



العدد : 4
ديسمبر 2015

مجلة الدراسات المالية، المحاسبية والإدارية

ISSN: 2352-9962

إيداع قانوني رقم: 3345-2014

مجلة علمية محكمة سداسية تصدر عن
مخبر المحاسبة، المالية، الجبائية والتأمين
جامعة العربي بن مهيدي - أم البواقي

مشتورات جامعة أم البواقي
تصفح وتحميل مجلاتي
www.univ-geb.dz/JFAMS

فهرس المقالات باللغة العربية

الرقم	عنوان المقال / الكاتب	الصفحة
01	دور الاستثمار الاجنبي المباشر في تنمية الدول العربية د. أحمد منير نجار	09
02	واقع استخدام وسائل الدفع الالكترونية في الجهاز المصرفي وكيفية إدارة المخاطر الناتجة عنها وفقا لنموذج لجنة بازل الدولية للرقابة المصرفية خوبيزي مريم	34
03	مناخ الاستثمار في الدول العربية وأهميته في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة - حالة الجزائر- د. فايدى كمال د. قاسي ياسين	60
04	تصور مقترح لاستخدامات بطاقة التقييم المتوازن في تقييم أداء الموارد البشرية بالجامعات د. سبرينة مانع د. ليليا بن منصور	74
05	نماذج استخدام الانترنت في إطار الموانمة الإستراتيجية لتكنولوجيا المعلومات ودورها في تعزيز الميزة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة د. شهرزاد عبيدي أ. نور الهدى حفصاوي	99
06	تقدير فرضية المعدل الطبيعي للبطالة في الاقتصاد الأردني للمدة 1990 - 2014 أ.د. حسين جواد كاظم د. طالب هاشم جبار	100
07	السياسة الضريبية ودورها في جذب الاستثمار الأجنبي إلى الجزائر - إشارة الى تجارب دولية - د. عطوي سميرة	118
08	تقدير تأثير المستجندات العالمية الحديثة على السياسة الجبائية وأدواتها في الجزائر د. وفاء حلزون أ. نعيمة بن ديبش	133
09	دور الحوافز الضريبية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر د. زبير عياش	143

	أ.سمية عباسية	جامعة أم البواقي، الجزائر	
10	دور الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار بالجزائر في جذب الاستثمار الأجنبي باستخدام الحوافز الجبائية أ.د. محمود جمام أ. أميرة دباش	جامعة أم البواقي، الجزائر جامعة أم البواقي، الجزائر	170
11	دور نظام الاستخبارات التسويقية في دعم وترشيد القرارات التسويقية في منظمات الأعمال دراسة حالة مؤسسة كوندور للصناعات الالكترونية الجزائر أ.د. يحيى سعدي أ.عبد الباسط مداح	جامعة المسيلة، الجزائر جامعة المسيلة، الجزائر	193
12	دور سياسة الجذب الضريبي في تشجيع الاستثمار مع الإشارة لتجربة الجزائر والمغرب أ. حمزة الوافي أ. زكريا خلف الله	جامعة أم البواقي، الجزائر جامعة أم البواقي، الجزائر	221
13	دور التطوير التكنولوجي في المصارف (دراسة ميدانية في المصارف الجزائرية) أ. أمينة عدنان	جامعة معسكر، الجزائر	239

دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تنمية الدول العربية

Impact of FDI on Development in Arab Countries

د. أحمد منير نجار، أستاذ الاقتصاد . كلية العلوم الإدارية . جامعة الكويت

تاريخ التسليم: (11 / 06 / 2015)، تاريخ التقييم: (03 / 07 / 2015)، تاريخ القبول: (19 / 08 / 2015)

Abstract

No longer, a secret to anyone interested in social and economic development in the Arabic States the importance of productive investments to achieve development goals. Demographic point of Arabic countries has a population of approximately (340) million, according to the statistics of 2007, with approximately 15% unemployment rate of the labor force. Which requires further investments in the coming years to create more areas of diversification of sources of income on the one hand and create more job opportunities on the other. Local arabic savings especially if we exclude Arabic oil States savings.

It without doubt the economic development, will be needed to attract foreign direct investment and indirect investment , from the basics of financial flows, especially on the long term development strategies that benefit the exporting countries, as well the arabic hosting countries of such investments. In the context of the evolution of FDI, flows and the variety of its forms make sure some advantages, as there were some disadvantages as forms of use these investments (use of natural resources, join ventures, assembly Operations, and free zones).

ملخص

م يعد خافياً على كل مهتم بشؤون التنمية الاجتماعية والاقتصادية في الدول العربية أهمية الاستثمارات الانتاجية لتحقيق أهداف التنمية. فمن الناحية الديموغرافية يبلغ عدد سكان الدول العربية ما يقارب (340) مليون نسمة حسب إحصائيات عام 2007 وفيها ما يقارب 15% كمعدل بطالة من قوة العمل. مما يتطلب المزيد من الاستثمارات في السنوات القادمة لخلق المزيد من مجالات تنوع مصادر الدخل من جهة وإيجاد المزيد من فرص العمل من جهة أخرى. فالمنخربات المحلية العربية - خاصة إذا ما استبعدنا مدخرات الدول النفطية العربية - فإنه وبدون أدنى شك في البعد الاقتصادي ستكون هناك حاجة ماسة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة - وغير المباشرة - حيث يعد الاستثمار الأجنبي بشقيه المباشر وغير المباشر من أساسيات عناصر التدفقات المالية وخاصة على المدى الزمني الطويل بما يخدم استراتيجيات استثمارية تنموية طويلة الأمد تعود بالنفع على الدول المصدرة والدول العربية المضيفة لهذه الاستثمارات.

وفي سياق تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وتنوع أشكاله تأكدت بعض مزاياه من جهة، كما ظهرت بعض السلبيات وذلك حسب أشكال استخدام الاستثمارات الأجنبية إن كان في مجال استغلال الثروات الطبيعية، أو الاستثمار في الأصول الاستراتيجية بشكل مباشر، أو بالاستثمار المشترك (Join Venture)، أو في مشاريع التجميع (Assembly Operations)، أو في المناطق الحرة التي أخذت بالاتساع بشكل كبير تجنباً للتعقيدات التشريعية المحلية . في ضوء هذه المقدمة سيتم تناول أثر FDI على التنمية في الدول العربية.

أولاً: الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر FDI

1 - مهرجان تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر :

تعددت تعريفات المصطلح بتعدد الاقتصاديين الذين تناولوا المصطلح بالبحث والتحليل ، والتعاريف التالية تعتبر على سبيل المثال لا الحصر :

✓ عرفته منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية DECD على أنه استحواذ المستثمر الأجنبي حصة 10% على الأقل من إجمالي رأس مال المؤسسة (OCDE 2004) .

✓ عرفه صندوق النقد الدولي FMI بأنه امتلاك المستثمر الأجنبي ما نسبته ما لا يقل عن 10% من رأس مال مؤسسة الأعمال وبما يضمن التأثير النسبي في إدارة المؤسسة . (خضر ، 2003 ، 3)

✓ كما عرف حسب دليل إعداد إحصاءات ميزان المدفوعات الصادر عن صندوق النقد الدولي عام 1993 بأنه أحد أنواع الاستثمار الدولي الذي يعكس حصول " المستثمر المباشر " على مصلحة دائنة في اقتصاد آخر " مؤسسة الاستثمار المباشر " بما يؤمن علاقة طويلة الأجل بين الطرفين إضافة لتمتع المستثمر المباشر بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة . (مؤسسة ضمان الاستثمار ، 2008 ، 10) .

✓ عرفه مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD بأنه الاستثمار طويل المدى الذي يقدم مصالح دائمة وقدرة على التحكم الإداري بين الشركة المستثمرة ووحدة اقتصادية في دولة أخرى (الدولة المضيفة) . (علي عبد القادر ، 2003 ، 4) .

✓ عرفه تقرير الاستثمار العالمي بأنه الاستثمار الذي تكون أغلبية ملكية رأسماله لشخص طبيعي أو اعتباري يتمتع بجنسية دولة غير تلك الدولة المضيفة ويتضمن التزاماً طويل المدى ويكون للمستثمر دور فعال في إدارة الاستثمار . (أبوقحف ، 2003) .

من التعاريف أعلاه يستنتج أن هناك تقاطعات متعددة ومشتركة يمكن منها استنتاج بعض النقاط في معرفة مفهوم وكنة الاستثمار الأجنبي لعل من أهمها :

✓ وجود طرفين في عملية الاستثمار الأجنبي المباشر ، جهة في دولة مصدرة لرأسمال ، وجهة مستوردة لرأسمال تسمى الدولة المضيفة .

✓ لا بد من وجود نسبة ملكية للمستثمر الأجنبي في مشروع استثماري في الدول المضيفة لا تقل عن 10% من رأس المال الاستثماري .

✓ ضمان دور فعال نسبياً في إدارة الاستثمار في الدول المضيفة .

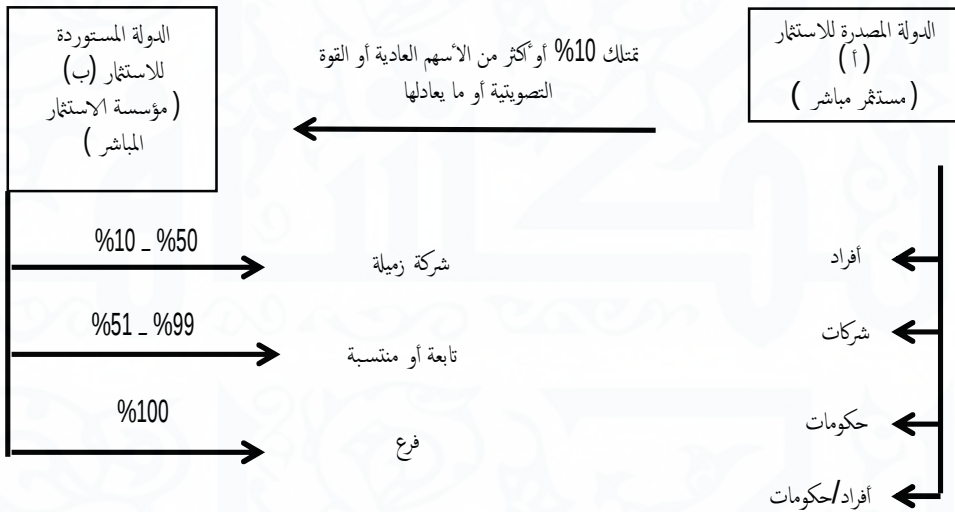
✓ اختلاف مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر عن الاستثمار في المحافظ الاستثمارية أو صناديق الاستثمار التي تهدف أساساً لتحقيق عوائد مالية .

- ✓ اعتبار الاستثمار المباشر غالباً أصلاً بالنسبة لاقتصاد المستثمر الأجنبي المباشر والتزاماً بالنسبة لاقتصاد الدولة المضيفة .
- ✓ حيازة الاستثمار الأجنبي المباشر على استحقاقات صافية على الدول المضيفة ، وبالتالي فإن الدولة المضيفة تتحمل الالتزامات الأجنبية الصافية تجاه الاستثمار الأجنبي المباشر .

2 - فئات مفهوم الاستثمار الأجنبي :

تقسم مؤسسات الاستثمار الأجنبي وفق التقسيم التالي :

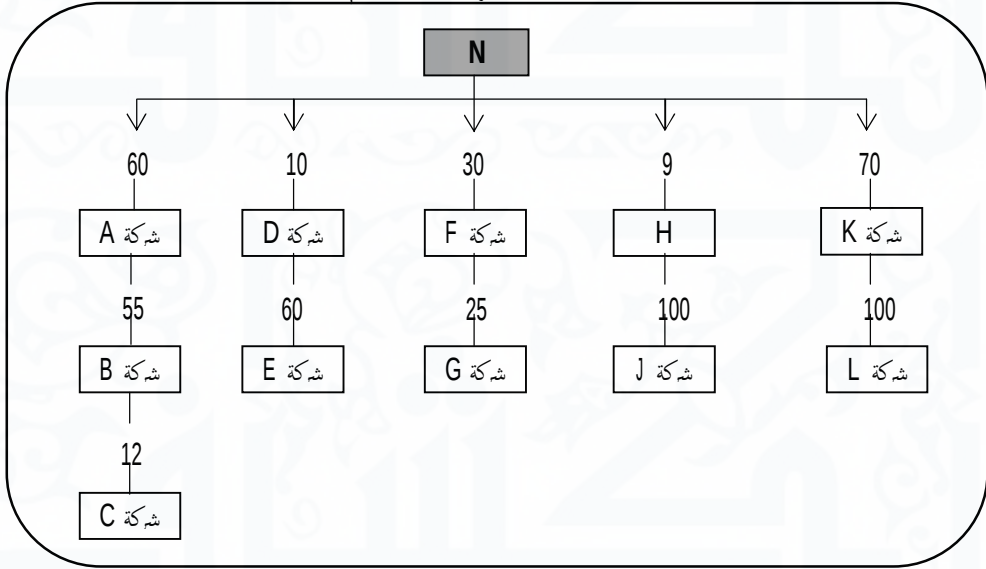
شكل: مفهوم الاستثمار الأجنبي



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار (3008) العدد (1) . الكويت

وبالتالي يمكن استنتاج بعض الأمثلة على أنواع مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر حسب علاقات الملكية المتبادلة بينها في دول العالم واستناداً للشكل أعلاه بالشكل التالي:

شكل: دليل التعرف على أنواع مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر حسب علاقات الملكية المتبادلة بينها حول العالم



المصدر : المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ، العدد (1) فبراير 2008 ، ص 13

وفقاً لتعريف الاستثمار الأجنبي المباشر فإن :

1. الشركة A شركة تابعة للشركة N
2. الشركة B شركة تابعة للشركة A وبالتالي فهي شركة تابعة أيضاً للشركة N وذلك على الرغم من أن الشركة N تمتلك فقط نحو 33% (60% ضرب 55%) في الشركة B .
3. الشركة C شركة زميلة للشركة B وبالتالي فهي شركة زميلة أيضاً للشركة N وذلك على الرغم من أن الشركة N تمتلك فقط نحو 4% في الشركة C.
4. الشركة D شركة زميلة للشركة N .
5. الشركة E شركة تابعة للشركة D وبالتالي فهي شركة زميلة للشركة N وذلك على الرغم من أن الشركة N تمتلك فقط نحو 6% (10% ضرب 60%) في الشركة E .
6. الشركة F شركة زميلة للشركة N .
7. الشركة G شركة زميلة للشركة F ولكنها ليست زميلة للشركة N .
8. الشركة H ليست شركة زميلة ولا تابعة للشركة N .
9. الشركة لفرع للشركة H ولكنها ليست شركة زميلة ولا تابعة للشركة N .
10. الشركة K شركة تابعة للشركة N .
11. الشركة L تمثل فرع للشركة K ومن ثم تمثل أيضاً فرعاً للشركة N .

القاعدة :

✓ المشروع X يصنف شركة تابعة للشركة الأم N فقط في حالتين هما :
 ١- إذا كانت الشركة الأم N تمتلك 50% أو أكثر من الأسهم العادية أو القوة التصويتية في X (الحالة 1 ، 10)
 ٢- إذا كان المشروع X شركة تابعة لأي شركة تابعة أخرى للشركة الأم N (الحالة 2 ، 11)

✓ المشروع Y يصنف شركة زميلة للشركة الأم N في حالتين هما :
 ١- إذا كانت الشركة الأم N تمتلك مع شركاتها التابعة 10% أو أكثر من الأسهم العادية أو القوة التصويتية في Y (الحالة 4 ، 6 ، 3) .
 ٢- إذا كان المشروع Y شركة تابعة لأي شركة زميلة أخرى للشركة الأم Y (الحالة 5)

3 - دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية :

بداية لابد من التنويه بأن العلاقة الطردية بين الاستثمار والتنمية أصبحت من أبجديات التحليل الاقتصادي على المستوى الكلي Macro والمستوى الجزئي Micro ، وأن الاقتصاد الياباني يعتبر مثالاً حياً على هذه العلاقة الطردية بعد الحرب العالمية الثانية سواء كان الاستثمار محلياً أم أجنبياً . حيث يبين الجدول التالي أرقاماً مقارنة لكل من الاقتصاديين الياباني والأمريكي للفترتين 2010/1950 مما يستدل معه على الجهود التنموية لكل من الدولتين ، كما يمكن الدخول في تحليلات مفصلة لبيان أثر الاستثمار في التنمية في كل منهما ، إضافة لإمكانية تقسيم الفترات الزمنية لبيان أوضح لهذه العلاقة .

جدول: دور الاستثمار الأجنبي في التنمية

اليابان		أمريكا		السنة
2010	1950	2010	1950	
4.478	1.873	14.81	9.573	الناتج المحلي الإجمالي
128.057.352	83.199.637	309.349.689	150.697.361	عدد السكان
34950	22500	47867	63537	الناتج المحلي للفرد
% 1.46	-	% 0.7	-	معدل نمو الناتج المحلي السنوي (1950 . 2010)*
% 0.72	-	% 1.2	-	معدل نمو السكان السنوي (1950 . 2010)*
% 0.73	-	% (- 0.5)	-	معدل نمو الناتج المحلي للفرد (1950 . 2010)*

المصدر: www.nationmaster.com , www.wikipedia.com , www.ciafactbook.com

* احتسبت النسب من واقع أرقام الجدول بمعرفة الباحث .

لقد كان للاستثمار الأجنبي المباشر دوراً هاماً في جهود تنمية اقتصاديات الدول النامية في النصف الثاني من القرن العشرين حيث تسارعت أحجام التدفقات الاستثمارية ، وتغيرت تراكيب الهياكل الاقتصادية في العديد من دول العالم النامي متجهة نحو تحرير اقتصاديات هذه الدول لمزيد من التوجه نحو اقتصاديات السوق ، والمزيد من تحرير التجارة الدولية بقسميها السلعي والخدمي ، بما فيها انتقال الاستثمارات الأجنبية . فالاستثمار الأجنبي المباشر ساهم وبشكل فعال في نشاطات التكامل الاقتصادي العالمي من خلال زيادة حركة التجارة العالمية وربط أسواق رأس المال العالمية ، وأسواق العمل الدولية (ولو بشكل نسبي) وتطور مستويات الأجور وإنتاجية كل من رأس المال والعمل في الدول المستضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر . (Makki,2004) ، (Amith, 2011) ، (Sarbapriya, 2012) .

لذلك لم يعد خافياً على كل مهتم بشؤون التنمية الاجتماعية والاقتصادية في الدول العربية أهمية الاستثمارات الإنتاجية لتحقيق أهداف التنمية . فمن الناحية الديموغرافية يبلغ عدد سكان الدول العربية ما يقارب (340) مليون نسمة حسب إحصائيات عام 2007 وفيها ما يقارب 15% كمعدل بطالة من قوة العمل . مما يتطلب المزيد من الاستثمارات في السنوات القادمة لخلق المزيد من مجالات تنويع مصادر الدخل من جهة وإيجاد المزيد من فرص العمل من جهة أخرى . فالمدخرات المحلية العربية - خاصة إذا ما استبعدنا مدخرات الدول النفطية العربية - فإنه وبدون أدنى شك في البعد الاقتصادي ستكون هناك حاجة ماسة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة - وغبر المباشرة - حيث يعد الاستثمار الأجنبي بشقيه المباشر وغير المباشر من أساسيات عناصر التدفقات المالية وخاصة على المدى الزمني الطويل بما يخدم استراتيجيات استثمارية طويلة الأمد تعود بالنفع على الدول المصدرة والدول المضيفة لهذه الاستثمارات .

إلا أنه وبعيد الاستقلال السياسي للدول العربية ، فلم يكن العديد من هذه الدول خاصة تلك التي نهجت النهج السياسي الاشتراكي ، ليرحب بالاستثمار الأجنبي المباشر تحسباً من اتجاه الشركات متعددة الجنسيات (Multinational) ومتعدية الجنسيات (Transnational) لاستخدام استثماراتها في مجالات اقتصادية ريعية دون الاهتمام الجدي برفع مستويات الطاقات الإنتاجية الحقيقية لهذه الدول وتنويع مصادر دخلها .

فالشركات متعددة أو (متعددة) الجنسيات اعتبرت في اقتصاديات تنمية الدول النامية على أنها الرافعة الاقتصادية العالمية التي تستخدم الاستثمار الأجنبي المباشر وتوجهه لمناطق الاقتصاديات العالمية عموماً والنامية بشكل خاص . أخذت هذه الشركات تمتلك وتسيطر على وسائل الإنتاج ، وتقوم بالإنتاج والتسويق والتوزيع في أكثر من دولة ، أي أنها تمتلك وتدير وحدات إنتاجية في دول عديدة ، وتكون ذات أحجام كبيرة ، وتمتلك التقنيات المتقدمة وتعود

لدول أم متطورة صناعياً محاولة رفع مستوى التنوع والتكامل الإنتاجي وصولاً للسيطرة على الأسواق مما يدخلها في فئة أسواق احتكار القلة Oligopoly . لقد حاولت هذه الشركات توجيه استثماراتها المباشرة نحو أقاليم نامية تحقق فيها معدلات مرتفعة من العائد على الاستثمار ، مع العمل على تنويع وتغيير النشاطات لتحقيق المزيد من الأرباح والعوائد . وإذا كانت الإحصائيات العامة تدل على وجود ما يقارب (10) ترليون دولار كرسيد تراكمي للاستثمار الأجنبي المباشر في عام (2010) مقارنة (2.7) ترليون في عام 1995 ، يتضح أهمية انسياب الاستثمار الأجنبي المباشر الى مناطق العالم ومعدل تزايد السنوي الذي بلغ خلال الفترة (1995 - 2010) ما يقارب 9% . بالطبع يمكن القول أن هذه المبالغ الضخمة لا بد وأن أحدثت قيماً مضافاً في كل الدول المضيفة والدول الأم ، لكن يبقى السؤال ما هي نسبة التوزيع بين كل من هذه الفئتين من الدول ؟؟ (قاسم 1998 ، 57) ، (علي عبد الوهاب ، 1995 ، 24 - 26) ، (بابكر ، 2004 ، 3) .

ثانياً : اتجاهات وتطور الاستثمار الأجنبي المباشر

1- أسباب انتشار ظاهرة زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر عالمياً :

يعتبر تدفق وانسياب الاستثمار الأجنبي المباشر في الربع الأخير من القرن العشرين والعقد الأول من الألفية الثالثة ظاهرة عالمية ، حيث التنافس المحموم بين كتلتي الدول النامية والدول المتقدمة للحصول على أكبر نسبة ممكنة من هذا التدفق ، وذلك بمساعدة النظام العالمي الجديد وازدياد مستويات عولمة الاقتصاديات الدولية وتطلع الدول النامية لتضييق الفجوة التقنية بينها وبين الدول المتقدمة بواسطة اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر لتلك الدول ، واستخدامه في مجالات إنتاجية تكون أكثر استقراراً من الاستثمارات المالية الصرفة (Faculty of Economics, 2012) . ويمكن أن تعود هذه الظاهرة الى عدة عوامل لعل من أهمها :

- ✓ الأزمات العالمية التي عصفت ببعض الدول في أمريكا اللاتينية (كالمكسيك والأرجنتين والبرازيل) والفليبين مما دفع بحكومات هذه الدول لبيع ديونها لمستثمرين أجانب بأسعار تشجيعية ، حيث تراوحت نسبة هذه المبيعات من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لهذه الدول بين 20% - 80% (علي عبد الوهاب ، 1990 ، 17 ، 302) ، (الأسرج ، 15 - 19) ،
- ✓ انتشار برامج الإصلاح الاقتصادي وإعادة الهيكلة الاقتصادية للعديد من الدول النامية - ومنها العربية - وتوسع حركة تحرير التجارة الدولية وحركات رؤوس الأموال بمساعدة التطور التقني الهائل في قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية خصوصاً (الإنترنت) .

- ✓ حاجة الدول النامية والعربية للتمويل الخارجي مع الانخفاض الواضح لنسب الادخار من إجمالي الناتج المحلي من جهة وانخفاض معدلات نموه مع الزمن من ناحية أخرى .
- ✓ انهيار الاتحاد السوفيتي وانتشار عمليات التحول الاقتصادي في منظومة دول أوروبا الشرقية وما صاحبه من زيادة الطلب على الاستثمارات الخارجية ، وقد جاء هذا الطلب كمنافس قوي لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول العربية .
- ✓ تراجع حركة المديونية الدولية بسبب أزمات المديونية الدولية للأعوام 1982 ، وما تلاها من أزمات وصولاً الى الأزمة المالية العالمية الأخيرة عام 2008 ، وتعثّر العديد من الدول النامية والعربية عن دفع أعباء الديون ، إضافة للشروط الصعبة ، وأحياناً التعجيزية ، حيال القروض التي تقدمها المنظمات الدولية كالبنك الدولي وصندوق النقد الدولي .
- ✓ اللجوء المتزايد للعديد من الدول النامية والعربية الى توقيع اتفاقيات ثنائية تشجع الاستثمارات الأجنبية المباشرة كوسيلة لتجنب العوائق الجمركية نتيجة التكتلات الاقتصادية العالمية ، إضافة لاتفاقيات منع الازدواج الضريبي .
- والجدول التالي يبين تطور وضع الدول العربية في الاتفاقات الثنائية ومنع الازدواج الضريبي:

جدول: وضع الدول العربية في الاتفاقيات الثنائية للاستثمار ومنع الازدواج الضريبي

اتفاقيات منع الازدواج الضريبي			الاتفاقيات الثنائية للاستثمار			الدولة
2009	2008	2007	2009	2008	2007	
2875	2805	2730	2754	2676	2608	العالم
498	486	442	749	724	648	الدول العربية
% 17	% 17	% 16	% 27	% 27	% 25	
49	45	34	58	58	55	المغرب
48	47	38	101	101	94	مصر
45	45	39	54	54	47	تونس
44	44	34	34	33	30	الإمارات
34	34	38	51	50	49	الكويت
33	33	32	49	48	49	لبنان
31	29	26	33	31	7	سلطنة عمان
31	31	28	37	35	32	سوريا
30	30	29	39	39	36	الجزائر
29	29	27	42	40	39	قطر
22	22	22	25	25	25	فلسطين
21	21	18	51	44	39	الأردن
20	20	19	44	44	41	اليمن
18	13	11	26	24	22	البحرين
16	16	20	17	16	16	السعودية
13	13	11	26	26	21	السودان
8	8	3	32	26	20	ليبيا
3	3	1	18	18	16	موريتانيا
3	3	3	3	3	2	العراق
غـم	غـم	غـم	7	7	6	جيبوتي
غـم	غـم	غـم	2	2	2	الصومال

المصدر: مجلة المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ، العدد (2) لعام 2010 ، ص 17

يلاحظ بالنسبة للدول العربية الثبات النسبي لكل من حصة الدول العربية في الاتفاقيات الثنائية للاستثمار (27%) وكذلك بالنسبة لاتفاقيات منع الازدواج الضريبي (17%) مما يعني أن هناك جهود حثيثة مطلوبة من الدول العربية لرفع النسبتين تشجيعاً لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

2 - تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية :

أشار مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD في تقرير الاستثمار العالمي لعام 2011 إلى أن قيمة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة عالمياً بلغت عام (2010)

1.24 ترليون دولار ، إلا أن هذه التدفقات لم تحقق المستويات التي وصلت إليها في فترة ما قبل الأزمة المالية ، مشيراً إلى إمكانيات رفع مستويات هذه التدفقات في العام 2011 وما يليه ، فقد تصل إلى 1.7 ترليون عام 2012 ، ولترتفع لتصل إلى 1.9 ترليون عام 2013 وبذلك ستقارب ما كانت عليه 2007 أي قبل الأزمة المالية التي اجتاحت العالم عام 2008 ، وذلك بافتراض عدم حدوث أية نكسات اقتصادية عالمية غير متوقعة .

إلا أن تدفقات عام 2010 تباينت بشدة أن من حيث نمط الاستثمار أو من حيث توزيعه الجغرافي بين المناطق الاقتصادية في العالم . ورغم ذلك فقد استقطبت مجموعتي الدول النامية ودول التحول الاقتصادي ما يقارب 52% من التدفقات لعام 2010 حيث بلغت (642) مليار دولار ، ويعود ذلك لانتقال الإنتاج الدولي والاستهلاك العالمي نحو هاتين المجموعتين مما شجع الشركات عابرة الجنسيات لتوجيه استثماراتها وبشكل مضطرد لدول هاتين المجموعتين (الأنكتاد ، 2011) ، (الأسرج ، 27 - 31) .

أما بالنسبة للدول العربية فقد انخفضت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدول العربية (21 دولة) ليصل إلى (66.2) مليار دولار عام 2010 بعد أن كان (76.2) مليار دولار عام 2009 أي بتراجع بلغ 13.2% . إلا أن هذا التراجع كان حصيلة ارتفاع التدفقات لبعض الدول العربية (لبنان / ليبيا / سلطنة عمان / الصومال / موريتانيا) وتراجع التدفقات في باقي الدول العربية الأخرى (16) دولة .

وبالنسبة للتدفقات الاستثمارية الأجنبية المباشرة الصادرة من الدول العربية فقد تراجعت بدورها لعامين متتاليين هما عام 2009 ، 2010 مقارنة بعام 2008 وتبين الجداول التالية حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة للدول العربية وكذلك الصادرة للأعوام 2005 - 2010 .

جدول: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد الى الدول العربية بالمليون دولار

الدولة	2005	2006	2007	2008	2009	2010	الحصة من الإجمالي 2010 (%)	معدل النمو 2010/2009 (%)
السعودية	12.097	17.140	22.821	38.151	32.100	28.10	42.45	(12.45)
مصر	5.376	10.043	11.578	9.495	6.712	6.386	9.65	(4.86)
قطر	2.500	3.500	4.700	3.779	8.125	5.534	8.36	(31.89)
لبنان	3.321	3.132	3.376	4.333	4.804	4.955	7.48	3.14
الإمارات	10.900	12.806	14.187	13.724	4.003	3.948	5.96	(1.37)
ليبيا	1.038	2.013	4.689	4.111	2.674	3.833	5.79	43.34
الجزائر	1.081	1.795	1.662	2.294	2.761	2.291	3.46	(17.02)
سلطنة عمان	1.538	1.588	3.431	2.528	1.471	2.045	3.09	39.02
الأردن	1.984	3.544	2.622	2.829	2.430	1.704	2.57	(29.88)
السودان	2.305	3.534	2.426	2.601	2.682	1.600	2.42	(40.34)
تونس	783	3.308	1.616	2.758	1.688	1.513	2.29	(10.37)
العراق	515	383	972	1.856	1.452	1.426	2.15	(1.79)
سوريا	583	659	1.242	1.467	1.434	1.381	2.09	(3.70)
المغرب	1.654	2.449	2.805	2.487	1.952	1.304	1.97	(33.20)
البحرين	1.049	2.915	1.756	1.794	257	156	0.24	(39.30)
فلسطين	47	19	28	52	265	115	0.17	(56.60)
الصومال	24	96	141	87	108	112	0.17	3.70
الكويت	234	121	112	- 6	1.114	81	0.12	(92.73)
جيبوتي	22	108	195	229	100	27	0.04	(73.00)
موريتانيا	814	106	138	338	(38)	14	0.02	136.84
اليمن	- 302	1.121	917	1.555	129	(329)	(0.50)	(355.04)
إجمالي الدول العربية	47.563	70.380	81.414	96.762	76.223	66.201	-	(13.15)
الدول النامية	332.307	429.459	573.032	658.002	510.578	573.568	-	12.34
الدول العربية / لدول النامية (%)	14.31	16.39	14.21	14.71	14.93	11.54	-	-
العالم	982.593	1.461.863	1.970.940	1.744.101	1.185.030	1.243.671	-	4.95
الدول العربية / العالم (%)	4.84	4.81	4.13	5.55	6.43	5.32	-	-

المصدر : قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأكتاد) . تقرير الاستثمار

العالمي 2011 . وبحوث المؤسسة العربية لضمان الاستثمار .

يلاحظ من جدول الاستثمارات الأجنبية الواردة للدول العربية أن السعودية جاءت بالمرتبة الأولى وذلك بسبب الاستثمارات الأجنبية في المشاريع النفطية الضخمة ، ويعد سبب تراجعها اعتباراً من عام 2009 نظراً لتراجع الاستثمار في بعض المشاريع النفطية العملاقة .

نفس الملاحظة تنطبق على استثمارات قطر وذلك بسبب الانتهاء من إنشاء محطات الغاز الطبيعي المسال.

ويبدو أن السمة الغالبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة للدول العربية تأخذ منحني التراجع نظراً للأوضاع السياسية في دول المنطقة العربية على الأقل في المستقبل القريب . إلا أنه فيما لو عاد الاستقرار السياسي لدول المنطقة فمن المتوقع أن تشهد الاستثمارات الواردة ارتفاعاً ملحوظاً نظراً لارتباطها باحتمالات الانتعاش الاقتصادي المتوقع.

وقد انعكست تدنّبات وتراجع الاستثمارات الواردة على نسبة مساهمتها في التكوين الرأسمالي المحلي للدول العربية كما بينه الجدول السابق.

ويتبين عموماً من حركة الاستثمارات للفترة المذكورة تأثر الاستثمارات الواردة وتذبذبها حسب الدول العربية كلاً على حده مما يصعب معه تحليل وضع الدول العربية كدول مضيئة على أنها كتلة اقتصادية وإقليمية واحدة ، حيث بهذا التحليل فإن النتائج الإجمالية لا تنطبق بالضرورة على جميع الدول العربية ، لذلك فالموضوعية في التحليل تستوجب دراسة كل دولة عربية بشكل منفرد وحتى دول مجلس التعاون أو دول المغرب العربي ، أو دول الشرق الأوسط لا يمكن تجميعها في كتلتين اقتصاديتين إقليميتين تخضع لنتائج التحليل . إن هذا الاستنتاج يؤكد أيضاً أرقام التدفقات النسبية لـ FDI من الاستثمارات المحلية لعام 2009 الواردة لاحقاً .

أما فيما يتعلق بتذبذب وتراجع الاستثمارات العربية المباشرة الصادرة فالأمر يعود كذلك للاضطرابات السياسية التي تعاني منها المنطقة العربية من جهة وكذلك للانخفاض الكبير في عمليات الاندماج والاستحواذ من جهة أخرى ، إضافة لاستثمار الأموال العربية في دول الفائض المالي في استثمارات اجتماعية وتنموية محلية كقناة من قنوات امتصاص المطالبات الشعبية .

إلا أنه ومع استمرار ارتفاع أسعار النفط العالمية ، فإنه من المتوقع أن تتجه الاستثمارات المباشرة العربية الصادرة نحو الارتفاع من جديد ، خاصة أن هذه الاستثمارات في دول الفوائض المالية تعتبر أحد أهداف التنمية القاضية بضرورة تنويع مصادر الدخل (الأونكتاد ، 2011)

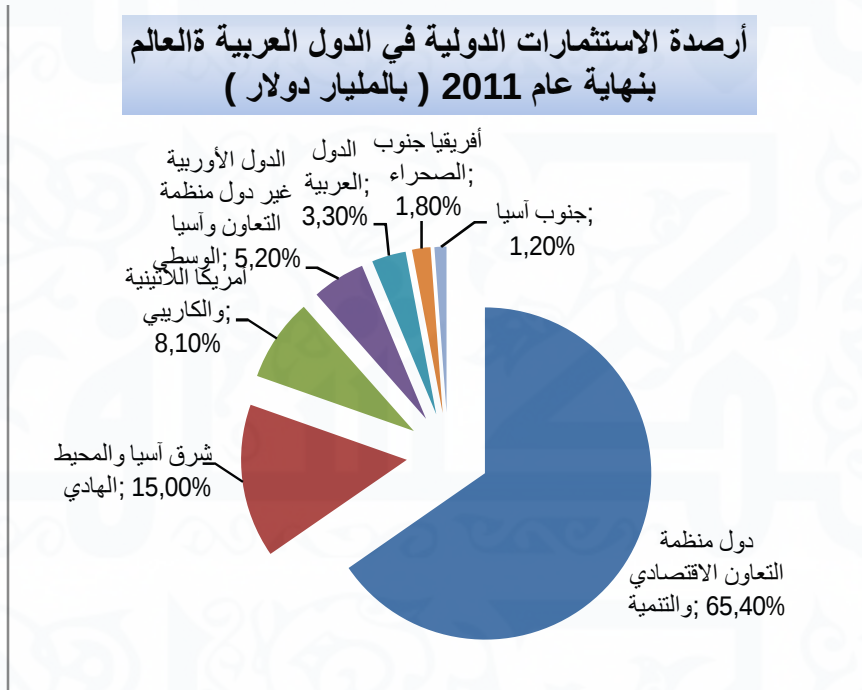
وحتى نتضح الصورة بشكل أوضح لأرصدة (صافي الاستثمارات الواردة والصادرة) الاستثمارات الأجنبية العالمية المباشرة في دول العالم وحصّة الدول العربية منها وفق ما تبينه إحصاءات الجدولين التاليين .

**جدول: أرصدة الاستثمارات الدولية في الدول العربية والعالم بنهاية عام 2011)
(بالمليار دولار)**

الدولة	القيمة	النسبة المئوية
1 دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية	13.004	65.4 %
2 شرق آسيا والمحيط الهادي	2.993	15.5 %
3 أمريكا اللاتينية والكاريبي	1.604	8.1 %
4 الدول الأوروبية غير دول منظمة التعاون وآسيا الوسطى	1.037	5.2 %
5 الدول العربية	657	3.3 %
6 أفريقيا جنوب الصحراء	357	1.8 %
7 جنوب آسيا	238	1.2 %
إجمالي دول العالم	19.891	100 %

المصدر : تقرير الاستثمار العالمي (الاونكتاد) 2012

وهو ما يمكن توضيحه من خلال الشكل التالي:

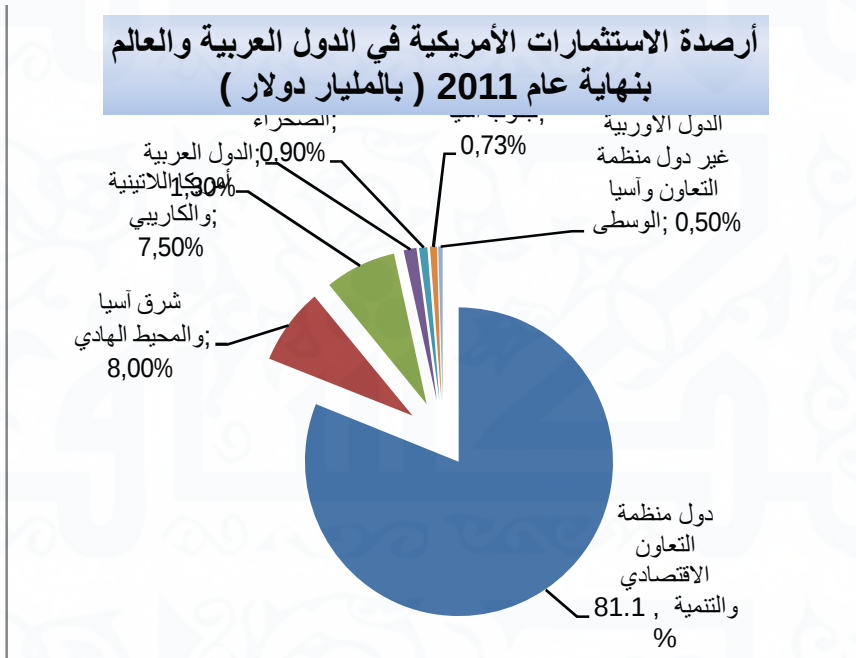


**جدول: أرصدة الاستثمارات الأمريكية في الدول العربية والعالم بنهاية عام 2011)
(بالمليار دولار)**

الدولة	القيمة	النسبة المئوية
1 دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية	2.863.7	81 %
2 شرق آسيا والمحيط الهادي	282.6	8 %
3 أمريكا اللاتينية والكاريبي	264.3	7.5 %
4 الدول العربية	45.6	1.3 %
5 أفريقيا جنوب الصحراء	30.3	0.8 %
6 جنوب آسيا	25.8	0.7 %
7 الدول الأوروبية غير دول منظمة التعاون وآسيا الوسطى	18.2	0.5 %
إجمالي دول العالم	3.531	100 %

المصدر : مكتب التحليل الاقتصادي في الولايات المتحدة ، تقرير عام 2012

وهو ما يمكن توضيحه من خلال الشكل التالي:



يتضح من الجدولين أعلاه أن دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية تحصل على النسبة العظمى سواء من رصيد الاستثمارات العالمية المباشرة ، أو من رصيد الاستثمارات الأمريكية. مما يؤكد أن الاستثمار الأجنبي المباشر يبحث دوماً عن مجالات استثمارية رابحة تساعد على رفع الطاقة التصديرية من دول هذه المجموعة للدول النامية ، وترفع مستويات التطور والنقد التقني المتبادل بينها وبين الولايات المتحدة الأمريكية ، دون إغفال عنصر الاستقرار الاقتصادي والسياسي المساعد للحصول على هذه النسبة .

ثالثاً : آليات جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول العربية والعوامل المؤثرة في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر

1 - آليات جذب وتشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة

من المعلوم أن جميع الدول العربية تسعى للوصول الى تحقيق أهدافها التنموية الاقتصادية والاجتماعية بغرض تجاوز العديد من المشكلات التنموية التي تواجهها وذلك على المدى الزمني المتوسط والطويل بشكل خاص . فمشكلات البطالة وضعف معدلات الادخارات المحلية والاستثمار وعجوزات موازين المدفوعات والموازن التجارية وارتفاع معدل التضخم ، وعجوزات الموازنات العامة هي المشكلات السائدة في معظم الدول العربية غير النفطية بشكل خاص . لذلك يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر أحد وسائل التغلب على هذه المشكلات ، أو بعضها على الأقل من خلال توفير رؤوس الأموال الإنتاجية اللازمة ، والمساهمة في التطور التقني التنموي اللازم وتوسيع الطاقات الانتاجية الحقيقية وتوسيع وتنويع قاعدة الصادرات في هذه الدول . (المركزي ، سلطنة عمان ، 2012 ، 50)

إلا أن مسؤولية جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة لا تقع على جهة حكومية بعينها ، بل تمتد لتشمل جميع الأطراف الأخرى (حكومية وغير حكومية) بحيث تتكامل أدوار هذه الأطراف مجتمعة وتعمل ضمن إطار تنظيمي كلي يسعى لوضع صورة واضحة متكاملة تشمل الأبعاد السياسية والاقتصادية والاجتماعية والتشريعية ... الخ . (السلطان ، اللوغاني ، 2000) . (المعهد العربي للتخطيط ، 2003) .

ويمكن لعمليات جذب الاستثمار ان تتخذ آليات متعددة لعل من أهمها على سبيل المثال لا الحصر ما يلي :

✓ العمل على تحسين البيئة الاستثمارية عموماً للدول المضيفة بتهيئة الظروف السياسية والاجتماعية والاقتصادية والأمنية والقانونية والتشريعية والتنظيمات الإدارية اللازمة مجتمعة لدعم البيئة الاستثمارية في الدولة ، أي وجود سياسات اقتصادية كلية محفزة للاستثمار على مستوى الاقتصاد الكلي .

- ✓ العمل على الحد من الفساد الإداري بما ينعكس إيجابياً على مصداقية السياسات الحكومية .
- ✓ دعم سياسات تجبّع الاستثمار التقليدية كالإعفاء الضريبي ، ومنع الازدواج الضريبي ، وتسهيل إجراءات الحصول على التراخيص الإدارية اللازمة بسياسات مكملة تضمن :
 - للـ استقرار وديمومة السياسات الاقتصادية الكلية تشجيعاً لعولمة النشاطات الاقتصادية والمالية .
 - للـ وجود خريطة استثمارية واضحة المعالم وتفصيلية حسب القطاعات والنشاطات الاقتصادية في الدول المضيفة.
 - للـ إيجاد آلية رقابة فعالة بحيث تعزز ثقة المستثمر في مجالات الاستثمار الوطنية .
 - للـ إيجاد سياسات مالية ونقدية متكاملة تدعم السياسات الاستثمارية وتساعد على تنفيذ الخارطة الاستثمارية للدولة.
 - للـ تنسيق وتعديل القوانين والتشريعات النازمة لتتسجم مع المستجدات المتسارعة على الساحة الإقليمية والدولية.
 - للـ العمل على إصلاح بيئة إدارة الأعمال والارتقاء بمؤشرات التنافسية العالمية ، وكذلك مؤشرات بيئة الأعمال نفسها .
 - للـ تعزيز مبادئ الإفصاح والشفافية والحوكمة في جميع نشاطات القطاعات الاقتصادية الخاصة والعامة والمختلطة بما يعزز ثقة المستثمر .
 - للـ تطوير الأسواق المالية وقطاع التأمين بما يضمن رفع مستوى أنظمة التداول في هذه الأسواق وإجراء عمليات المقاصة وتسوية المدفوعات بين الدول المضيفة والمستثمر الأجنبي .
 - للـ التوسع في برامج الخصخصة بعد الدراسة الوافية للقطاعات والنشاطات الممكن تخصيصها .
 - للـ التوسع في استخدام سياسات التشاركية (Public Private Partnership) في النشاطات الاقتصادية عند تعذر تنفيذ برامج الخصخصة بالكامل .
 - للـ العمل على الاستخدام الأمثل للسياسات المالية والنقدية لكبح جماح التضخم .
- ✓ تشجيع التكامل المالي العربي واستقطاب الفوائض المالية العربية المستثمرة في الدول الغربية .
- ✓ إيجاد هيئات فاعلة لترويج وتشجيع الاستثمار تستهدف الترويج للإقليم الاقتصادي وخدمة المستثمر المحلي الأجنبي لجذب حصة أكبر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة واستخدامها في قطاعات انتاجية تدخل ضمن إطار الخريطة الاستثمارية .

✓ تشجيع الاستثمارات العربية المباشرة والبيئية (المعهد العربي للتخطيط ، 2009)

2 - العوامل المؤثرة في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر

قبل الدخول في تفاصيل العوامل المؤثرة يمكن للمهتمين بموضوع الاستثمار الأجنبي المباشر أن يطرحوا تساؤلاً مفاده : ما هي الدوافع لدى الدول العربية المؤثرة والجاذبة للمستثمر الأجنبي ؟ والإجابة تأتي في سياق استنتاج العوامل المؤثرة في هذه التدفقات لعل من أهمها النقاط التالية :

- ✓ توفر الموارد الطبيعية المادية والبشرية غير المستغلة استغلالاً أمثلاً .
- ✓ ضعف المدخرات المحلية وبالتالي عدم توفر رؤوس الأموال اللازمة مما يحد من إمكانية تحويل هذه الموارد المتاحة وغير المستغلة الى مشاريع إنتاجية .
- ✓ مع غياب المشاريع الإنتاجية ظهرت مشاكل اقتصادية واجتماعية وسياسية في العديد من الدول العربية .
- ✓ يمثل الاستثمار الأجنبي المباشر أحد الحلول لبعض هذه المشاكل .

رابعا : مزايا وعيوب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية

1 - مزايا الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول العربية:

أوضحنا سابقاً أن الاستثمارات الأجنبية تقوم بدور هام في تحقيق بعض أهداف التنمية من خلال الاستثمار في مشاريع تنموية في الدول المضيفة ، وذلك بشرط حسن اختيار هذه الدول للمشاريع ضمن خارطة استثماراتها ، وحسن اختيار شركائها الأجانب . فالاستثمار الأجنبي يمكن أن يقلل الفجوة في الموارد والإمكانيات غير المتاحة للدول المضيفة . كما أنه قد يساعد على توسعة القاعدة الاستثمارية الانتاجية إضافة لمزايا وأهداف إيجابية أخرى نذكر منها على سبيل المثال ما يلي :

- ✓ نقل التقنية والمهارات المرافقة لها .
- ✓ نقل أساليب حديثة في الإدارة وتدريب الإدارة والعمالة الوطنية .
- ✓ المساهمة باستغلال الموارد الطبيعية المتوفرة وغير المستغلة بشكل أمثل .
- ✓ المساهمة في الحصول على حصة في الأسواق العالمية لتسويق مخرجات الاستثمار الأجنبي .
- ✓ المساهمة في تنويع مصادر الدخل ، بتنويع مجالات الاستثمار .
- ✓ المساهمة بتوفير مصادر لرؤوس الأموال اللازمة للبرامج والخطط التنموية .
- ✓ المساهمة في رفع مستوى تراكم التكوين الرأسمالي خاصة في المشاريع الاستثمارية طويلة الأجل .
- ✓ المساهمة في تخفيض مستويات البطالة من خلال إيجاد فرص عمل جديدة .

- ✓ المساهمة في تحسين الدخل والقدرة الشرائية للعاملين في الحقول الانتاجية .
- ✓ المساهمة في رفع مستوى المنافسة المحلية من خلال تخفيض معدلات الاحتكار الوطني إن وجد .
- ✓ المساهمة في زيادة الطاقة التصديرية للدول المضيفة من خلال فتح الأسواق الخارجية والحصول على حصة سوقية خارجية أكبر ، وهذا مما يؤثر في أوضاع ميزان المدفوعات والميزان التجاري للدولة المضيفة .

2 - عيوب الاستثمار الأجنبي المباشر :

- أمام المزايا الأنفة الذكر ، لابد من الإشارة الى أن الاستثمار الأجنبي قد يكون له بعض العيوب التي يجب عدم إغفالها ولعل من أهمها :
- ✓ اضطراب بعض حكومات الدول المضيفة للتنازل عن احتكارها لبعض النشاطات الاقتصادية لتتيح الفرصة أمام المستثمرين الأجانب ، وبعض الشركات متعددة أو متعددة الجنسيات مما قد يؤدي لتحكم هذه الشركات في بعض القطاعات الهامة (قطاع النفط / القطاع المالي مثلاً) . وبالتالي فقدان السيادة الاقتصادية التي قد تترجم حتى في ضعف السيادة السياسية .
- ✓ باعتبار ان المستثمر الأجنبي يهدف لتحقيق أقصى ربح ممكن بأقصر فترة زمنية ممكنة ، فقد لا يضطر لاستخدام تقنية متطورة بهدف تخفيض التكلفة وخاصة في المشاريع قصيرة الأجل .
- ✓ عدم الحرص الزائد والاهتمام بتدريب الكوادر الوطنية .
- ✓ العمل على تحويل الأرباح وعدم إعادة استثمارها محلياً ، مما يؤدي لخروج سريع لرؤوس الأموال والتأثير السلبي على موازين المدفوعات .
- ✓ احتمال استهداف الموارد والثروات الطبيعية وتحويلها للدول الأم مما يقلل القيم المضافة الممكن الاستفادة منها من هذه الموارد فيما لو تم استخدامها محلياً .
- ✓ احتمال أن تؤدي منافسة الشركات الأجنبية الى خروج جزئي أو نهائي للشركات الوطنية من سوق الإنتاج بسبب ضعف قوتها التنافسية مما يؤثر سلباً من الناحية الاقتصادية والاجتماعية .
- ✓ احتمال نقل الاستثمار الأجنبي للدولة المضيفة لصناعات قذرة ملوثة للبيئة في ظل غياب الرقابة البيئية ، وبغرض تخفيض التكلفة ، حيث أن التكاليف البيئية لا تنعكس ضمن تكاليف الإنتاج المحاسبية إذا لم يكن هناك تشريعات بيئية وتشريعات مالية ضريبية بيئية تأخذ هذه التكاليف بالحسبان .

خامساً : الاستثمار العربي في الدول الأجنبية الواقع والمخاطر والتحديات

1 - تقسيمات الاستثمار العربي في الدول الأجنبية :

يرى بعض المحللين الاقتصاديين أن الربح ليس له حدود وموانع جغرافية ، فالأموال تنساب وتنتقل حيث توازن بين الربحية من جهة والسيولة والأمان من المخاطر بكافة أنواعها من جهة أخرى ، وهذا ما دفع الاستثمارات العربية للهجرة خارج المنطقة العربية . إن حجم الأموال العربية المستثمرة في الدول الأجنبية تتأرجح بين 1.4 ترليون دولار وأكثر من (3) ترليون دولار حسب مصدر الإحصاءات (مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية 2010) . إلا أنه يصعب معرفة الرقم الدقيق للأموال العربية المستثمرة في الخارج ، فالأمر يتعلق بفئات هذه الأموال من أموال حكومية ، أو أموال منظمات الأعمال بجميع فئاتها وأشكالها القانونية ، وأموال القطاع العائلي . (الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا ، 2011) ويمكن تقسيم الاستثمارات العربية في الخارج وفق التقسيم القطاعي أو الجغرافي .

- التقسيم القطاعي :

- ✓ القطاع المصرفي : حيث توظف الأموال على شكل ودائع مصرفية مقابل فوائد ويوفر هذا القطاع أهمية كبيرة نظراً لربحيته رغم تواضعها وأمانه . مع ضرورة عدم إهمال معدلات التضخم حين حساب الربحية .
- ✓ القطاع النقدي والمالي : حيث توظف الأموال في الأسواق المالية والأسهم والسندات والصكوك وصناديق الاستثمار ، وأدونات الخزنة والمشتقات بما يحقق للمستثمر عنصر الموازنة بين الربحية والسيولة والأمان كما هو مبين أعلاه .
- ✓ القطاع العقاري : وهو القطاع المفضل لدى المستثمر العربي نظراً لحقيقة وجود العقار .
- ✓ قطاع الخدمات : وأهميته تنبع من ارتفاع حجم الطلب على مخرجاته وسهولة إنشائه وكذلك سهولة تصفيته .
- ✓ القطاع الزراعي والصناعي : ويأتي في آخر اهتمامات المستثمر العربي لصعوبة الإنشاء وارتفاع التكلفة وصعوبة التصفية وطول فترة استرداد رأس المال وارتفاع المخاطرة فيه .

- التقسيم الجغرافي :

تستقطب الولايات المتحدة الأمريكية القسم الأكبر من الاستثمارات العربية بنسبة تقارب 70% ، مما يعني أن هذه الأموال تدعم الاقتصاد الأمريكي ، وتشير بعض الإحصاءات الرسمية الأمريكية الى أن كل (1) مليار دولار أمريكي يولد (30) ألف فرصة عمل ، أي أن الأموال العربية وفرت ما يقارب من (3.5) مليون فرصة عمل في الوقت الذي تصل فيه معدل البطالة في العديد من الدول العربية الى ما يقارب (15%) أو أكثر من قوة العمل العربية .

2 - دوافع توجه المال العربي للاستثمار في الدول الأجنبية :

تاريخياً بدأت الأموال العربية للتوجه نحو الخارج بعيد الطفرة النفطية عام 1973 وما نجم عنها من فوائض نفطية مالية حكومية وفردية خاصة في دول الخليج . ويرجع ذلك لاعتبارات متعددة لعل من أهمها :

✓ اعتبارات تتعلق بأصحاب الأموال : فصاحب المال يسعى لفرص استثمارية واعدة فقد كانت الأسواق الأمريكية هي الجاذب الأساسي ومن ثم الدول الأجنبية الأخرى ، فقد دلت بعض الدراسات على أن العائد في تلك الدول يعادل (3.5) مرة من عوائد الدول العربية وأن درجة المخاطرة في الدول الأجنبية تعادل (1.7) مرة عما هو عليه الأمر في الدول العربية ، وهذا يعني سهولة تكوين الثروات في الدول الأجنبية وتحقيق الأرباح ، رغم الخسائر الهائلة التي تحققت بفعل الأزمات المالية العالمية .

✓ اعتبارات تتعلق بمناخ الاستثمار في الدول العربية : حيث تقتند غالبية الأنظمة السياسية العربية عنصر الأمن السياسي ، وسيطرة المصالح الذاتية الضيقة على المصالح العربية الواسعة والعامّة ، إضافة الى غياب لخطط تنموية شاملة عربية وغياب خريطة الاستثمار العربية ، وتبعية الاقتصاديات العربية للدول الأجنبية .

✓ اعتبارات اقتصادية : حيث التواضع الشديد لخطوات الإصلاح الاقتصادي العربية وتخلف في البنى التحتية الاقتصادية العربية مما يؤثر سلباً على العمليات الإنتاجية الحقيقية ، وضعف نسبي في السياسة المالية المتعلقة بوجود أنظمة ضريبية عادلة ، إضافة لضعف مستويات الشفافية والإفصاح ومبادئ الحوكمة الرشيدة بكل مستوياتها مما أدى لطرد الاستثمار العربي نحو الخارج .

✓ اعتبارات قانونية وإدارية : حيث المعوقات التشريعية ، وكثرة القوانين وتضاربها ، ووجود القيود على الاستثمار وحركة رؤوس الأموال ، وضعف وطول إجراءات التقاضي ، إضافة لضعف الجهاز التنفيذي لأحكام القضاء مما يؤثر سلباً على حاجات رأس المال وحركات انتقالها للدول العربية .

✓ اعتبارات بيروقراطية : خاصة عند تأسيس المشاريع ، حيث تتعدد الأجهزة الحكومية للحصول على الموافقات والترخيص ، إضافة لانتشار الفساد الإداري والرشاوي في العديد من الأجهزة الحكومية العربية .

3 - مخاطر الاستثمارات العربية في الدول الأجنبية

يمكن تقسيم المخاطر الى عدة أقسام وفق ما يلي :

- ✓ **مخاطر أعمال :** وهي التي تتصل بمنظمات الأعمال وتنعكس على المنتجات في السوق.
 - ✓ **مخاطر مالية :** حيث تنعكس في خسائر محتملة في الأسواق المالية بسبب التغيرات المالية غير المتوقعة والأزمات المالية الغربية .
 - ✓ **مخاطر خاصة :** تتعلق بالمنشأة نفسها أو ببعض أصول المنشأة كضعف الإدارة أو وجود مشاكل مع العمال ، أو في الدورات التجارية لمنتجات المنشأة ، أو ظهور سلع منافسة ... الخ . بالطبع فإن هذه المخاطر يمكن تجنبها أو التخفيف منها بتتويع المحفظة الاستثمارية للمنشأة .
 - ✓ **مخاطر عامة :** تتعلق بأحوال السوق أو الاقتصاد عموماً ، لكن بالتتويع الدولي يمكن تخفيف هذه المخاطر (مخاطر تقلبات أسعار الفائدة ، التضخم ، الدورات التجارية ، تقلبات الأسعار ، تقلبات أسعار الصرف ... الخ) .
 - ✓ **مخاطر سياسية :** خاصة بعد أحداث أيلول/سبتمبر 2001 ، وظهور مشاعر الكراهية لكل ما هو عربي أو إسلامي ، ولجوء الإدارة الأمريكية لمصادرة وتجميد العديد من الحسابات لمؤسسات مالية وشخصيات عربية انعكست على المستثمر العربي بفقدان الثقة والأمان تجاه مصداقية الأجهزة الرقابية الأمريكية .
 - ✓ **مخاطر اقتصادية :** فقد تعرضت الاستثمارات العربية في الأسواق المالية الأمريكية والأوروبية لخسائر من جراء تدهور أسعار الأسهم . وكذلك تراجع أسعار الفائدة بشكل كبير على الودائع المصرفية .
 - ✓ **مخاطر الاستثمارات المباشرة :** حيث تراجعت قيمتها السوقية بسبب تراجع معدلات النمو في الاقتصاد الأمريكي في العقد الأول من الألفية الثالثة ، وتزايد عجز الموازنة الفيدرالية نتيجة حروب كلاً من أفغانستان والعراق .
- يلاحظ من المخاطر السابقة أن الاستثمارات العربية في الدول الأجنبية رغم كل المخاطر للاستثمارات العربية إلا أنها حققت منافع اقتصادية واجتماعية للدول الأجنبية ، تلك الدول التي مارست وتمارس سياسات منحازة ضد المصالح العربية ، وتلحق الضرر باقتصاديات الدول العربية ، لكن الموضوعية التحليلية تفرض السؤال بأنه : إذا كانت مخاطر الاستثمار في خارج الدول العربية تدعو لتوجيه الاستثمارات نحو الداخل العربي ، فهل يمكن للبيئة العربية أن تستقطب تلك الاستثمارات بهدف بناء اقتصاد عربي متكامل قوي ؟؟
- إن الإجابة على هذا السؤال أعلاه تتطلب إيجاد آليات عربية تعتمد على إزالة أو تخفيف المسببات التي دفعت هذه الاستثمارات للهروب للخارج . وأن هذه الاستثمارات لن تعود على المدى الزمني القصير ، لأنها تكونت في الخارج على المدى الزمني الطويل . فإيجاد بنية

سياسية اقتصادية اجتماعية أمنية عربية تدعم الاستقرار السياسي والاقتصادي هي الآلية اللازمة لجذب هذه الأموال نحو الداخل العربي وبالتالي هناك عدة نقاط في هذا الصدد يمكن تناولها هي :

- ✓ توفير أوعية وقنوات استثمارية واعدة تحقق الموازنة بين الربحية والسيولة والأمان من المخاطر .
- ✓ تفعيل برامج الخصخصة بشكل موضوعي .
- ✓ إعطاء أولوية للمستثمر العربي في شراء أو المشاركة في شراء المشاريع العامة التي سيتم بيعها في إطار برامج الخصخصة .
- ✓ وجود حصة للحكومات العربية في المشاريع ذات الأبعاد الاستراتيجية .
- ✓ تشجيع الاندماجات المصرفية العربية .
- ✓ تطوير أسواق رأس المال العربية .
- ✓ تفعيل وجود السوق العربية المشتركة .
- ✓ توفير بنية أساسية للجوانب الإدارية والتشريعية والتنظيمية بما يقلل من البيروقراطية وإجراءات التقاضي والفساد .
- ✓ الإصلاح التشريعي والضريبي بما يدعم الأمن والاستقرار وحرية انتقال رؤوس الأموال بين الدول العربية .

الخلاصة والتوصيات

من خلال ما تقدم فإنه يمكن التأكيد على أن العالم شهد قفزات نوعية متأرجحة في معدلات نمو التدفقات الرأسمالية واتساع التجارة الدولية السلعية والخدمية بشكل تخطى معه الحدود الجغرافية والحواجز الاقتصادية التي تقصل عادة بين الدول والأقاليم الاقتصادية ، كما أن هذا الاتساع كان عاملاً مساعداً بدوره لإزالة تلك الحدود والحواجز بهدف توسيع فكرة الاندماج الاقتصادي العالمي . لذلك شهد العالم نمواً متسارعاً في التدفقات المالية العالمية عابرة الحدود تتضمن الاستثمارات المباشرة التي نمت بشكل يفوق معدلات نمو التجارة الدولية، وكذلك تجاوزت هذه المعدلات معدلات نمو النواتج المحلية سواء للدول المصدرة للاستثمارات المباشرة أو الدول المضيفة لها .

إن هذه التدفقات ساعدت بشكل أو بآخر على زيادة معدلات النمو في بعض الأقاليم على المدى الزمني القصير ، ورفع مستويات التنمية في أقاليم اقتصادية أخرى على المدى الزمني الطويل . لقد توزعت وتعددت وتنوعت هذه الاستثمارات جغرافياً بين دول العالم المتقدم والمتطور صناعياً فيما بينها ، وبين دول العالم النامي كذلك الغنية منها والفقيرة . كما توزعت وتنوعت تقسيماتها حسب القطاعات والنشاطات الاقتصادية (زراعية / صناعية / خدمية) .

إضافة لتوزعها وتنوعها في بعدها الزمني القصيرة والمتوسطة الأجل بهدف تحقيق النمو الاقتصادي ، والطويلة الأجل بهدف تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية للدول المضيفة . فالتدفقات الاستثمارية المباشرة كان لها آثار تنموية إيجابية نسبية على النمو والتنمية في الاقتصاد العالمي مولدة بسمه تفاؤل . إلا أن الأزمات المالية العالمية اجتاحت دول جنوب آسيا (النمر الاقتصادية) ومن قبلها المكسيك وروسيا ومؤخراً الأزمة المالية العالمية التي بدأت عام 2008 ولم تنته ليومنا هذا رغم الاجتماعات المتتالية لمجموعة العشرين ومجموعة السبعة + 1 ، ومؤخراً الإجراءات الأمريكية لمعالجة الوضع المالي الأمريكي ، كل ذلك سلط الأضواء على بعض المخاطر المالية والاقتصادية وعدم الاستقرار الاقتصادي في الأقاليم الاقتصادية المتقدمة والنامية على حد سواء .

إن هذه الإرهاصات العالمية المالية والاقتصادية ، تجعل من الاستثمار الأجنبي المباشر كأداة تنموية تتطلب الحذر الشديد في الحكم الإيجابي ، نظراً للطبيعة والعلاقة الجدلية على أرض الواقع بين الاستثمار الأجنبي المباشر والجهات أو الدول المضيفة له . فهذه العلاقة بالأصل يجب أن تكون باتجاهين متوازنين ومتوازنين معاً وليست أحادية الاتجاه .

ورقة العمل بعد أن استعرضت بإيجاز الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر لتعرض بعدها اتجاهاته وتطوره عموماً ، وفي الدول العربية على وجه الخصوص سواء بالنسبة للاستثمارات الواردة للدول العربية كدول مضيفة أو كدول مصدرة . وباعتبار الآثار الإيجابية للاستثمار الأجنبي المباشر فقد تم تسليط الضوء على آليات جذب وتشجيع هذه الاستثمارات مع العوامل المؤثرة على تدفقاتها ، دون إغفال مزايا وعيوب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول العربية .

وإذا كانت بعض الدول العربية ، ونقصد بها دول الفوائض النفطية ، قد توجهت للاستثمار المباشر (المالي والسعي) في الدول الأجنبية كدول مصدرة لرأس المال نظراً إما لمحدودية الطاقة الاستيعابية لهذه الفوائض في تلك الدول ، أو للعوامل الطارئة لهذه الاستثمارات في العديد من الأقاليم الاقتصادية العربية والتي جاءت الورقة على ذكرها ، فإن هناك مخاطر وتحديات أمام هذه الأموال تم عرض وتحليل البعض منها .

وإذا ما كان من توصيات في موضوع ورقة العمل فلعل من الممكن إيجازها بالنقاط التالية:

- ✓ المزيد من الانفتاح على أسواق رأس المال الخارجية في دول الفوائض النفطية لكن بعقلانية اقتصادية تستفيد من تجارب وأزمات الماضي .
- ✓ التوسع في اعتماد خرائط استثمارية عربية متنوعة ومتعددة تعتمد على الاستثمار الحقيقي المادي والبشري .

- ✓ تفعيل السوق الاقتصادية العربية المشتركة تشجيعاً لتكامل أسواق الانتاج والاستهلاك العربية .
- ✓ التوسع في المناطق الحرة الاقتصادية العربية ، تجنباً للتعقيدات التشريعية المحلية .
- ✓ العمل على التوسع في الاندماجات الاقتصادية لإيجاد فرص استثمارية واعدة تعتمد على وفورات الحجم وتستقطب حصة من الأسواق العالمية وتحظى بمركز تنافسي عالمي متقدم .
- ✓ الاستمرار في برامج الإصلاح العربية بما يتماشى مع متطلبات النمو والتنمية في الدول العربية بحيث تصبح جاذبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة .
- ✓ السعي الدؤوب لتشجيع الاستثمارات العربية البيئية درءاً لمخاطر هذه الاستثمارات في الدول الأجنبية .
- ✓ رفع مستوى القدرات التسويقية لمجالات الاستثمار في الدول العربية حسب القطاعات المختلفة : الزراعة ، التصنيع الزراعي ، صناعة السياحة بكافة نشاطاتها ، صناعات الإحلال ، قطاع الخدمات المالية والمصرفية ... الخ .
- ✓ رفع مستويات الاستثمار البشري العربي ليس بغاية امتصاص الشباب في أنظمة التعليم العالي ، بل لتكون مخرجات أنظمة التعليم العالي مواكبة لمتطلبات سوق العمل المتسارع جداً في متغيراته وفق النظام الاقتصادي المعولم .
- ✓ زيادة مشاركة القطاع الخاص العربي في النشاطات الاقتصادية من خلال المشاريع التنموية العربية العملاقة ، وبرامج الخصخصة وبرامج التشاركية (PPP) .

((المراجع))

أولاً: باللغة العربية

1.	المركزي (2012) " تقرير الاستثمار العالمي " البنك المركزي العماني ، العدد الخاص ، يناير
2.	المعهد العربي للتخطيط (2003) " تقرير التنافسية العربية " صص 46 . 56 .
3.	المؤسسة العربية لضمان الاستثمار (2008) " مفهوم الاستثمار المباشر ، العدد (1) يناير ، الكويت ، ص ص 14 . 10
4.	بلقاسم العباس (2009) " الاستثمارات العربية البيئية " ، المعهد العربي للتخطيط ، سلسلة جسر التنمية ، العدد 88 ، ديسمبر ، الكويت
5.	بندر أبا الخيل ويحي أبو الفتوح (2008) " الاستثمار المباشر الوطني والأجنبي : حالة المملكة العربية السعودية " معهد الإدارة العامة ، الرياض .
6.	تقارير الأونكتاد للسنوات 2004 . 2011
7.	تقارير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار للسنوات 2004 . 2011
8.	حسان خضر (2004) " الاستثمار الأجنبي المباشر : تعريف وقضايا " المعهد العربي للتخطيط ، الكويت ، سلسلة قضايا التنمية .
9.	سعد محمود الكواز (2007) " مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر " كلية الإدارة والاقتصاد ، جامعة الموصل ، العراق .
10.	صندوق النقد العربي التقرير الاقتصادي العربي الموحد للسنوات 2005 . 2011
11.	ضمان الاستثمار (2006) " تطور الاتجاهات الاستثمارية في الدول العربية " نشرة المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ، الكويت ، العدد الفصلي الثالث ، ص ص 6 . 11
12.	عبد السلام أبو قحف (2003) " اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي " ، دار الجامعة الجديدة ، الاسكندرية
13.	عدنان السلطان ، نبيل اللوغانى (2000) " عوامل جذب واستقطاب الاستثمارات الأجنبية في الكويت " مؤتمر الفرص الاستثمارية ، الكويت 12 . 13 فبراير
14.	عصام المننصر (2000) " الاستثمار الأجنبي . النمو والتحول الاقتصادي " الكويت ، 12 . 13 فبراير
15.	علي عبد القادر علي (2003) " محددات الاستثمار الأجنبي المباشر " المعهد العربي للتخطيط ، مجلة جسر التنمية ، العدد (31)
16.	علي عبد الوهاب ابراهيم (1995) " الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على التنمية الاقتصادية " الاسكندرية .
17.	مجلس الغرف الصناعية السعودية (2010) تقرير " الاستثمار العربي في الدول الأجنبية " الرياض
18.	محمد داودي (2011) " محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر : دراسة قياسية " المعهد العربي للتخطيط ، المؤتمر الدولي العاشر حول التوجهات المدنية في تمويل التنمية ، بيروت ، 11 . 13 / 2011
19.	محمد مصطفى عمران (2003) " الاستثمار الأجنبي المباشر " معهد السياسات الاقتصادية ، أبوظبي ، مايو
20.	مركز التجارة الدولية (1999) " دليل دوائر الأعمال الى النظام التجاري العالمي " بالتعاون مع الأونكتاد ومنظمة التجارة العالمية ومنظمة طلال أبو غزالة الدولية .
21.	مصطفى بابكر (2004) " تطوير الاستثمار الأجنبي المباشر " المعهد العربي للتخطيط ، الكويت
22.	منى قاسم (1998) " الشركات متعددة الجنسية وأهميتها في الاقتصاد العالمي " النشرة الاقتصادية ، بنك مصر ، العدد (1) ، القاهرة .
23.	منصور فرج السعيد (2000) " الحوافز والمعوقات القانونية في قانون الاستثمار الأجنبي " مؤتمر الفرص الاستثمارية ، الكويت 12 . 13 فبراير
24.	مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (2011) تقرير الاستثمار العالمي لعام 2011

ثانياً: باللغة الإنجليزية

1. Amitha and Maran (2011) Recent trend in FDI, international journal of research in commerce and management, vol. 2, issue 8, August, pp 28-34
2. Faculty of Economics (2012) FDI Summit 2012. Ljubljana, Slovenia. 20-21/9/2012
3. Hoekman (2002) “ Development , Trade, and the WTO “ World Bank, Washington.
4. Makki Shiva (2004) “ Impact of FDI and trade on economic growth: Evidence from Developing Countries” American journal of Agricultural Economic, August, val. 86, issue 3, pp 95.
5. DCDE (2004) “ Detailed benefits of FDI “ 2nd edition .
6. Sabapriya Ray (2012) “ Impact of FDI an Economic Growth in India an integration analysis” University of Calcutta.
7. UNCTAD (2012) World Investment Report
8. UNCTAD (2011) International Investment Report
9. WTO (2004 – 2010) World Trade Report

واقع استخدام وسائل الدفع الالكترونية في الجهاز المصرفي الجزائري وكيفية إدارة المخاطر الناتجة عنها وفقا لنموذج لجنة بازل الدولية للرقابة المصرفية

La mise en place effective des moyens de paiement électroniques dans le système bancaire Algérien et la gestion des risques qui en découlent selon les normes de contrôle bancaire du comité de Bâle

خوبيزي مريم ، جامعة الجزائر 3 الجزائر

تاريخ التسليم: (2015 /05/ 22)، تاريخ التقييم: (2015 /06/ 26)، تاريخ القبول: (2015/08 /02)

Résumé

Les dernières décennies ont connu un essor remarquable dans le domaine du commerce mondial accompagné d'une diversité dans la structure des économies des nations, ceci a conduit les institutions financières et bancaires à opter pour des nouvelles stratégies et à mettre en place un système bancaire complémentaire œuvrant des services bancaires internationaux, les banques doivent se tourner vers des systèmes bancaire complémentaires et ceci à travers des nouveaux moyens tels que les moyens de paiement électroniques. Dans ce cadre l'Algérie a procédé à plusieurs réformes pour améliorer la qualité des services bancaires malgré les obstacles et l'absence de culture bancaire. Il est notoire que plusieurs opérations bancaires sont sujettes de risques, et à plus forte raison lorsque ces opérations sont réalisées par internet ou par systèmes électronique, cela nécessite la prise des procédures et des mesures préventives comme celles citées par le

Comité de Bale sur le contrôle bancaire.

ملخص

عرفت العقود الأخيرة تطورات كبيرة في مجال التجارة الدولية رافقه تنوعا في تركيبة اقتصاديات الدول، وازدهار في النمو الاقتصادي الدولي ، هذا ما دفع بالعديد من المؤسسات المصرفية إلى إقامة نظام مصرفي متكامل يقوم بتقديم خدمات دولية، من خلال إيجاد أنظمة إلكترونية متنوعة واستخدام وسائل جديدة ومن أبرزها وسائل الدفع الالكترونية. وفي هذا الإطار قامت الجزائر بالعديد من الإصلاحات لتحسين نوعية خدماتها المصرفية بالرغم من العوائق وغياب الثقافة المصرفية ، ومن المتعارف عليه أنه للعديد من العمليات المصرفية مخاطر وتزداد خطورتها ما إذا كانت تتم عبر الانترنت والنظم الالكترونية ما يتطلب اتخاذ العديد من الإجراءات والخطط الوقائية من بينها تلك التي نصت عليها مقررات لجنة بازل الدولية للرقابة المصرفية.

مقدمة:

تشهد أنظمة الدفع على جميع المستويات تطورا ملحوظا لغرض مواكبة التطورات الحديثة وتكنولوجيا المعلومات، هذا ما وضع البنوك أمام ضرورة حتمية لتحديث أنظمة الدفع لديها، إذ ساهم ظهور البنوك في مراحل سابقة في انتشار استخدام وسائل الدفع التقليدية، غير أن هذه الأخيرة أضحت لا تستجيب لمتطلبات العصر الحديث ولهذا ظهرت وسائل الدفع الإلكترونية كبديل عنها؛

كانت الجزائر كغيرها من الدول حريصة على استخدام وسائل الدفع الإلكترونية قصد مواكبة التطورات في الصناعة المصرفية العالمية، حيث عمدت البنوك الوطنية إلى الاستثمار في هذا المجال لتطوير خدماتها المصرفية ولمواجهة المنافسة على المستويين المحلي والدولي؛ من المتعارف عليه أن استخدام مثل هذه الوسائل ينتج عنها العديد من المخاطر ، ما يتطلب تطبيق بعض النظم الاحترازية التي تعتمد على مجموعة من المبادئ الأساسية للرقابة البنكية الفعالة والتي تكون في الغالب مستمدة من اتفاقيات لجنة بازل الدولية للرقابة المصرفية، والهادفة في مجملها إلى وضع الأنظمة والمعايير الواجب تطبيقها ، توحيد الممارسات السليمة لإدارة المخاطر البنكية سواء الناتجة عن العمليات التقليدية أو الإلكترونية، لذلك سنحاول من خلال هذا البحث الإجابة عن التساؤل الرئيسي :

ما هو واقع استخدام وسائل الدفع الإلكترونية في الجهاز المصرفي الجزائري ، وإلى أي مدى يتم الاعتماد على معايير لجنة بازل الدولية للرقابة المصرفية في إدارة المخاطر الناتجة عن استخدامها؟ وللاجابة عن هذا التساؤل يتم تناول المحاور التالية :

المحور الأول: التطورات التكنولوجية في المجال البنكي

المحور الثاني: استعمال وسائل الدفع الإلكترونية في النظام المصرفي الجزائري

المحور الثالث: المخاطر الناجمة عن استخدام وسائل الدفع الإلكترونية وأساليب إدارتها
وفقا لنموذج لجنة بازل للرقابة المصرفية

المحور الأول : التطورات التكنولوجية في المجال البنكي

1 - مفاهيم أساسية عن التكنولوجيا

1 - 1 تعريف التكنولوجيا

تعريف كلمة: "technology" هي كلمة يونانية تتكون من مقطعين techno التي تعني الفن و logos التي تعني علما، وعليه فإن التكنولوجيا ترتبط بذهن الإنسان وإبداعه الفكري أو بخياله العلمي وبالتطبيق المادي وكل ذلك يكون من خلال معالجة صادقة لإحداث تحولات في كل من الأسلوب والوسيلة معا". (هوشيار، 2006، ص، 24)

كذلك تعرف التكنولوجيا بأنها: " مجموعة المعارف والخبرات والممارسات التقنية والعلاقات المتبادلة بين الأنظمة الفرعية للعمل حيث أن تطبيقها يساهم في اشباع الحاجات الاقتصادية والاجتماعية ، الحقيقية أو المتوقعة ". (Dusangue, Ramanantsoa , 1994,p,13)

بمفهوم أشمل نجد أن التكنولوجيا تشتمل على الجوانب المادية وغير المادية لتتضمن معارف ومعدات وأدوات وتقنيات وطرائق ومهارات وقواعد لتحويل المواد إلى منتجات أو خدمات أو لتحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية، الحقيقية والمتوقعة. (Dalt, 1992,p,50)

1 - 2 طرق تعامل البنوك مع التكنولوجيا

يعتبر العامل التكنولوجي من أهم الموارد القادرة على انشاء ميزة تنافسية للبنوك، وعلى هذه الأخيرة اختيار التكنولوجيا المناسبة لها والتي تجعله في موضع اسبقية على منافسيها ، غير أنه وقبل اختيار البنوك للتكنولوجيا عليها الأخذ بعين الاعتبار النقاط التالية: (كرغلي، 2014 ص ص 82 ، 83)

✓ مدى قدرة وخبرة البنوك في التحكم في التكنولوجيا أو المستوى التكنولوجي المختار؛

✓ دراسة ماهية التحولات التكنولوجية التي بإمكانها التأثير على نشاط البنك سواء من حيث التحكم في الانتاج أو من حيث القدرة التنافسية؛

✓ دراسة ما الذي يجب على البنوك أن يفعله في الوقت الحالي فيما يتعلق بالعامل التكنولوجي حتى يكون قادرا على المنافسة في المستقبل.

وفي هذا الصدد، ومن خلال اعتماد البنوك على التكنولوجيا الحديثة نميز بين نمطين في تعاملها مع التقنية وهما:

✓ قيادة التقنية :ويقصد بها أخذ البنك بزمام المبادرة في تطبيق التقنيات الحديثة وتبني عمليات التطوير لوسائل تقديم الخدمة البنكية بغرض تحقيق ميزة تنافسية ، وذلك من خلال تقديم منتجات جديدة ومتطورة.

✓ **التبعية التقنية:** وتعني اكتفاء البنك بدور المتابع للتطورات التقنية ، حيث لا يبدأ في تطبيقها إلا بعد قيام البنوك الأخرى بتطبيقها وثبت نجاحها.

ومن الملاحظ أن لكل نمط من النماطين السابقين في التعامل مع التقنية مميزات وعيوبه نوضحهما من خلال الجدول الموالي:

جدول رقم 01 : مميزات وعيوب كل من قيادة التقنية والتبعية التقنية للبنوك

نمط التعامل مع التقنية	المميزات	العيوب
قيادة التقنية	• السبق في الوصول إلى الميزة التنافسية • عدم وجود منافسين • تحقيق هامش ربح مرتفع • تحقيق سمعة تقنية	• تحمل تكلفة التطوير؛ • مخاطر كبير؛ • اضعاف الخدمات الحالية.
التبعية التقنية	• التعلم من أخطاء البنوك الأخرى • تجنب الدخول في المخاطرة • عدم تحمل تكلفة التطوير	• احتمال فقدان البنوك لأسواقها؛ • جمود العملية الابتكارية ؛ • التخلف عن المنافسين؛ • اضعاف المركز التنافسي.

المرجع: كرغلي أسماء ، اليقظة التكنولوجية كأداة لزيادة القدرة التنافسية للبنوك، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، جامعة بومرداس ، 2014 ، ص ، 82.

فحيازة التكنولوجيا يعتبر شيئا مهما، لهذا السبب يجب معرفة المزيد من التكنولوجيا المستعملة في هذا المجال من قبل البنوك المنافسة قبل تبني هذه التكنولوجيا الجديدة، ذلك لأن اكتساب القدرة التنافسية من خلال الاستفادة من التكنولوجيا، وتعميق هذه القدرات من خلال الانتاج بتكلفة أقل وتقديم الخدمات بسعر تنافسي على أن يتم كل ذلك بأقل وقت ممكن حيث أصبح الزمن احد القدرات التنافسية التي يجب اكتسابها في ظل العولمة.

وكان للتطورات التكنولوجية أثر بالغ على البنوك، حيث تغيرت طرق الدفع وتعددت أنواعها وأشكالها، فأصبح البنك يعمل على تخفيض العمليات البنكية التي تتم داخله لتصل إلى 10 % من إجمالي العمليات الأخرى بواسطة وسائل ووسائط الكترونية .(كرغلي، 2014،ص،

(83

2 - وسائل الدفع الالكترونية الحديثة

نتيجة لما شهدته التجارة الالكترونية من تطورات خلال العقود السابقة وازدهار في النمو الاقتصادي الدولي، ما دفع بالعديد من المؤسسات المالية إلى المناداة بإيجاد نظام مصرفي متكامل يقوم بتقديم الخدمات المالية على المستوى العالمي ، وذلك نتيجة المنافسة الشديدة بين المؤسسات المالية، تطور أنظمة الاتصالات السلكية واللاسلكية فضلا عن ارتفاع تكاليف الخدمات المالية التقليدية مقارنة مع الخدمات المالية الالكترونية، ولمواجهة تلك التحديات لم يكن أمام البنوك سوى العمل على ايجاد انظمة الكترونية متنوعة ومتكاملة تركز على الانترنت كقاعدة أساسية لها، لتتماشى من خلال القيام بعملها على أكمل وجه.

2 - 1 تعريف الدفع الالكتروني

المقصود بالدفع الالكتروني هو الوفاء بطريقة الكترونية بأثمان السلع والخدمات المتعاقد عليها أي باستخدام إحدى وسائل أو أدوات السداد أو الدفع الالكتروني وقد حددت معظم القوانين وسائل الدفع الالكتروني وهي : بطاقات الائتمان الالكترونية سواء أكانت بطاقات دائنة أو مدينة بحيث يصبح الوفاء بموجب هذه البطاقات وفاء الالتزامات المالية الناشئة عن العقود الالكترونية بموجب أوامر الدفع الالكترونية ، حيث يتم السداد في هذه الحالة من خلال نقل مبلغ معين من حساب المدين البنكي لحساب الدائن سواء أكان الحسابات في نفس البنك أو في غيره، ومن ضمن الطرق الحديثة للدفع الالكتروني التي تلاقي اقبالا واسعا هي الدفع عن طريق الهاتف النقال، بالإضافة إلى النقود الالكترونية وهي إحدى الوسائل المقبولة للدفع الالكتروني ، حيث يقوم كل شخص مخول من قبل مصدر هذه النقود يقبض ما يعادل القيمة الفعلية للنقود الالكترونية بالعملة التي جرى شراء النقود بها أو ما يعادلها من عملات أخرى وحسب رغبة الشخص لكن الدفع عن طريق العملات الالكترونية التي لا تلاقي انتشارا واسعا ، حيث منع تداول هذه العملات من قبل العديد من البنوك المركزية في بلدان العالم . (حواد، 2014، ص، 22)

2 - 2 وسائل الدفع الالكترونية الحديثة

نتيجة لتطور الأساليب التكنولوجية الحديثة والتوسع في استخدامها ظهرت بشكل مستحدث في صورة وسائل الكترونية مثل الأساليب المصرفية الحديثة (الهاتف المصرفي، أوامر الدفع المصرفية، خدمات المقاصة الالكترونية والانترنت المصرفي) بالإضافة إلى النقود الرقمية والمحفظة الرقمية ، الشيك الالكتروني وفيما يلي سنتطرق لأهم هذه الأنواع.(تقرورت، 2004-2005، ص، 157)

2 - 2 - 1 البطاقات الائتمانية

تعرف على أنها بطاقة بلاستيكية صغيرة الحجم شخصية تصدرها البنوك، وهي من أشهر الخدمات البنكية الحديثة ، فموجب هذه البطاقة يستطيع المتعاملون حاملون لها الحصول على ائتمان متفق عليه من البنوك، وهذا الائتمان يقومون بسداده بعد مدة معينة ، فهذه البطاقة إضافة إلى كونها أداة للوفاء أو الدفع مثل بطاقة ضمان الشيك ، فهي تمنح لحاملها ائتماناً قصير الأجل .(عرابة، 2012 ،صص، 15، 16)

ظهرت سنة 1914 ، وذلك عندما أصدرت بعض الشركات البترولية الأمريكية بطاقات لعمالها من أجل استخدامها في شراء بعض مشتقات البترول من المحطات التابعة لها، وتتم تسوية هذه العمليات في نهاية كل مدة زمنية متفق عليها، غير أن النشأة الحقيقية كانت في سنة 1950 ، إذ بدأت تظهر بطاقات الائتمان في صورة بطاقات المحلات التجارية ومن ثم بعد ذلك بطاقات السفر ومن بعدها بطاقات الترفيه التي يطلق عليها اسم Charge Cardes ، ثم بطاقات الائتمان Credit Cards ، للإشارة نجد أن العلاقة في بطاقات المحلات التجارية هي ثنائية الأطراف ، إذ وجدت من أجل ضبط العمليات التجارية الخاصة بها مع عملائها ، إضافة إلى ربط الزبائن بمحلاتهم.

- أنواع البطاقات الائتمانية

هناك عدة أنواع من بطاقات الائتمان يمكن ذكرها فيما يلي:(عرابة، 2012،ص، 16)

✓ **بطاقات السحب والمزايا التي تمنح لحاملها:** يوجد نوعان من بطاقات السحب هما :

– **البطاقة العادية أو الفضية:** هي بطاقة ذات حدود ائتمانية منخفضة نسبياً وتمنح لأغلب العملاء من أطباق الحد الأدنى من المتطلبات عليهم ، وتوفر هذه البطاقة جميع أنواع الخدمات المقدمة، كالشراء من التاجر والسحب النقدي من المصارف ، وأجهزة السحب الآلية.

– **البطاقة الذهبية:** وهي بطاقة ذات حدود ائتمانية عادية لدى بعض المنظمات راعية البطاقة مثل (VISA) وائتمان غير محدود بسقف معين لدى بعض مثل امريكان اكسبريس (AMERICAN EXOORESS) ، أو تصدير للعملاء ذوي القدرة المالية العالمية، وبجانب ذلك يتمتع حاملها ببعض المزايا الإضافية المجانية ، مثل : التأمين ضد الحوادث، والحصول على استشارات طبية وقانونية ، وتوصيل الرسائل إلى جميع أنحاء العالم وأسبقية الحجز في الفنادق وشركات الطيران وغيرها، وعادة ما يزيد رسم الاشتراك فيها عن البطاقة الفضية ، كما

توجد لدى المنظمات الأخرى أنواع أخرى تتفاوت في المزايا الائتمانية والإضافية مثل البطاقة الخضراء و البطاقة الماسة التي تصدر عن أميركان اكسبريس.

✓ البطاقة حسب الاستخدام: ويوجد نوعان من هذه البطاقة هما :

- **بطاقة الائتمان العادية:** وهي النوع الأغلب ويستخدم في الشراء من التجار والحصول على الخدمات والسحب النقدي من أجهزة السحب الآلي أو المصارف المشتركة في عضوية البطاقة.

- **بطاقة السحب النقدي الالكتروني:** وتستخدم فقط في عملية سحب النقود ، إما من أجهزة الصرف الآلي الدولية ، أو في الأجهزة القارئة للشريط المغنطيسي المزود بها المصارف المشتركة في عضوية البطاقة ، وإلى جانب ذلك نجد البطاقة المحلية ، وهي التي يقتصر استخدامها داخل حدود الوطن في المصرف المصدر للبطاقة وبالعملة المحلية ، أما النوع الآخر وهو الأكثر انتشارا فهو الذي يستخدم في جميع أنحاء العالم وبكل العملات .

- **بطاقة ضمان الشيك :** وهي بطاقات تصدرها المصارف لعملائها ليقدموها عند دفع مستحقاتهم بشيكات مسحوبة على المصرف للتأكد من أن الشيك ستصرف قيمته عند تقديمه للمصرف.

وثمة أنواع أخرى من البطاقات بحسب النظم التكنولوجية الرئيسية للبطاقة ، مثل البطاقات الذكية ، وبطاقات القيمة المخزنة.....

على سبيل المثال نجد أنه في فرنسا تمثل البطاقات البنكية أكثر وسائل الدفع انتشارا منذ بداية سنة 2002 حيث بلغ عدد البطاقات البنكية المستخدمة في تلك السنة ما يقارب 46,2 مليون بطاقة بنكية، وبدأت في الانتشار لتصل إلى ما يقارب 60 مليون بطاقة في سنة 2010 أي زيادة قدرت بحوالي 30% ، مع إضافة البطاقات الغير مسجلة البالغ عددها 4 مليون بطاقة. (Direction des Etudes, 2012, p, 3)

رافق هذا الارتفاع زيادة في عدد عمليات الدفع ، إذ اعتبرت البطاقات البنكية الأداة الأساسية المستخدمة في مختلف العمليات بحيث 45% من عمليات الدفع الجوارية (proximité) تمت عن طريق البطاقات البنكية، و 80 % من عمليات الدفع عن بعد (à distance) تمت أيضا من خلالها.

2- 2- 2 النقود الالكترونية (الرقمية)

تعرف على انها عبارة عن منتجات دفع متنوعة مخصصة للمستهلك تستخدم لدفع المستحقات بطرق الكترونية بدلا من استخدام الطرق التقليدية ، وبسبب تنوع هذه المنتجات والتطور المستمر لها يصعب تعريفها تعريفا جامعا مانعا متضمنا جميع النظم القانونية والتقنية والاقتصادية للنقود الرقمية بشكل يميزها عن غيرها فمصطلح النقود الالكترونية يشمل الصور التالية:(الشورة، 2009 ،صص، 57، 58)

1 - الصورة الأولى: هي البطاقة المدفوعة مسبقا والتي يمكن استخدامها لأغراض متنوعة ويطلق عليها اسم البطاقة المختزنة القيمة أو محفظة النقود الالكترونية ELECTRIC PURSES .

2 - الصورة الثانية: هي آليات الدفع مختزنة القيمة أو سابقة الدفع التي تسمح بالدفع من خلال شبكة الحاسوب الآلية (الانترنت)، المتعارف عليها باسم نقود الشبكة « Net Money » أو النقود السائلة الرقمية « Digital Cash » .

وعليه يمكن القول أن النقود الرقمية هي تعبير يستخدم في الأساس لوصف مجموعة متنوعة من آليات الدفع محدودة القيمة، وأهم ما يميزها هو أن قيمتها مسددة مسبقا « Prepaid » وأن قيمتها مختزنة في داخلها « Value-Stored » .

أ. تقسيماتها:

للنقود الرقمية العديد من التقسيمات التي يمكن اقتراحها من حيث : (الشورة، 2009، صص، 59، 60،

— متابعتها والرقابة عليها:

1 . النقود الالكترونية المحددة (Identified)

ويميز هذا النوع من النقود امكانية التعرف على الشخص الذي قام بسحب النقود من البنك شأنها في ذلك شأن بطاقة الائتمان في عملية متابعة السحب وحركة السحب من خلال النظام الالكتروني من البداية حتى النهاية.

2 . النقود الالكترونية غير الرسمية (مغفلة الهوية)

وهذا النوع من النقود يتم التعامل به دون معرفة هوية المتعامل فهي كالأوراق النقدية في التعامل وليس لها علاقة بمن يتعامل بها، ولا يمكن التعرف على هوية مستخدميها سواء انتقلت منهم أو اليهم.

ب. أسلوب التعامل بها:

1. نقود الكترونية عن طريق الشبكة Line Money

ويتم سحب هذا النوع من النقود الرقمية من البنك ، أو المؤسسة المالية وتوضع على أداة معدنية داخلية في جهاز الحاسب الشخصي، وفي حال ارسال هذه النقود عبر الانترنت ليس على المستخدم إلا الضغط على الفأرة لهذا الجهاز إلى الشخص المستفيد من هذه النقود، وتتم هذه العملية في ظل اجراءات تضمن للمتعاملين بهذه الطريقة حدا كبيرا من الأمان والسرية، وهي نقود حقيقية إلا أنها رقمية وتتطلب معظم الأنظمة المستخدمة لمثل هذه الطريقة اتمام الاتصال بين طرفي التعامل والمصدر الكترونيا من أجل التحقق من سلامة هذه النقود للتقليل من احتمالية وجود الغش والتزوير .

2. النقود الالكترونية خارج الشبكة Line Money-Off

هذا النوع من النقود الرقمية يتم التعامل به دون أن يطلب من المتعاملين الاتصال مع المصدر مباشرة، فهي عبارة عن بطاقة تحتوي على القيمة المخزنة بداخلها، وتخصم كل قيمة تخرج من حوزتها بعد الانتهاء من عملية السحب النقدي، واستخدام هذا النوع من البطاقات يولد قدرا كبيرا من المشاكل المتعلقة بالأمان ، كما قد تنتج عنها مخاطر الصرف المزدوج.

ان استخدام الطرق الالكترونية في عملية تحويل ونقل الأموال ليست بالأمر الجيد على الدول الصناعية، فهي طريقة مستخدمة منذ سنوات طويلة في عملية تحويل أموالها إلى البنوك الكترونيا ، أو بين شبكة البنوك، كما أن معظم الدول في الوقت الحاضر تتجه النية فيها إلى التوسع في استخدام الطرق الالكترونية في مجال النفقات والإيرادات العامة، إلا أنه من الأمور الجديدة بالنسبة للأشخاص والمؤسسات الصغيرة.

في ضوء ما تقدم يمكن اعتبار نظام الدفع الالكتروني أوسع نطاقا من تعبير النقود الرقمية، لأن نظام الدفع الالكتروني يشمل التحويلات المالية الكبيرة ، أما تعبير النقود الرقمية فيستخدم للنقود قليلة القيمة Micro Payement .

ج. مراحل استخدام النقود الالكترونية

تتكون دورة اجراءات النقد الالكتروني واستخدامها من مرحلتين ، أربعة خطوات اجرائية سابقة على عملية الشراء وأربعة خطوات خاصة بعمليات الشراء ذاتها كما يلي:
(تقرورت، 2005، صص، 158 ، 159)

المرحلة الأولى : السابقة لعملية الشراء

- **الخطوة الأولى:** يقوم المشتري باقتناء النقد الالكتروني من أحد البنوك المصدرة بالقدر الكافي لاحتياجه وعادة ما تكون في صورة وحدات صغيرة للغاية تسمى Tokens .
- **الخطوة الثانية :** تتضمن اقتناء برنامج خاص بإدارة النقد الالكتروني للمشارك وهو برنامج مجاني يتم الحصول عليه من شركة Cyber Cash ، الذي يقوم بحماية وحدات النقد الالكتروني من المحو والنسخ ، ويقوم بحساب الأرصدة في ضوء عمليات اقتناء النقد الالكتروني.
- **الخطوة الثالثة:** وهي خاصة بالبائع والذي سيقوم بالتعامل في النقد الالكتروني حيث يلزم أن يشترك في أحد البنوك التي تتعامل بالنقد الالكتروني وهذه البنوك بطبيعتها هي بنوك تعمل على شبكة الانترنت.
- **الخطوة الرابعة:** وتتضمن حصول البائع على برنامج خاص لإدارة النقد الالكتروني للبائع وهو أيضا برنامج مجاني يتم الحصول عليه من شركة Cyber Cash ، ويقوم البرنامج بتنفيذ مهام الحماية والتأمين للنقد الالكتروني ، كما يقوم بإدارة العمليات الخاصة بتسجيل المتحصلات وإضافتها إلى رصيد البائع (على الحاسب الخاص به) كما يقوم بالسيطرة على عملية تحويل الأرصدة من نقد الكتروني إلى نقد حقيقي والشيء الظاهر أن هذه الخطوات هي عبارة عن خطوات اجرائية سابقة لأية عملية شراء وهي متصلة بعمليات ادارة النقد الالكتروني.

المرحلة الثانية : عملية الشراء

بعد اتمام الخطوات المتعلقة بإدارة النقد، تأتي الخطوات المتعلقة بعملية الشراء وتبدأ بعد قيام المشتري بتصفح مقر البائع واختيار السلع التي يرغب بشرائها والتعرف على أسعارها وتجميع هذه الأسعار من خلال برنامج البيع الخاص بالبائع ، وهذه الخطوات تتلخص ببياناتها كالآتي:

- **الخطوة الخامسة :** وهي تختص بالدفع حيث يقوم المشتري باتخاذ قرار الدفع من خلال النقود الالكترونية بالقيمة المطلوبة فيقوم برنامج ادارة النقد الالكتروني للمشارك بالتالي : اختبار الرصيد وهل يسمح بسداده من عدمه. أما إذا كان الرصيد يسمح بالسداد فيقوم البرنامج باختيار وحدات النقد التي سيقوم بالدفع بها ، حيث يتم تحديد هذه الوحدات بالرقم الخاص لكل وحدة وقيمتها في كشف خاص لإرسالها إلى البائع عن طريق البنك المصدر للعملة.

- **الخطوة السادسة:** وفيها يقوم البنك بتلقي كشف الدفع من المشتري ويتأكد من صحة النقود الالكترونية بطرق التأكد المختلفة (صحة الأرقام الخاصة بوحدة النقد الالكترونية ، أو أي بصمات الكترونية)، وبمجرد التأكد من صحة هذه الأرقام يقوم بإرسال كشف وحدات النقد الالكتروني إلى البائع.
- **الخطوة السابعة:** وفيها يتلقى برنامج ادارة النقد الالكتروني للبائع كشف العملات الالكترونية الموقعة من البنك ، ويقوم بإضافة وحدات النقد الجديدة بأرقامها وعلامات التأمين الخاص بها إلى خزانة البائع الرقمية.
- **الخطوة الثامنة:** يقوم برنامج ادارة النقد الالكتروني للبائع بإخطار المشتري بتمام السداد فيقوم نظام النقد الالكتروني للمشتري بمحو هذه الوحدات المخصصة لهذا الكشف من محفظة المشتري بصورة نهائية.
- **الخطوة النهائية:** ففي هذه الدورة ترتبط بالقيام بتحويل أرصده من النقد الالكتروني إلى النقد العادي وهي تتم بين البنك المشترك لديه وبين نظام ادارة النقد الالكتروني (البائع) وفيها يتم ارسال كشف حساب بكل وحدات النقد الالكتروني لدى البائع أو بعضها ويقوم البنك بزيادة رصيد البائع لديه القيمة بعد قيام البرنامج بمحو هذه الوحدات من أجهزة البائع.

3. الشيكات الالكترونية

الشيك الالكتروني هو المكافئ الالكتروني للشيكات الورقية التقليدية المعتاد التعامل بها ، والشيك الالكتروني هو رسالة الكترونية موثقة ومؤمنة يرسلها مصدر الشيك إلى مستلم الشيك (حامله) ليكون دليلا على انه قد تم صرفه. (بنعمارة، 2004 ،ص، 12)

تعتمد فكرة الشيك الالكتروني على وجود وسيط تخليص (غالبا ما يكون البنك) هذا وتتبنى عدة بنوك عالمية فكرة بناء مواصفات قياسية للشيكات الرقمية من أهمها "سي تي بنك" و"بنك بوسطن" و "البنك الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي " نظرا لأهمية هذا النوع من الشيكات للعمل مستقبلا. كذلك تتبنى شركة Cyber Cash و شركة Check Free مبادرة للشيكات الالكترونية والتي تحقق التوسع في استخدامها وإجراء المعاملات بعملة متعددة.

تكون جميع التوقيعات التي يتضمنها هذا الشيك توقيعات الكترونية أو رقمية بحيث يعرف التوقيع الالكتروني على أنه: عبارة عن نوع من أنواع التشفير المستخدم بغرض إتاحة فرصة توقيع الوثائق الكترونيا بصورة تجعل المستقبل يتأكد من هوية المرسل ، ويستخدم التوقيع

الالكتروني في توقيع الشيكات الالكترونية والعقود وجميع أنواع الوثائق الأخرى. (تقرورت، 2005، ص، 162)

أ. إجراءات استخدام الشيك الالكتروني

تتضمن دورة استخدام الشيك الالكتروني على الخطوات الآتية: (لوصيف، 2009، ص، 56)

الخطوة الأولى: اشتراك المشتري لدى جهة التخليص وفي الغالب يكون البنك حتى يتم فتح حساب جاري بالرصيد الخاص بالمشتري أو يتم الاتفاق على الصرف خصما من حساب المشتري بأي حساب جاري متفق عليه ويتم تحديد توقيع الكتروني للمشتري وتسجيله في بيانات جهة التخليص.

الخطوة الثانية: اشتراك البائع لدى جهة التخليص نفسها حيث يتم أيضا فتح الحساب الجاري أو الربط مع أي حساب جاري للبائع ويتم تحديد التوقيع الالكتروني للبائع وتسجيله في قاعدة البيانات من جهة التخليص.

الخطوة الثالثة : فيها يقوم المشتري باختيار السلعة المرغوب في اقتنائها من البائع المشترك لدى شركة التخليص ويتم تحديد السعر الكلي والاتفاق على أسلوب الدفع .

الخطوة الرابعة : يقوم المشتري بتحرير شيك الكتروني ويقوم بتوقيعه بالتوقيع الالكتروني المشفر ، ثم يقوم بإرسال هذا الشيك بالبريد الالكتروني المؤمن إلى البائع.

الخطوة الخامسة : يقوم البائع باستلام الشيك الالكتروني الموقع من المشتري ويقوم بالتوقيع عليه كمستفيد بتوقيعه الالكتروني المشفر ويقوم بإرساله إلى جهة التخليص.

الخطوة السادسة : تقوم جهة التخليص بمراجعة الشيك والتحقق من صحة الأرصدة والتوقعات وبناءا على ذلك تقوم بإخطار كل من المشتري والبائع بتمام اجراء المعاملة المالية.

4. نظام التحويلات المالية الالكترونية:

أ. مفهوم التحويل المالي الالكتروني (EFT) (الاي فت) Electronic Fundus Transfer

يقصد به نظام تحويل الأموال باستخدام الطرق الالكترونية أي التحويل المالي الالكتروني، فالتحويل المالي الالكتروني بمعناه البسيط هو تحويل يتم بين الشركات أو بين الشركات والأفراد من خلال البنوك المعنية التي يتعاملون بها ، وعبرة من خلال البنوك المعنية هي التي تحمل المعنى الدقيق لل EFT لأن البنوك أو النظام البنكي هو الذي تحول وتحرك

الأموال، وجميع أنواع المدفوعات إما بالشيكات أو بالطرق الالكترونية، وقبل قيام البنوك ببنى نظام التبادل الالكتروني للبيانات المالية والمعروف بـ :

Financial Electronic Data Interchange (EDI)

كانت البنوك قد طورت أربعة أنواع رئيسية من التحويلات المالية الالكترونية ألا وهي :

(خطاب، 2011، صص، 192، 194)

- التحويلات التلغرافية WIRE TRANSFERS
- نظام التشبيس CHIPS والمعروف بـ: CLEARING HOUSE INTER BANK PAYEMENT SYSTEMS
- نظام السويفت SWIFT والمعروف بـ :
- SOCIETY FOR WORLDWIDE INTERBANK FINANCIAL COMMUNICATIONS
- نظام أي سي أتش ACH والمعروف بـ AUTOMATED CLEARING HOUSE والنظام الرابع أي سي أتش هو الأكثر شيوعا ، فهو نظام يتم تشغيله بين البنك الاحتياطي الفدرالي والبنوك ويتم وضع قواعده وشروطه وأسس التراسل فيه من قبل جمعية الناتشا والمعروفة بـ NATIONAL AUTOMATED CLEARING HOUSE ASSOCIATION وحوالي 85% من البنوك الأمريكية تشترك في هذا النظام.

ب .كيفية اجراء التحويل المالي الالكتروني

يوقع العميل نموذج معتمد المنفعة للجهة المستفيدة مثلا التاجر ، وينتج هذا النموذج اقتطاع القيمة المحدودة من حساب العميل وفق ترتيب زمني معين يوميا أو أسبوعيا أو شهريا ، ونموذج التحويل المالي الالكتروني عن الشيك في أنه قابل للتجزئة، إذ يمكن توزيع مبلغ مستند التحويل على أكثر من مستفيد ، وهو ما لا يتوفر في الشيك ، في العادة يتعامل البنك والعميل مع وسطاء وظيفتهم توفير البرمجيات اللازمة وتمكن إيجاد العديد منهم على الانترنت . (عرابة، 2012، ص، 17)

5. الانترنت المصرفي وأجهزة الصراف الآلي

إن نظام الانترنت القائم على البنك المنزلي، نظام له أهمية كبيرة على مستوى البنوك أو على مستوى العملاء الذين يتوفرون على خطوط الانترنت كما تتعدد استعمالاته كما يلي :

(لوصيف، 2009، ص، 33)

- توفير الخدمات المصرفية لكل عملائها ، حتى في المناطق البعيدة والنائية والتي لا تتوفر لهذه البنوك فروع فيها؛

- يمكن العملاء من التأكد من أرصدتهم؛

- يقدم ويبسر لهم طريقة دفع قيمة الكمبيالات المسحوبة إلكترونيا

- يساعدهم في اتخاذ أفضل طريقة لإدارة المحافظ المالية (من أسهم وسندات)

- تحديد طريقة تحويل الأموال من حسابات العملاء المختلفة

- يوضح للعملاء أشكال النشرات الإلكترونية الإعلانية الخاصة بكل الخدمات المصرفية.

5. أجهزة الصراف الآلي: عبارة عن وسيط بين المتعاملين يتلقى طلبات وبيانات كل منهما ويتحقق منها عن طريق موقعه على الشبكة ، ويتولى عملية عرض السلعة أو الخدمة والتسليم والوفاء نظير عمولة معينة هذا النوع من الأجهزة يساهم في ربح الوقت وتقليل التكاليف.

6. خدمات المقاصة المصرفية الالكترونية: Bankers Automated Clearing Services

حل هذا النظام مكان أوامر الدفع المصرفية ، وظهر نظام التسوية الإجمالية « BACS » بالوقت الحقيقي « RTGS » « REAL TIME GROSS SETTLEMENT » والذي يتم فيه خدمات مقاصة الدفع الالكترونية للمقاصة، نظام "CHAPS" "CLEARING HOUSE" "AUTOMATED PAYEMENT SYSTEM" وهو نظام ينطوي على عنصر اليقين حيث تتم المدفوعات في نفس اليوم بدون إلغاء أو تأخير وبنفس قيمة اليوم.(لوصيف، 2012، ص، 33)

المحور الثاني : استعمال وسائل الدفع الالكترونية في النظام المصرفي الجزائري

بالرغم من التطورات التي عرفت وسائل الدفع الالكتروني في العالم وتوسع نطاق استخدامها ليشمل مختلف المجالات حيث أصبحت من أهم وسائل الدفع في الوقت الراهن ،

إلا أن الجزائر بقيت في منأى عن هذه المستجدات ، رغم أن العديد من الدول العربية قد قطعت أشواطاً واسعة كبيرة في هذا المجال.

وما يمكن الحديث عنه هو بطاقات السحب و تفعيل بعض الآليات الأخرى : (أيتزيان، 2007، ص، 5)

1 - بطاقة السحب

تم انشاء بطاقة السحب الخاصة بكل بنك ، فقد أنشأت شركة ما بين البنوك الثمانية وهي : البنك الوطني الجزائري، بنك الفلاحة والتنمية الريفية، بنك الجزائر الخارجي، الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط ، القرض الشعبي الجزائري ، بنك التنمية المحلية ، الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي ، بنك البركة الجزائرية سنة 1995 شركة « SATIM » : Société Algérienne d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique ، وهي شركة ذات أسهم رقم أعمالها 267 مليون دينار جزائري وذلك بهدف:

- تحديث وسائل الدفع للنظام المصرفي الجزائري؛
- تطوير وتسيير التعاملات النقدية ما بين البنوك؛
- تحسين الخدمة المصرفية وزيادة حجم تداول النقود؛
- وضع الموزعات الآلية في البنوك التي تشرف عليها الشركة.

تقوم هذه الشركة بصنع البطاقات المصرفية الخاصة بالسحب حسب المقياس المعمول به دولياً وطبع الإشارة السرية، وتنشأ هذه الخدمة عن طريق عقد يبرم مع شركة " SATIM " التي تحدد التزام الطرفين خاصة فيما يتعلق بالآجال والإجراءات السليمة ، إضافة إلى عملية الربط بين الموزعات الآلية ومصالح " SATIM " بواسطة شبكة اتصال تسمح القيام بإجراء عمليات السحب سواء أكانت داخلية أو محولة بالإضافة إلى سجل متصل بهيئة المقاصة لتصفية الحسابات بين البنوك.

2 - الشبكة النقدية ما بين البنوك

في سنة 1996 أعدت شركة " SATIM " مشروعاً لإيجاد حل للنقد بين البنوك ، وأول مرحلة لهذا المشروع الذي بدأ العمل في العمل سنة 1997 تمثلت في إعداد شبكة نقدية إلكترونية بين المصارف في الجزائر ، هذه الشبكة لا تغطي إلا الخدمات المتعلقة بإصدار البطاقات المصرفية الخاصة بالسحب من الموزع الآلي محلياً وبالتالي تمكن البنوك الوطنية

والأجنبية الخاصة والعامة أن يقدموا إلى زبائنهم خدمة سحب الأموال بواسطة الموزع الآلي ، حيث تسهر " SATIM " على ضمان حسن سير عملية السحب وتكامل الموزعات الآلية مع عدد من المصارف ، هذا إضافة إلى تأمين قبول البطاقة في جميع مصارف المشاركين ، إجراء عمليات المقاصة ما بين البنوك ، هذا بالإضافة إلى تأمين تبادل النفقات المالية بين المشاركين والمؤسسة المسؤولة عن المقاصة، كذلك تعمل هذه الشركة على مراقبة البطاقات المزورة وكشف كل التلاعبات.(عبدالرحيم،2011،ص، 148)

3 - مركز معالجة النقدية ما بين البنوك

تشرف " SATIM " على مركز المعالجة النقدية بين البنوك وتعمل على ربط مراكز التوزيع بمختلف المؤسسات المشاركة في وظيفة السحب ، حيث يتولى هذا المركز ، ربط الموزع الآلي بمقدم الخدمة بواسطة خطوط عبر الشبكة الوطنية ومركز للاعتراض على البطاقات الضائعة أو المزورة.

فعملية السحب تتطلب ترخيص يوجه إلى مركز الترخيص بالوكالة الذي يقبل أو يرفض الطلب ، وفي حالة القبول يراقب المركز السقف المسموح به لكل زبون ، كما يراقب هذا المركز الإشارة السرية ، والسحب الذي يتم بالبطاقة لا يمكن الرجوع فيه، بعد ذلك على الساعة صفر يقوم المركز بمعالجة كل الصفقات التي أقيمت في ذلك اليوم وتنظمها حسب كل بنك موجود في الشبكة بين المراكز وجميع البنوك المشاركة وتسجل العمليات لدى جميع البنوك ويتم إجراء عملي المقاصة في مركز الصكوك البريدية التي لها كل حسابات البنوك.

ولهذا يمكن القول أن عملية السحب تتم وفق أسلوب نصف مباشر فتوجد شبكة بين البنوك وشركة ساتيم وهذا ما يخلق نوعا من المخاطر ، إضافة إلى إحجام الأفراد على التعامل بهذه الوسائل مما يجعل الاقبال عليها ضعيفا لأسباب عديدة منها كثرة الأعطاب والأخطاء والميول للحرية و الاحجام عن اظهار أي معلومات ، إضافة إلى التوزيع الغير الجيد للموزعات الآلية ورغم هذا تبقى النقود العادية الأكثر استعمالا في المعاملات بين الجزائريين لانعدام الثقة في الوسائل الأخرى.(آيتريان،2007،ص، 6)

4 - الصيرفة على الخط

أحد أهم أوجه الصيرفة الالكترونية هي الصيرفة على الخط ، وفي إطار سعي الجزائر لتبني مشروع الصيرفة الالكترونية ، عملت على إيجاد هذا النوع من الخدمة في السوق المالي الجزائري ، لكن قدرات البنوك الجزائرية لم تسمح بذلك ومن هنا جاءت فكرة انشاء مؤسسة تقدم أو تساعد البنوك الجزائرية على تقديم هذا النوع من الخدمات، فكانت "الجزائر لخدمات

الصيرفة الإلكترونية هذه الشركة نتجت عن اتفاق شراكة بين المجموعة الفرنسية "DIAGRAM EDI" الرائدة في مجال البرمجيات المتعلقة بالصيرفة الإلكترونية وأمن تبادل البيانات المالية ، و ثلاثة مؤسسات جزائرية : Magact و MultiMedia و Softanginerting ومركز البحث للإعلام العلمي والتقني "Cerist" لتتأش شركة مختلطة سميت الجزائر لخدمات الصيرفة الإلكترونية تقدم هذه الشركة خدماتها المتعلقة بالبنوك عن بعد وتسيير وأمن تبادل البيانات المالية لجميع البنوك والمؤسسات المالية باختلاف أصناف زبائنها، بتقديم تشكيلة من الخدمات بدرجة عالية من الأمن وسلامة في أداء العمليات ، أنشأت هذه الشركة في جانفي 2004 ، في البداية ركزت على عمليات تطوير وتدعيم موجهة جهودها بصفة رئيسية نحو عصنة الخدمات البنكية وأنظمة الدفع الإلكترونية.

➤ خدمات AEBS : إن هذه الشركة أنشئت من أجل هدف أساسي هو تلبية حاجات المؤسسات المالية باقتراح وبرمجيات تقدم خدمات عن طريق برمجيات متعددة " Des Progiciels " وذلك من خلال : اقتراح حلول البنوك عن بعد من جهة ، تبسيط وتأمين المبادلات الإلكترونية متعددة الأقسام من جهة أخرى الخدمات المقدمة توجد على قسمين على نفس الدرجة من التطور التكنولوجي :

أ . الصنف الخاص بالبنك "Dia gram –E- Bnaking"

ب . صنف التبادل الإلكتروني للبيانات "EDI" متعدد الجهات والأقسام "Dia gram".

إن شركة " AEBS " تعتبر أول خطوة للجزائر في مجال الصيرفة الإلكترونية بما حققته من توفير هذه الخدمات ، ولكن لا تمنع وجود شركات أخرى لتقديم خدمات الصيرفة الإلكترونية وهذا لتحقيق المنافسة من جهة وتوسيع قاعدة هذه الخدمات من جهة أخرى تطوير النظام المصرفي والمالي ومحاولة اللحاق بركب الدول الأخرى التي قطعت أشواط كبيرة في هذا المجال . (بلعاشوناسماعيل، 2014 ،ص، 83)

5 – نظام المقاصة عن بعد

إن عملية عصنة نظام الدفع عرفت مرحلة جديدة ، بإنشاء نظام هو "ATCI" ، هذا النظام يختص بالمعالجة الآلية لوسائل الدفع العام ، Les instruments de paiement ، صكوك تحويل ، اقتطاع عمليات السحب والدفع بالبطاقات البنكية، وذلك باستعمال وسائل متطورة مثل الماسحات المتطورة "Scanners" ، والبرمجيات المختلفة، ويمثل هذا النظام القسم الثاني من أنظمة الدفع المتطورة ووفق المعايير الدولية بهذا الهدف التحسين النهائي للخدمات البنكية المقدمة للزبائن.

دخل هذا النظام حيز التنفيذ في ماي 2006 باشتراك : بنك الجزائر ، كل البنوك ، اتصالات الجزائر ، بريد الجزائر ، " SATIM " ، جمعية البنوك والمؤسسات المالية " ABEF " مع كل فروعها ومكاتبها عبر التراب الوطني ، ويعتمد هذا النظام على نظام التبادل المعلوماتي للبيانات الرقمية والصور .

عالج نظام " ACTI " 71933 عملية في شهر ماي بما قيمته 52,12 مليار دينار ، 489436 عملية في ديسمبر من نفس السنة 303,17 مليار دينار .

بصفة عامة يهدف هذا النظام إلى : تقليص آجال المعالجة ، تأمين أنظمة الدفع العام ، إعادة الثقة للزبائن في وسائل الدفع خاصة الصكوك ومواجهة عملية تبييض الأموال في الجزائر . (بلعاش وبن سماعيل، 2014، ص، 84)

6 - نظام الدفع الفوري للمبالغ الكبيرة " RTGS " Le système de Paiement de Gros Montants En Temps Réel

يعرف نظام الدفع الفوري للمبالغ الكبيرة بأنه نظام يخص أوامر الدفع التي تتم بين البنوك باستخدام التحويلات البنكية أو البريدية للمبالغ الكبيرة أو للدفع الفوري المحقق من قبل المشاركين في هذا النظام ، وهو نظام يخص ما يلي : (عبدالرحيم، 2011، ص، 44)

- الأموال المحولة بين البنوك أو مع البنك المركزي، مما يسمح بتحسين طريقة تسيير السيولة والاحتياط الإجمالي بتقليل المخاطر التنظيمية؛
- المعالجة السريعة للمدفوعات التجارية بين المؤسسات والذي له أهمية كبيرة نظرا لأنه يسمح في ترقية التجارة وتطوير الاقتصاد؛
- يسمح هذا النظام بتنظيم أوامر تحويل الأموال التي تعادل وتغوق مليون دينار ومعالجتها بالوقت الحقيقي على أنها عمليات استعجالية وفورية وبصورة اجمالية (عملية بعملية) وذلك دون تأجيل ، أي أنه يهص فقط عمليات الدفع التي تتم بالتحويلات.

المحور الثالث : المخاطر الناجمة عن استخدام وسائل الدفع الإلكترونية و أساليب إدارتها وفقا لنموذج لجنة بازل للرقابة المصرفية

1 - مخاطر وتحديات العمليات المصرفية الإلكترونية

في إطار تنفيذ العمليات المصرفية الالكترونية وما يرافقها من تغيرات في بيئة الأعمال نشأت العديد من المخاطر مقارنة بالمخاطر المرتبطة بالعمل المصرفي التقليدي، إن تلك المخاطر قد تزداد أو تقل في ضوء ما يتوفر من إمكانيات حول سرعة اكتشافها والسيطرة عليها وتطرح هذه المتغيرات أمام المؤسسات المالية مشكلات تتمثل في كيفية التعرف على المخاطر وإدارتها ، لذلك فإن عرض المخاطر يعد أمرا ضروريا لتحليلها والوقوف على أبعادها كما يلي :

(شاهين، 2010 ،ص، 524)

- **مخاطر خرق أنظمة الأمان والحماية :** تتميز عمليات الدفع الالكترونية بإمكانية اختراقها من قبل القراصنة HACKERS للشبكة المعلومات ، إلا أن التطوير يقدم كل يوم حلولاً للسيطرة على مثل تلك المخاطر بدءاً من استعمال كلمة السر PASS WORD إلى الرقم الشخصي PIN NUMBER إلى برامج مؤمنة SECURE إلى حوائط نارية FIREWALL
- **المخاطر التنظيمية والإشراف:** على اعتبار أن شبكة الانترنت تسمح بتقديم الخدمات من كل مكان في العالم وفي أي وقت كان ، فهناك مخاطر تكمن في محاولة البنوك التهرب من التنظيم والإشراف ، بحيث تنطوي العمليات المصرفية الالكترونية على عدد كبير من المخاطر التنظيمية. وفي هذا الصدد باستطاعة جهات الرقابة والإشراف على البنوك التي تقدم خدماتها من أماكن بعيدة عن طريق شبكة الانترنت بالحصول على ترخيص لذلك . والترخيص وسيلة مناسبة خاصة عندما يكون الإشراف ضعيفاً وفي حالات عدم التعاون بشكل كاف بين البنك الافتراضي المرخص له ، ومعطيات مصلحة الوطن لا سيما إذا كان نشاطه خارج مناطق الاختصاص والبنك الذي يرغب في تقديم الخدمات المصرفية الالكترونية وتلقي الودائع في تلك البلدان لا بد له من الحصول على فرع مرخص له أو لا (بنعمارة، 2004، ص، 4)
- **المخاطر القانونية والتشريعية :** تنطوي المعاملات المصرفية الالكترونية على درجة عالية من المخاطر القانونية بالنسبة للبنوك، حيث يمكن للبنوك أن توسع نشاطها جغرافياً عن طريق المعاملات الالكترونية وبدرجة أسرع مما كان عليه في البنوك التقليدية ، ومع ذلك في بعض الحالات قد يصعب على هذه البنوك القيام بمهمتها بسبب عدم المعرفة الكاملة للقوانين واللوائح المحلية المطبقة في بلد ما سواء كان ذلك بترخيص أو بدونه ويزداد خطراً عندما لا يكون الترخيص مطلوباً .

- **مخاطر التشغيل:** تنشأ هذه المخاطر نتيجة عدم توفر وسائل التأمين الكافية للنظم أو عدم تصميمها أو انجازها أو نتيجة عدم توفر وسائل التأمين الكافية للنظم أو عدم تصميمها أو انجازها أو نتيجة خطأ معلومات أو خطأ في تشغيل البرمجيات ويمكن أن تتمثل فيما يلي: (شاهين، 2010، صص، 524، 525)

أ . عدم التأمين الكافي للنظم : وهي تتعلق بعدم توفر وسائل الأمن الكافية لنظم حسابات البنك مما يتيح إمكانية اختراقها من قبل أشخاص غير مرخص لهم بذلك UNAUTHORIZED ACCESS ، حيث يتم التعرف على المعلومات الخاصة بالعملاء واستغلالها سواء أكان ذلك خارج البنك أو من العاملين فيه .

ب . عدم ملاءمة تصميم النظم أو انجاز العمل أو أعمال الصيانة : وهي تنشأ بسبب عدم كفاءة النظم أو إخفاءها (بطء الأداء على سبيل المثال) لمواجهة متطلبات المستخدمين وعدم السرعة في حل المشكلات وصيانة النظم خاصة ما إذا تم الاعتماد على مصادر خارج البنك لتقديم الدعم الفني بشأن البنية التحتية اللازمة ، أو نتيجة عدم كفاية البرمجيات أو الموظفين القائمين على تلك الأعمال.

ج . إساءة الاستخدام من قبل العملاء : ويحدث ذلك بسبب عدم إحاطة العملاء بإجراءات التأمين الوقائية الواجب القيام بها أو السماح لعناصر غير مرخصة بالدخول على الشبكة أو القيام بعمليات غسيل أموال باستخدام معلومات العملاء الشخصية

- **مخاطر التعرض :** وهي المخاطر الناتجة بسبب اخفاق بعض الأنظمة في تحقيق الرقابة على كافة المراحل التي تمر بها العمليات المصرفية الالكترونية ، وضمان عدم إجراء تعديلات على رسائل العملاء أثناء انتقالها عبر القنوات الالكترونية ، وضمان المحافظة على سرية المعاملات . (شاهين ، 2010 ، ص، 525)

- **مخاطر تتعلق بسمعة البنك :** تبدأ سمعة البنك بالانحطاط من اللحظة التي يعجز فيها عن إدارة أنظمتها المستخدمة ، مما يولد عند الزبون القناعة الكافية أن هذا البنك لا يستطيع أن يوفر الحد الأدنى من الأمان المطلوب وقت استخدامه لأنظمة البنك لتنفيذ عملياته من خلاله، هذا ما يدفع الزبون إلى البحث عن بنك آخر يوفر له خذا من الأمان

، ويتسبب للبنك بفقدانه لعملائه وما يستوجب عليه إيجاد أفضل أنواع الأنظمة التي تمكنه من تحقيق القدر الكافي من الأمان الذي يبحث عنه الزبون. (الشورة، 2005، ص، 91)

2 - مبادئ إدارة المخاطر وفقا لنموذج لجنة بازل الدولية للرقابة المصرفية

بالإضافة إلى المسؤولية الملقاة على عاتق السلطات المسؤولة عن مراقبة البنوك والإشراف عليها ، هنالك مسؤولية أخرى تقع عليها وهي تفحص نظام البنوك من الناحية الإدارية والتأكد من استراتيجيتها البنكية من حيث الوضوح والتحديد ، وهل هي كافية للسيطرة على المخاطر ، في هذا الصدد قامت لجنة بازل بإعداد نموذج لحماية الأموال الالكترونية.

وبناء على التقرير الذي أعدته اللجنة فإننا نجد أن من أهم الأمور الأساسية المعدة لحماية الأموال الالكترونية أن تدقق الحسابات بشكل مستمر ودوري وتعمل المراقبة الداخلية بشكل دائم وتوضع فواصل بين المسؤوليات والمعلومات التي يتلقاها موظفو البنك، والعمل باستمرار على تقييم الأجهزة وتحديد صلاحياتها بالفحص والعمل على تطويرها ، وتطوير الأنظمة المستخدمة فيها وسحب المعلومات الالكترونية على الورق لتكون بشكل معلومات مادية بالإضافة لما هي عليه من معلومات مادية بالإضافة لما هي عليه من معلومات الكترونية .

وبقيت اللجنة تسعى باستمرار من أجل توفير الحماية المطلوبة فقد أوردت اللجنة عام 1998 بعض التعديلات من أجل تطوير أنظمة الحماية بغية الوصول إلى مستوى عال من الدقة والجودة لتكون أكثر ضمانا للأموال الالكترونية ولإيجاد أفضل الأنظمة المستخدمة وذلك من أجل تقليل المخاطر على الأموال الالكترونية ووضع البرامج المناسبة لإدارة هذه المخاطر .

فالإجراءات مقسمة إلى ثلاثة أقسام أساسية : الأول منها : إجراءات تتعلق بتقدير الخطر ، وثانيها : السيطرة على إمكانية التعرض للخطر ، أما الثالث : فهو إدارة المخاطر . (الشورة ، 2005، ص ص، 110 ، 114)

2 - 1 تقدير الخطر : لكي يتم تقدير المخاطر لا بد من التعرض للإجراءات المتتالية إذ يبدأ البنك بتقدير المخاطر التي من الممكن أن يتعرض لها بعد الوقوف على أهميتها المالية ليتسنى له تحديد تلك المخاطر ، وبعد ذلك يقوم مجلس إدارة البنك بتحديد الخسائر المالية التي من الممكن أن تلحق البنك في حالة تعرضه لمثل هذه المخاطر ، ومن ثم يقوم بدراسة وافية ، مضمونها : أنه هل من الممكن في حالة سماح البنك بحلول خطر أن يتضاعف ويتفاقم أم لا ؟

2 - الحد من التعرض للمخاطر: حتى يستطيع البنك أن يحد من المخاطر لابد من اتخاذ الإجراءات التالية، وذلك حسب ما تم اقتراحه من قبل لجنة بازل .

أ - وضع سياسات وإجراءات للحماية :

يحتاج البنك للحد من الخاطر للقيام ببعض الأمور المهمة ومنها أن يستخدم نظام حماية على درجة عالية من التقنية للقيام بمهامه بشكل جيد بالإضافة إلى ما يلقي على عاتق البنك من أعمال الرقابة على هذا النظام أثناء استخدامه داخل البنك لمعرفة إن كان هذا النظام قد استخدم بطريقة سليمة أم لا ، وحتى يستطيع هذا النظام القيام بعمله بالشكل المطلوب منه وإمكانية محافظته على سرية المعلومات المزودة له، إلا أنه ما تتطلبه سياسة الحماية هو تفعيل العناصر كلها المكمل لعملية الحماية لإيجاد نظام حماية فعال، إلا أن من أهم الإجراءات الواجب توفرها هو الفرق بين عناصر الحماية وخاصة بين أجهزة الكمبيوتر والنظم المعلوماتية فيها. ليتسنى له القدرة على المحافظة ، والقيام بالمهام المطلوبة منه، وبهذا الصدد نجد أن لجنة بازل قد أوجدت اقتراحاً يتضمن استخدام عدة طرق لحماية النظام الإلكتروني منها على سبيل المثال استخدام كلمة المرور والتشفير، والقيام بمراقبة الفيروس ، ومنعه من الدخول بالإضافة لمنع أي عمل غير مشروع من الدخول إلى الأنظمة الإلكترونية المستخدمة في البنك سواء أكانت من داخل أم خارج البنك.

ب - الاتصالات الداخلية :

من أهم الأمور التي يجب على البنك مراعاتها في إدارته للمخاطر أن يعمل على تنظيم عملية الاتصال والإطلاع والحوار والتنسيق بين من يقوم بالإدارة ، والمسؤولين في البنك ومن هم في درجات عليا، وأصحاب القرار في البنك، ووضع سياسة جماعية متسقة لتلافي أي خطر يمكن وقوعه وأن يلتزم الجميع بالخطط والسياسة المرسومة لذلك .

ولكي يستطيع البنك التقليل من المخاطر المحتمل وقوعها في نظامه المستخدم التي قد تسبب نقصاً في السيولة مما يؤدي إلى السياسة الائتمانية، وبالتالي إلى زعزعة ثقة الزبائن بهذا البنك فتطال سمعته، لذلك لابد من أن يتبع سياسة المناقشة المستمرة بين الإدارة و مسؤولي النظام المستخدم في الصيرفة الإلكترونية في البنك وكيفية عمله ومعرفة ماهي نقاط ضعف هذا النظام والميزات التي يمنحها، مما يتطلب من البنك البدء بتأهيل الموظفين بشكل دائم ومستمر ليقول من إمكانية وقوع الخطأ الناتج عن ضعف قدرات موظفي البنك.

ج - تحديث المتطلبات الإلكترونية وتطويرها :

لكي يستطيع البنك أن يحدث الأجهزة لديه لا بد أن يقوم بشكل مستمر ودوري بفحص الأجهزة ونظامها وطريقة عملها ومعرفة عيوبها ومعالجتها ، ولكي يتمكن البنك من القيام بهذه الإجراءات الوقائية عليه استعمال نظام محوري وأساسي من خلاله يتم تطوير هذه الأجهزة وأنظمتها ، ومن الأسباب التي تدعو البنك لإتباع مثل هذه السياسة هو الحد من المخاطر وتقليلها قدر المستطاع للمحافظة على سمعته مما يساعد على تنشيط أعماله.

د - إرشاد و تثقيف الزبائن : قيام الزبائن بتثقيف ونشر المعلومات المتعلقة بالخدمات البنكية التي يقدمها وكيفية استخدامها وكل خدمة يدخلها إلى نظامه ، بأية طريقة سواء أكانت عن طريق الندوات أو النشرات أو على موقعه على شبكة الانترنت، فذلك يساعد على التقليل من المخاطر المتعلقة بسمعة البنك التي يحرص دائما على المحافظة عليها وحماية حقوق الزبائن واحترام خاصية المعلومات.

هـ - خطة مضادة للأعطال الالكترونية : يتحتم على البنك الحرص باستمرار على مطابقة مزود أجهزة الكمبيوتر ونظم المعلومات ومن يقدم خدمة الانترنت وشركة الاتصالات بتزويده ببرامج تكون مضادة للأعطال الالكترونية على أن يستطيع هذا البرنامج استعادة ما فقد من بيانات وإصلاح المعلومات التي تعرضت للمخاطر ، ولذا يجب عليه أن يكون دائما على استعداد لتوفير الخدمات المطلوبة منه للزبائن بشكل مستعجل .

3 - إدارة المخاطر : نظرا للتطورات المتسارعة في حقل الصيرفة والأموال الالكترونية وما يتم من استخدامات كثيرة لشبكة الانترنت فإن ذلك يولد العديد من المخاطر ، ولإدراكها لابد من مراقبة هذه المخاطر ومن هنا تتجلى أهمية المخاطر حيث تتضمن عنصرين أساسيين هما :

✓ **نظام للفحص و المراقبة :** للفحص المسبق فوائد عدة تعود على النظام البنكي إن كانت هذه الفحوصات بشكل مستمر ودوري ، إذ يتمكن البنك من خلاله من تلافي الوقوع في الخطر والتقليل من إمكانية حدوثه ، مما يجعل البنك على علم ودراية بالأجهزة والأنظمة المستخدمة لديه ، والمخاطر التي من الممكن أن تلحق به.

✓ **تدقيق الحسابات :** يستطيع البنك أن يوكل مهام التدقيق على الحسابات العائدة له لموظفين ، أو لشركات خاصة مختصة بأعمال التدقيق ، وبذلك يستطيع البنك الوقوف على الأخطاء التي كانت لديه ليتمكن في المستقبل من تجنبها أو تقليلها. أما إذا ما تم اختيار خبراء التدقيق من موظفي البنك فمن المستحسن أن

يكونوا مستقلين عن إدارة خدمات الصيرفة الالكترونية ليتمكنوا من القيام بعملهم بشكل أفضل للوقوف على الأخطاء ليتسنى للبنك معالجتها.

4 - مبادئ إدارة مخاطر الصيرفة الالكترونية

تتميز الخدمات المصرفية الإلكترونية بالتغير السريع في الابتكارات التقنية مما يستوجب على البنوك إعادة تقييم لإجراءات وسياسات إدارة المخاطر بشكل مستمر مع التغيرات التي تشهدها مكونات المخاطر المصرفية ، مع ضرورة تأكيد السلطات الاشرافية من امتلاك البنوك لآليات ولإجراءات أنظمة شاملة لإدارة ومراقبة مخاطر الصيرفة الإلكترونية ، ولتحقيق هذا الأمر لابد من الاسترشاد بالمبادئ العامة الصادرة عن لجنة بازل كأسس وأدوات أساسية للسلطات الاشرافية للتحقق من تواجد الممارسات السليمة من قبل البنوك وتندرج ضمن 3 جوانب نوجزها فيما يلي : (ريدو قاشي، 2005، صص، 15، 17)

• المبادئ المتعلقة بمسؤوليات الإدارة العليا للمؤسسات المصرفية

يتعين على مجلس الإدارة والإدارة العليا في المؤسسات المصرفية أن تراعي :

- اتباع سياسات مراقبة فعالة للإدارة على المخاطر المرتبطة بالأنشطة المصرفية الالكترونية بما فيها وضع سياسات وأدوات خاصة لإدارة تلك المخاطر وتحديد صريح للمسؤوليات؛
- مراجعة واعتماد النواحي الرئيسية الخاصة بعمليات التحكم والمراقبة للنواحي الأمنية؛
- الاهتمام بوضع منهج شامل ومستمر في إدارة ومراقبة علاقات البنك مع الأطراف الخارجية.

• المبادئ المتعلقة بالتحكم بالأمن

يتعين على المؤسسات المصرفية أن تراعي:

- اتخاذ الاجراءات اللازمة والسليمة للتحقق من صحة وهوية وتعريض العملاء ممن يقومون بإجراء عمليات مع البنك عن طريق البنك؛
- استخدام طرق التحقق من صحة التعاملات التي تعزز عدم الانكار وتحدد التعاملات المصرفية الالكترونية ؛
- التأكد من استخدام أدوات مناسبة لمراقبة التفويض فيما يخص الأنظمة المصرفية الالكترونية وقواعد المعلومات والتطبيقات؛
- ضمان وجود تحقيق واضح لجميع التعاملات المصرفية الالكترونية ؛

- اتخاذ الإجراءات اللازمة الكفيلة بالحفاظ على سرية المعلومات المصرفية الالكترونية الهامة بما يتناسب مع حساسية المعلومات التي يتم نقلها وتخزينها في قواعد المعلومات .
 - المبادئ المتعلقة بإدارة المخاطر القانونية والمخاطر المرتبطة بالسمعة
 - يتوجب على المؤسسات المصرفية أن تراعي:
 - التأكد من الإفصاح عن المعلومات الصحيحة على موقع الانترنت الخاص بالبنك بغية السماح للعملاء المحتملين التوصل لاستنتاج واضح حول هوية البنك والوضع التنظيمي والقانوني له قبل التحول في تعاملات مصرفية الكترونية ؛
 - اتخاذ الاجراءات المناسبة الكفيلة بالالتزام بالمتطلبات المتعلقة بخصوصية العملاء في إطار الالتزامات التشريعية والقانونية السائدة في المنطقة ؛
 - ضرورة امتلاك البنك للقدرة الفعالة على الاستمرارية في تقديم الخدمات المصرفية الالكترونية وامتلاكه لخطط وبدائل في حالات الطوارئ، بما يكفل توفر الأنظمة والخدمات المصرفية الالكترونية في جميع الأوقات.
- الخاتمة:**

مما سبق لنا ذكره يتضح جليا أن هناك جانبا كبيرا من المعاملات النقدية في الوقت الحاضر يعتمد على ما يعرف بالنقود الالكترونية تمر عبر النظام المالي الآلي ، كما كان لاستخدام نظم ووسائل الدفع الالكترونية الحديثة من بطاقات ائتمانية و نقود الكترونية وغيرها العديد من الإيجابيات إذ ساهمت في التقليل من التكاليف وريح الوقت.

تشجيع استخدام وسائل الدفع الالكترونية في النظام المصرفي الجزائري من شأنه أن يساهم في عصرنه النظام ومنح عدة امتيازات كتحفيض النفقات التي تتحملها البنوك في أداء الخدمات وإنشاء فروع جديدة في مناطق مختلفة ، إضافة إلى اقتصاد الوقت وتوسيع دائرة المنافسة ، ويتجلى ذلك من خلال انطلاق عدة مشاريع منذ سنة 2006 هادفة إلى عصرنه وتحديث وسائل الدفع ومتطلبات وجود خدمات مصرفية الكترونية حديثة من أجل المساهمة في إنجاح مشروع بناء الحكومة الالكترونية منذ سنة 2013 .

بالرغم من الأهمية البالغة لوسائل الدفع المصرفية الالكترونية ، غير أنها تحمل في طياتها العديد من المخاطر التي تستوجب تبني برامج ومناهج إدارة مخاطر شاملة من شأنها المساهمة في تحديد هوية هذه المخاطر والحد منها من خلال المراجعة والمراقبة ووضع السياسات العملية المناسبة .

قائمة المراجع :

أولا - المراجع باللغة العربية

1. أشرف حسن محمد حواد ، أنظمة الدفع الالكتروني وطرق حمايتها، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، العدد الثاني، 2014 .
2. آيت زيان كمال ، حورية آيت زيان ، الصيرفة الالكترونية في الجزائر، مداخلة مقدمة إلى المؤتمر العلمي الخامس " نحو مناخ استثماري وأعمال مصرفية إلكترونية"، جامعة فيلادلفيا، عمان 2007 .
3. بلعاش ميادة ، بن اسماعين حياة ، مشروع الصيرفة الالكترونية في الجزائر ، أبحاث اقتصادية وإدارية ، جامعة محمد خيضر بسكرة ، العدد السادس عشر، ديسمبر، 2014 .
4. بن عمارة نوال ، وسائل الدفع الالكترونية (الآفاق والتحديات)، مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الدولي للتجارة الالكترونية ، جامعة ورقلة ، 15 - 17 مارس 2004 .
5. جلال عايد الشورة، وسائل الدفع الالكترونية، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في القانون، جامعة عمان، 2005.
6. ريدومحمد، قاشي خالد، استراتيجية إدارة مخاطر الصيرفة الالكترونية، مداخلة مقدمة ضمن الملتقى العلمي الدولي الرابع حول: عصرنة نظام الدفع في البنوك الجزائرية واشكالية اعتماد التجارة الالكترونية في الجزائر - عرض تجارب دولية - ، 2008.
7. عامر محمد خطاب، التجارة الالكترونية ، ط1، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع ، 2011 .
8. عرابية رابح ، دور تكنولوجيا الخدمات المصرفية الالكترونية في عصرنة الجهاز المصرفي الجزائري، مجلة الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والانسانية ، العدد 8 ، 2012 .
9. علي عبد الله شاهين ، نظم الدفع الالكترونية ومخاطرها ووسائل الرقابة عليها -دراسة تطبيقية على بنك فلسطين -، مجلة جامعة الأزهر غزة، سلسلة العلوم الانسانية ، المجلد 12 ، العدد 1، 2010.
10. كرغلي أسماء ، اليقظة التكنولوجية كأداة لزيادة القدرة التنافسية للبنوك، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية ، جامعة بومرداس، 2014 .
11. لوصيف عمار، استراتيجيات نظام المدفوعات للقرن الحادي والعشرين مع الإشارة إلى تجربة الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة قسنطينة، 2009 .
12. محمد تقيوت، واقع وآفاق التجارة الالكترونية في الوطن العربي، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، 2004 - 2005 .
13. نادية عبد الرحيم، تطور الخدمات المصرفية ودورها في تفعيل النشاط الاقتصادي ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3 ، 2011 .
14. هو شيار معروف ، تحليل الاقتصاد التكنولوجي ، الطبعة الثانية ، دار جرير للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن، 2006 .
15. وهيبه عبد الرحيم ، وسائل الدفع التقليدية في الجزائر - الوضعية و الآفاق - ، مجلة الباحث ، العدد 09 ، 2011 .

ثانيا - المراجع باللغة الأجنبية:

- 1.Dalft Richards, organization theory and design, west publishing company, USA,1992.
- 2.Fraude à la carte bancaire sur internet, Direction des Etudes de l'UFC-Que choisir, Février 2012.
- 3.Modernisation de l'infrastructure des systèmes de paiement, Rapport de la banque d'Algérie, 2006.
- 4.Pierre Dusangue, Bernard Ramanantsoa, Technologie et stratégie d'entreprise, édition international, Paris, 1994 .

مناخ الاستثمار في الدول العربية وأهميته في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة - حالة الجزائر -

Rôle du climat de l'investissement dans les pays arabe dans l'attractivité des IDE

Cas de l'Algérie

د. فايد كمال، د. قاسي ياسين، جامعة علي لونيسي البلدية 2، الجزائر.

تاريخ التسليم: (2015 /08/ 09)، تاريخ التقييم: (2015 /09/ 12)، تاريخ القبول: (2015/10 /19)

Résumé:

La question un climat d'investissement est l'une des questions importantes liées à la compétitivité du pays à attirer les investissements étrangers directs comme source de financement des investissements dans les secteurs économiques productives et pour faire face à la pénurie de ressources locales ; ainsi que leur impact direct sur la diminution des taux de chômage et de réduire la pauvreté dans la société et d'améliorer les conditions de vie des citoyens, et l'expansion du volume des exportations en vue de réaliser un excédent économique au fur et à mesure, par conséquent d'accroître le taux de croissance économique.

الملخص

إن موضوع مناخ الاستثمار من الموضوعات الهامة المرتبطة بالقدرة التنافسية في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة كمصدر أساسي لتمويل الاستثمارات في القطاعات الاقتصادية الإنتاجية والخدمية في ظل ندرة الموارد المحلية وبالتبعية تأثيرها المباشر في امتصاص البطالة وتقليل نسبة الفقر في المجتمع ورفع مستوى المعيشة للمواطن وزيادة الإنتاج المحلي في ظل سياسة تنوع قاعدة الإنتاج والإحلال محل الواردات، والتوسع في حجم الصادرات بهدف تحقيق فائض اقتصادي في الموازن الاقتصادية الكلية، ومن ثم تحقيق زيادة في معدل النمو الاقتصادي

مقدمة:

لقد تعاظم دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الصعيد العالمي، حيث أن جميع دول العالم مهما كانت مستويات تطورها تتعامل مع هذه الاستثمارات و هذا نظرا لما تحققه من عوائد على الدول المضيفة، حيث أنه في بداية هذا العقد و في الظروف العالمية المتحولة و المعروفة باسم العولمة، أصبحت العديد من الدول النامية في حاجة ماسة إلى الاستثمارات الأجنبية المباشرة نظرا لانخفاض المصادر الداخلية بسبب عدم كفاية المدخرات المحلية، كما أن البديل الآخر الخاص بالقروض الأجنبية أثبت عدم فعاليته نظرا للنتائج المترتبة عنه، حيث أصبحت أغلبية الدول النامية تعاني من عجز عن الوفاء بالتزاماتها و هكذا فإنه في ظل تصاعد مؤشرات المديونية و تضخم التكاليف المرافقة لاقتراض الدول النامية من العالم الخارجي فإن مصادر التمويل التي تبقى متاحة أمامها تنحصر في العمل على جلب الاستثمار الأجنبي المباشر من جهة، و تنشيط الاستثمار المحلي من جهة أخرى.

أولاً : تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر

لقد حوى الأدب الاقتصادي العديد من التعاريف العلمية لمفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر حيث أننا سنورد بعضاً منها فيما يلي: يعرف صندوق النقد الدولي الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه: نوع من الاستثمار الدولي الذي يعكس هدف حصول كيان مقيم في اقتصاد ما (المستثمر المباشر) على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في اقتصاد آخر (مؤسسة الاستثمار المباشر) و تتطوي هذه المصلحة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر والمؤسسة بالإضافة إلى تمتع المستثمر المباشر بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة.

كما يعرف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية الاستثمار الأجنبي المباشر (الاونكتاد) على أنه :ذلك الاستثمار الذي ينطوي على علاقة طويلة المدى ، تعكس مصالح دائمة و مقدرة على التحكم الإداري بين شركة في القطر الأم (القطر الذي تنتمي إليه الشركة المستثمرة) و شركة أو وحدة إنتاجية في قطر آخر (القطر المستقبلي للاستثمار).

اما المنظمة العالمية للتجارة فتعرفه على أنه ذلك النشاط الذي يقوم به المستثمر المقيم في بلد ما (البلد الأصلي) والذي من خلاله يستعمل أصوله في بلدان أخرى (دول مضيفة) وذلك مع نية تسييرها.

يتضح من التعريفات السابقة أن المؤسسات الدولية تتفق جميعها في نظرتها للاستثمار الأجنبي المباشر كونه تدفق لرأس المال على دولة غير الدولة صاحبة رأس المال، بغرض إنشاء مشروع طويل الأجل يتولى المستثمر إدارته كلياً أو جزئياً و ذلك خدمة لهدفه المتمثل في تحقيق الربح.

تنقسم مؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ثلاثة أنواع هي: المؤسسات التابعة والتي يملك المستثمر غير المقيم أكثر من 50 % من رأس مالها ومؤسسات مشاركة تتمثل في شركات مساهمة يملك المستثمر المباشر ما يتراوح بين 10 % إلى 50 % من رأس مالها و الفروع وهي مؤسسة استثمار مباشر فردية يملكها المستثمر المباشر بالكامل (100 %) أو يملكها ملكية مشتركة .

ثانياً : تعريف المناخ الاستثماري في ظل التنافس الدولي

1- تعريف مناخ الاستثمار

هناك عدة تعاريف للمناخ الاستثماري ومن بينها ما يلي:

يقصد بمناخ الاستثمار بأنه: مجمل الظروف المؤثرة في اتجاهات تدفق رأس المال وتوظيفه وضمن هذا الإطار هناك مجموعة من المقومات المتعارف عليها عالمياً حيث يعتبر وجودها في بلد ما مؤشراً على توافر بيئة استثمارية مشجعة على الاستثمار ، سواء من قبل المستثمرين المحليين أو المستثمرين الأجانب بما يؤهل هذا البلد لزيادة حجم الاستثمارات في الاقتصاد الوطني.

حسب تعريف المؤسسة العربية لضمان الاستثمار فإن مناخ الاستثمار هو: مجمل الأوضاع والظروف المكونة للمحيط الذي تتم فيه العملية الاستثمارية وتأثير تلك الأوضاع والظروف سلباً وإيجاباً على فرص نجاح المشروعات الاستثمارية وبالتالي على حركة واتجاهات الاستثمارات وهي تشمل الأوضاع والظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية والأمنية، كما تشمل الأوضاع القانونية والتنظيمات الإدارية.

كما يعرف مناخ الاستثمار على أنه سياسة الاستثمار بالمعنى الواسع والتي تؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر على القرارات الاستثمارية بما فيها سياسات الاقتصاد الكلي والاقتصاد الجزئي حيث ترتبط هذه القرارات ارتباطاً وثيقاً بالسياسة النقدية والمالية والتجارية إضافة إلى الأنظمة القانونية، القضائية وقوانين الضرائب والعمل والإطار التنظيمي العام ، أما المعنى الضيق لمناخ الاستثمار فنعني به السياسات التي تستهدف تقوية حوافز الاستثمار وإزالة العقبات التي تعيقه. ويدخل في ذلك منح الإعفاءات الضريبية والامتيازات والضمانات وإنشاء المناطق الحرة لتشجيع الاستثمار.

- أو كما جاء في تقرير البنك الدولي عن التنمية: هو مجموعة العوامل الخاصة التي تحدد شكل الفرص والحوافز الاستثمارية التي تتيح للمؤسسات الاستثمارية بطريقة منتجة وتحقيق فرص العمل، وتخفيض تكاليف مزاوله الأعمال وتتناول الدراسة أهم المؤشرات لمناخ الاستثمار في ظل المنافسة الدولية لجذب الاستثمار حيث تتعاطم قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل التحولات العالمية نحو العولمة الاقتصادية وظهور التكتلات الاقتصادية الدولية.
- وأصبحت الدول تصنف بأنها ذات قدرة تنافسية إذا كانت تستطيع التنافس على المستوى الدولي، في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.
- وتتتبع مؤشرات الاستثمار العالمي طبقاً للجهات المصدرة له والمستوردة وتستخدم تلك المؤشرات معايير مختلفة تصنف من خلال الدول وترتيبها طبقاً لتنافسياتها ودرجة جذبها للاستثمار الأجنبي المباشر، وهناك العديد من المؤسسات والمعاهد والمنشآت المتخصصة في دراسة تلك المؤشرات والتي تتشابه في أغلب مكوناتها ومن أهمها:

2- مؤشرات التنافسية العالمية:

يتولى المنتدى الاقتصادي الدولي في دافوس بسويسرا بالتعاون مع 109 مؤسسة عالمية قياس قدرة الدولة على النمو والمنافسة ولقد ظهر هذا المؤشر عام 1979م ويتكون من مؤشرين فرعيين وهما:

أ- مؤشر النمو للتنافسية:

- يعكس هذا المؤشر قدرة الدولة على النمو الاقتصادي لفترة تتراوح بين 5-8 سنوات وينقسم بدوره إلى ثلاثة مقاييس فرعية:
- **المقياس الأول:** يختص بقياس الأهمية النسبية لقطاع التكنولوجيا في البلد المعني، من حيث الربط بشبكة الإنترنت، عدد أجهزة الحاسوب المستخدمة، كثافة استخدام خطوط الهاتف النقال، عدد الهواتف الثابتة لكل ألف شخص ويمنح وزن 50% من المؤشرات.
- **المقياس الثاني:** ويهتم بقياس أداء المؤسسات العامة من خلال دراسة البيئة التشريعية ومدى سيادة القانون والنظام ودرجة الفساد والبيروقراطية ويمنح 25% من المؤشرات.

- **المقياس الثالث:** ويقاس أداء الاقتصاد الكلي ويتكون من عدة متغيرات هي معدل النمو الحقيقي، نسبة الاستثمار من الناتج المحلي الإجمالي، استقرار أسعار الصرف، نسبة الموازنة إلى الناتج المحلي الإجمالي، معدل التضخم نسبة الميزان الجاري إلى الناتج المحلي الإجمالي ويمنح وزن 25% من المؤشرات.

ب- مؤشر الأعمال التنافسية :

يرتكز هذا المؤشر على قياس محفز النمو الاقتصادي وينقسم إلى مقياسين:

- ✓ درجة تطور قطاع الأعمال.
- ✓ المناخ الاستثماري.

ويستند هذا المؤشر على (8) عوامل يمنح لكل منها وزن متساوي ثم تقاس قدرة الدولة وفق نموذج إحصائي يتم تطويره باستمرار وتتكون العوامل الثمانية على النحو الآتي:

- درجة الانفتاح الاقتصادي.
- أداء القطاع المالي.
- البنية الأساسية.
- الإطار المؤسسي.
- البيئة المعلوماتية.
- مدى تدخل الحكومة في النشاط الاقتصادي.
- مؤشرات الموارد البشرية (العمال).
- تطور نظم الإدارة.

3- مؤشر الحرية الاقتصادية:

أصدر معهد Heritage Foundation بالتعاون مع صحيفة Wall Street Journal عام 1995م هذا المؤشر ويقاس مدى تدخل الحكومة في الأنشطة الاقتصادية وتأثيرها في كافة مناحي الحرية الاقتصادية والسياسية، وأداء الأعمال وعلاقاتها الخارجية ويستند مؤشر الحرية الاقتصادية إلى عشرة عوامل يدخل بها 50 متغير يشمل:

- السياسة التجارية (معدل التعريف الجمركية).
- نظام الإدارة المالية لموازنة الدولة (الهيكل الضريبي).
- حجم الاستثمار الخاص الوطني والأجنبي.
- أداء القطاع المصرفي والتمويلي.
- ملائمة التشريعات القانونية ونوعية الإجراءات الإدارية والبيروقراطية.
- الوزن النسبي للقطاع العام في الاقتصاد (كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي).
- السياسات النقدية (سعر الصرف والتضخم).
- وضوح احترام حقوق الملكية الفكرية.
- مستوى الأجور والأسعار.
- نشاط السوق السوداء الموازية.

مع الأخذ في الاعتبار أن لهذه العوامل أوزان نسبية يتم من خلالها حساب المؤشر بأخذ المتوسط الحسابي للمعايير العشرة السابقة. وقد وضع دليل لقياس الحرية الاقتصادية بناءً على النقاط التي تسجلها الدولة في هذه المكونات بحيث تنقسم الدول إلى أربع مجموعات وفق رصيدها الإجمالي على النحو التالي: (1-1.95) يدل على حرية اقتصادية كاملة (2-2.95) يدل على حرية اقتصادية شبه كاملة (3-3.95) يدل على حرية اقتصادية ضعيفة (4-5.00) يدل على حرية اقتصادية ضعيفة جداً .

4- مؤشر الحكومة الإلكترونية:

يقصد بالحكومة الإلكترونية تحول المؤسسات الحكومية إلى الاستخدام المتكامل والمكثف لتكنولوجيا المعلومات والاتصال، في تقديم الخدمات العامة لجميع المواطنين عامة، وقطاع رجال المال والأعمال المحلي والأجنبي بشكل خاص داخل الدول، ويعتبر التحول إلى الحكومة الإلكترونية أحد أهم المتطلبات التي تؤدي إلى تحسين التفاعل مع المستثمرين من خلال توفير الشفافية في الأداء وخفض النفقات وتبسيط الإجراءات.

5- مؤشر الأداء ومؤشر الإمكانات للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد:

صدر هذا المؤشر عن أمانة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD لأول مرة في تقريرها عن الاستثمار في العام 2002 وطورته في التقارير اللاحقة وينقسم إلى مؤشرين:

أ- **مؤشر الأداء:** ويشير إلى مدى نجاح الدولة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال قياس حصة الدول في الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد عالمياً كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، ويتم أخذ متوسط آخر ثلاث سنوات للحد من تأثير العوامل الموسمية.

ب- **يقيس إمكانية الدولة في جذب الاستثمار الأجنبي وينقسم إلى 13 مكون لقياس هذه الإمكانيات وهي:**
معدل نمو الناتج المحلي، متوسط دخل الفرد، نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي، خطوط الهاتف الثابت، خطوط الهاتف المحمول، متوسط استهلاك الطاقة للفرد، نسبة الإنفاق على البحوث من الناتج المحلي الإجمالي، نسبة الملحقين بالدراسات العليا إلى إجمالي السكان، نسبة صادرات الموارد الطبيعية للعالم، نسبة الواردات من قطع الغيار للأجهزة الكهربائية وصادرات السيارات للعالم، نسبة صادرات الدولة من الخدمات للعالم، ونسبة الرصيد التراكمي للاستثمار الأجنبي بالدولة من العالم. وتقسم الاونكتاد الدول وفق نقاط المؤشرين السابقين إلى أربع مجموعات وذلك على النحو الآتي:

- مجموعة الدول السباقة (أداء مرتفع وإمكانات مرتفعة).
- مجموعة الدول دون الإمكانات (أداء منخفض وإمكانات مرتفعة).
- مجموعة الدول أعلى من الإمكانات (أداء مرتفع وإمكانات منخفضة).
- مجموعة الدول ذات الأداء المنخفض (أداء منخفض وإمكانات منخفضة).

6- مؤشرات المخاطر القطرية:

ويصدر عن مؤسسة Political Risk Services من خلال تقاريرها عن مختلف الدول، وتقوم بترتيبها بحسب درجة المخاطر والتي تقاس من خلال إعطاء قيم عددية لعدد من المخاطر القطرية، التي تندرج تحت ثلاث مجموعات هي: (المخاطر السياسية، الاقتصادية، والتمويلية) وتمثل مجموعة نقاط تلك المخاطر الفرعية مؤشراً للمخاطر الإجمالية للدولة. وبالتالي يستطيع المستثمر الاعتماد على هذه المؤشرات قبل اتخاذ قراره باستثماره بحيث يختار أقل الدول مخاطرة إذا ما تساوت العوامل الأخرى.

7- مؤشرات (كوف) للعولمة 2006 :

صدر عن معهد (KOF) السويسري المتخصص بالدراسات الاقتصادية مؤشرات تعنى بقياس العولمة من خلال ثلاثة أبعاد رئيسية اقتصادية، اجتماعية، سياسية. ويستدل بها كمؤشرات لقدرات البلدان على الاندماج والتكيف مع العولمة. ومن أهم المؤشرات التي حددها (كوف) ما يلي:

أ- المناخ الاجتماعي والثقافي:

يعتبر هذا العامل من عوامل المناخ الاستثماري في كل ما يؤثر على قوة العمل سواءً من حيث الكم أو الكفاءة ومن ثم فإنه يتكون من النقاط الآتية:

- دور النقابات العمالية ومدى فعاليتها.
- السياسة التعليمية ومدى ملائمة مخرجاتها مع احتياجات سوق العمل.
- معدل نمو السكان ونسبة القوة العاملة إلى إجمالي عدد السكان.
- التركيب الاجتماعي وما يحتويه من وفاق أو تنافر.
- الوعي الصحي والبيئي.
- مدى تفاعل الرأي العام وترحيبه باستضافة الاستثمارات الأجنبية.

ب- المناخ القانوني والتنظيمي:

يقصد بمفهوم المناخ القانوني سن القوانين المحفزة أو الطاردة للاستثمار الأجنبي المباشر تلك القوانين التي يجب أن تتمتع بالاستقرار وعدم التضارب فيما بينها حتى تجذب الاستثمار، فضلاً عن ضرورة وجود القضاء العادل ونظام التحكيم الذي يتكفل بحسم المنازعات والذي يعتبر من العناصر الهامة في تهيئة المناخ الاستثماري، كما أن للمؤسسات القائمة على تنفيذ القوانين دور كبير في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال التسهيلات وتيسير الإجراءات أو طرده من خلال التعقيدات والبيروقراطية وطول الإجراءات.

ج- المناخ السياسي:

يؤثر المناخ السياسي للدول المضيفة في تشكيل المناخ الاستثماري بها حيث يؤدي ضعف الاستقرار السياسي إلى تدني معدل الادخار، وتزايد معدلات هروب رؤوس الأموال المحلية... الخ. ويتأثر المناخ السياسي للدولة بعدة عوامل من أهمها ما يلي:

- النظام السياسي ومدى الالتزام بتطبيق الديمقراطية.
- تواجد منظمات المجتمع المدني ومدى تمتعها بالديمقراطية.
- تطور وعي الأحزاب السياسية ودرجة الحرية التي تتمتع بها.
- التداول السلمي للسلطة، ودرجة الاستقرار السياسي وفترة بقاء الحاكم في السلطة.

د- المناخ الاقتصادي:

يتفاعل هذا العنصر مع العناصر السابقة ويتمخض عنها المناخ الاستثماري في الدولة المضيفة ويتشكل المناخ الاقتصادي من العناصر الآتية:

- توفر الموارد الطبيعية.
- صلاحية البنية الأساسية.
- اتساع السوق الداخلية للدولة مقترنة بالقوة الشرائية التي تتوقف على الناتج المحلي وعدد السكان وعدالة توزيع الثروة بين أبناء المجتمع.

- كفاءة السياسات الاقتصادية (مالية، نقدية، تجارية) ومدى مرونتها واستغلالها.
- درجة الحماية التي تقدمها الدولة لمنتجاتها المحلية.
- توفر العمالة الماهرة ومستوى الأجور السائدة في الدولة.
- قدرة المؤسسات الإنتاجية المحلية ودرجة المنافسة بينها.
- تطور سوق المال على الصعيد التشريعي والتنظيمي.

ثالثاً: مؤشر الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية وفقاً لتقرير الاستثمار العالمي 2014:

شهدت تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر الواردة الى الدول العربية تراجعاً بنسبة 8% من 47,5 مليار دولار عام 2013 الى 44 مليار دولار عام 2014، وظلت قيمة التدفقات ضعيفة مقارنة مع مستواها القياسي الذي بلغ 96,3 مليار دولار عام 2008.

1- حجم الاستثمارات الاجنبية المباشرة الواردة:

مثلت الاستثمارات الواردة الى الدول العربية ما نسبته 3,6 % من الاجمالي العالمي البالغ 1,23 تريليون دولار، و 4,6 % من اجمالي الدول النامية البالغ 681 مليار دولار.

وكانت حصة الدول العربية من اجمالي التدفقات العالمية شهدت تنذباً خلال الفترة الماضية حيث ارتفعت بشكل كبير من 0,4 % عام 2000 الى 6,8 % عام 2009 وهو اعلى مستوى لها، ثم تراجعت مرة أخرى الى 3,2 % عام 2013 ليبلغ المتوسط العام خلال الفترة مابين 2000 و 2014 نحو 3,5 % .

2 - التوزيع الجغرافي للاستثمارات الاجنبية :

تواصل خلال العام 2014 تركيز الاستثمار الاجنبي المباشر في عدد محدود من الدول العربية حيث استحوذت كل من الامارات العربية المتحدة والسعودية للعام الثاني على التوالي على أكثر من 41 % من اجمالي التدفقات الواردة للدول العربية، فقد تصدرت الامارات بقيمة 10,1 مليار دولار وبحصة 23 % ، تلتها السعودية في المركز الثاني بقيمة 8 مليارات دولار وبحصة 18,3 % ، كما جاءت مصر في المرتبة الثالثة بقيمة 4,783 مليار دولار ونسبة 10,9 % من الاجمالي العربي. ثم حل العراق رابعاً بقيمة 4,782 مليار دولار وبحصة 10,9 % ، ثم المغرب في المركز الخامس بقيمة 3,58 مليار دولار ونسبة 8,2 % ، بينما حلت الجزائر في المركز الثامن بـ 1,488 مليار دولار ونسبة 3,4 % من الاجمالي متراجعة بـ 1,173 مليار دولار مقارنة بسنة 2013.

3- شركات الاستثمارات الاجنبية الواردة الى الدول العربية:

✓ شهد عدد مشروعات الاستثمار الاجنبي المباشر في الدول العربية اتجاهاً عاماً للنمو من 463 مشروعاً عام 2003 إلى 1335 مشروعاً عام 2008 ثم شهد اتجاهاً عاماً للهبوط مع ظهور تداعيات الازمة المالية العالمية اعتباراً من عام 2009 حتى تراجع مرة أخرى الى 780 مشروعاً عام 2014.

✓ يقدر عدد الشركات الاجنبية العاملة في الدول العربية بنحو 6109 شركة بنسبة تزيد عن 7 % من اجمالي عدد الشركات المستثمرة خارج حدودها في العالم والمقدر عددها بأكثر من 68 ألف شركة، كما تستثمر تلك الشركات فيما يزيد عن 10600 مشروع في المنطقة العربية وبنسبة تبلغ نحو 5,6 % من اجمالي عدد المشروعات الاجنبية القائمة في العالم والمقدرة بنحو 189 ألف مشروع وذلك منذ عام 2003 وحتى أبريل 2015.

✓ تركز شركات الاستثمار الاجنبي المباشر في الوطن العربي في عدد محدود من الدول أولها الامارات التي حظيت بـ 3181 شركة أجنبية وبنسبة 52 % من الاجمالي العربي، وثانيها السعودية بـ 881 شركة أجنبية وبنسبة 14,4 % من الاجمالي، وجاءت قطر في المرتبة الثالثة بـ 600 شركة أجنبية وبنسبة 9,8 % من الاجمالي.

✓ تركز مشروعات الاستثمار الاجنبي المباشر في المنطقة في عدد محدود من الدول أولها الامارات التي حظيت بـ 3834 مشروعا، وبنسبة 36 % من الاجمالي العربي وثانيها السعودية بـ 1174 مشروعا وبنسبة 11,1 % من الاجمالي العربي، وجاءت مصر في المرتبة الثالثة بـ 745 مشروعا وأجنيبا وبنسبة 7 % من الاجمالي.

✓ تقدر التكلفة الاستثمارية الاجمالية لمشروعات الاستثمار الاجنبي المباشر في الدول العربية خلال الفترة الممتدة بين عامي 2003 و أبريل 2015 بحوالي تريليون دولار، كما تم تقدير اجمالي فرص العمل التي وفرتها تلك المشروعات بنحو 1,7 مليون فرصة عمل.

✓ ضمت قوائم أكبر 10 شركات مستثمرة في الدول العربية أسماء شركات عربية كبرى منها إعمار من الامارات وزين و كيبكو ومجموعة الشايح ومجموعات لاند مارك و MKE و NME و bma و الدانوب لمواد البناء و راك للخزف ومجموعة الفطيم و DM للرعاية الصحية وبنك المشرق وبنك أبو ظبي الوطني وأربيتك القابضة وفنادق روتانا و مكة كولا من الامارات وغيرها واما من الجزائر فنجد شركة سوناطراك للمحروقات.

رابعاً : موقع الدول العربية في مؤشر التنافسية العالمية 2016/2015:

يصدر مؤشر التنافسية العالمية ضمن التقرير السنوي للتنافسية العالمية (Global Competitiveness Index) عن المنتدى الاقتصادي العالمي (World Economic Forum)، ولأكثر من ثلاثة عقود يقوم التقرير بدراسة وقياس العوامل التي تعزز القدرة التنافسية للدول على أساس الاقتصاد الجزئي والكلية.

وتكمن أهمية التقرير في تسليطه الضوء على نقاط القوة والضعف في الاقتصاديات كونه يمثل أداة في يد صانعي السياسات في مختلف الدول لتحديد أولويات الإصلاح الهادفة لزيادة الإنتاجية ورفع مستويات المعيشة لشعوب العالم علاوة على أنه يعد إطاراً عاماً للحوار بين الحكومات ومجتمع الأعمال ومؤسسات العمل المدني.

ويغطي مؤشر التنافسية العالمية 2015-2016 مجموع 140 دولة منها 13 دولة عربية مقابل. ويتكون المؤشر من مؤشر مركب يشتمل على ثلاث مجموعات من المؤشرات الفرعية: مؤشر المتطلبات الأساسية، مؤشر معززات الكفاءة، ومؤشر القدرة على الابتكار والتقدم العلمي والتقني، وهذه المؤشرات الفرعية تتألف من 12 مكوناً تشكل في مجموعها مؤشر التنافسية العالمية.

وفقاً لمنهجية إعداد المؤشر يتم تصنيف الدول التي يغطيها المؤشر ضمن ثلاثة مراحل للتنمية الاقتصادية وفقاً لمعيارين هما: حصة صادرات السلع الأولية من إجمالي الصادرات السلعية والخدمية (دول المرحلة الأولى 70% فأكثر) ومتوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي مقوماً بسعر صرف السوق كما هو موضح بالجدول التالي:

المرحلة الأولى (المتطلبات الأساسية): وتشمل كل من السودان و موريتانيا واليمن، ثم المرحلة الثانية وتشمل العدد الأكبر من الدول العربية وهي: الأردن، العراق، تونس، المغرب، الجزائر، مصر، الكويت، قطر، السعودية. أما المرحلة الثالثة فتضم كل من الإمارات و البحرين وسلطنة عمان و لبنان.

جدول رقم (1) مراحل التنمية الاقتصادية وفقاً لمتوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي

المرحلة الأولى: الدول المعتمدة على الموارد الطبيعية	مرحلة الثانية: الدول المعتمدة على الكفاءة والفعالية	المرحلة الثالثة: الدول المعتمدة على المعرفة والابتكار	
أقل من 2000	بين 2000 و 8999	أعلى من 9000	مستويات نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بالدولار
السودان، موريتانيا،	الأردن، الجزائر،	الامارات، البحرين، سلطنة	تصنيف الدول

العربية حسب كل مرحلة	اليمن	السعودية، العراق، الكويت، المغرب، تونس، قطر، مصر.	عمان، لبنان
----------------------	-------	---	-------------

المصدر: مناخ الاستثمار في الدول العربية 2015 وبحوث ضمان الاستثمار

1- ترتيب دول العالم في المؤشر:

كما في السنوات السابقة لا تزال الدول الأوروبية تهيمن على أكبر حيز ضمن قائمة أفضل عشر دول عالمياً في المؤشر، بما تؤكد مكانها بين أكثر الاقتصاديات تنافسية، وفي حين حافظت سويسرا على تصدرها للسنة الثالثة على التوالي، وحلت سنغافورة التي تواصل جهودها التصاعدي لتصبح ثاني أكثر اقتصاد تنافسي في العالم على حساب الولايات المتحدة التي حلت في المركز الثالث ثم ألمانيا في المركز الرابع بدلاً من المركز الخامس ثم هولندا التي تقدمت بثلاث مراتب، لتحل بعدها اليابان في المركز السادس وبعدها هونغ كونغ، ثم فنلندا التي تراجعته أربع مراتب لتحتل المركز الثامن بعد أن احتلت المركز الرابع في العام السابق. ثم جاءت السويد في المركز التاسع وبعدها حلت المملكة المتحدة في المركز العاشر متراجعة بنقطة لفائدة السويد. وعلى الجانب الآخر من المؤشر حلت كل من (ميانمار، فنزويلا، موزمبيق، هاييتي، مالاوي، بورندي، سيراليون، موريتانيا، تشاد، غينيا) في المراتب العشر الأخيرة على التوالي.

2- وضع الدول العربية في المؤشر:

- ✓ قطر أكدت مكانتها كأكثر الدول تنافسية في المنطقة العربية باحتلالها المركز 14 عالمياً (حيث قفزت مرتبتين) والأول عربياً كما شهدت تحسناً في مؤشرات المتطلبات الأساسية (5 عالمياً)، وعوامل الابتكار والتطور (15 عالمياً).
- ✓ راجعت الإمارات خمسة مراكز ضمن المؤشر لتصل إلى الترتيب (17) عالمياً والثاني عربياً في حين تعكس القدرة التنافسية العامة للدولة نوعية عالية من البنية التحتية، حيث أنها تحتل المرتبة (3) عالمياً، وتتمتع بكفاءة عالية لسوق السلع (3) عالمياً، وقوة في الاستقرار الاقتصادي الكلي (5) عالمياً، وارتفاع كفاءة الحكومة (5).
- ✓ جاءت السعودية في المركز الثالث عربياً وتراجعت إلى المرتبة (25) عالمياً، حيث ما زالت تحتل مركزاً منخفضاً ضمن مؤشر الرعاية الصحية والتعليم الأساسي (49) كما تحتل المرتبة (60) من حيث كفاءة سوق العمل.
- ✓ قفزت الكويت ست مراكز إلى الترتيب (34) عالمياً والرابع عربياً، ثم البحرين التي تقدمت خمس مراكز لتحتل المرتبة (39) عالمياً والخامسة عربياً، تلتها سلطنة عمان التي تراجعت 11 مركزاً لتحتل المرتبة (62) عالمياً، ثم الاردن (64)، فالمغرب التي حافظت على المركز (72)، ثم الجزائر التي تراجعت بثمانية مراكز لتصل إلى المرتبة (87)، ثم تونس التي تراجعت بخمسة مراكز لتحتل الترتيب (92)، ثم لبنان التي قفزت 12 درجة وتحتل المركز (101). ثم مصر التي قفزت 03 مراكز لتبلغ المركز ، ثم موريتانيا التي تراجع ترتيبها إلى (138) .

جدول رقم (2) ترتيب الدول العربية في مؤشر التنافسية العالمية

الترتيب عربياً	الدولة	الرصيد	مؤشر الترتيب من بين 144 دولة		التغير في الترتيب	
			2016-2015	2015-2014		
1	قطر	5.30	14	16	2	↑
2	الإمارات	5.24	17	12	-5	↓
3	السعودية	5.07	25	24	-1	↓
4	الكويت	4.59	34	40	6	↑
5	البحرين	4.52	39	44	5	↑

6	عمان	4.25	62	46	-16	↓
7	الأردن	4.23	64	64	0	↔
8	المغرب	4.17	72	72	0	↔
9	الجزائر	3.97	87	79	-8	↓
10	تونس	3.93	92	87	-5	↓
11	لبنان	3.84	101	113	12	↑
12	مصر	3.66	116	119	3	↑
13	موريتانيا	3.03	138	141	3	↑

Source : the global Competitiveness report 2015-2016

خامساً : واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

1 - الاستثمارات الواردة:

نجحت الجزائر في عام 2014 في جذب استثمارات أجنبية مباشرة قيمتها 1488 مليون دولار وذلك حسب تقديرات الاونكتاد تمثل ما نسبته % 3.4 من الإجمالي العربي لنفس العام.

كما بلغت أرصدة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر بنهاية عام 2014 نحو 26.8 مليار دولار تمثل % 3.6 من الإجمالي العربي خلال نفس الفترة.

أما فيما يتعلق بنشاط الجزائر على صعيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة الجديدة (greenfield) فتشير قاعدة بيانات FDI Markets التابعة لمؤسسة فاينانشيال تايمز العالمية خلال الفترة ما بين يناير 2003 ومايو 2015 إلى ما يلي:

✓ بلغ عدد مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر 375 مشروعا يتم تنفيذها من قبل 306 شركة عربية وأجنبية وتشير التقديرات إلى أن التكلفة الاستثمارية الإجمالية لتلك المشروعات تبلغ نحو 68 مليار دولار وتوظف نحو 93 ألف عامل.

✓ حلت الإمارات وإسبانيا وفرنسا وفيتنام وسويسرا ومصر والمملكة المتحدة والولايات المتحدة والصين ولكسمبورج على التوالي في قائمة أهم الدول المستثمرة في الجزائر حسب التكلفة الاستثمارية للمشروعات، فيما بلغت حصة الإمارات وإسبانيا وفرنسا نحو % 43 من الإجمالي.

✓ تتركز الاستثمارات العربية والأجنبية الواردة إلى الجزائر في قطاعات الفحم والنفط والغاز بنسبة % 28.1 والمعادن % 21.1 والعقار بنسبة % 19.6.

✓ تصدرت شركة الإمارات للاستثمارات الدولية قائمة أهم 10 شركات مستثمرة في الجزائر حيث تنفذ مشروعا ضخما بتكلفة استثمارية تقدر بنحو 5 مليارات دولار.

2 - الاستثمارات الصادرة:

لم يرصد الاونكتاد تدفقات استثمارية صادرة عن الجزائر خلال العام 2014 كما بلغت أرصدة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة من الجزائر بنهاية عام 2014 نحو 1.7 مليار دولار تمثل % 0.2 من الإجمالي العربي خلال نفس الفترة.

أما فيما يتعلق بنشاط الجزائر الاستثماري في الخارج حسب قاعدة بيانات FDI Markets خلال الفترة ما بين يناير 2003 ومايو 2015 إلى ما يلي:

- ✓ بلغ عدد مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر الجزائرية في الخارج 15 مشروعا يتم تنفيذها من قبل الشركات الجزائرية وتشير التقديرات إلى أن التكلفة الاستثمارية الإجمالية لتلك المشروعات تبلغ نحو 1.7 مليار دولار وتوظف نحو 3 آلاف عامل.
- ✓ حلت اليمن وكوت ديفوار والدومينيكان وتونس وإسبانيا والعراق والولايات المتحدة وسيريلانكا وإيطاليا على التوالي في قائمة أهم الدول المستقبلية للاستثمارات الجزائرية حسب التكلفة الاستثمارية للمشروعات، فيما بلغت حصة اليمن وكوت ديفوار والدومينيكان نحو 75 % من الإجمالي.
- ✓ تصدرت سوناطراك النفطية قائمة أهم الشركات الجزائرية المستثمرة في الخارج حيث تنفذ 06 مشروعات بتكلفة استثمارية تقديرية تبلغ 1.2 مليار دولار.

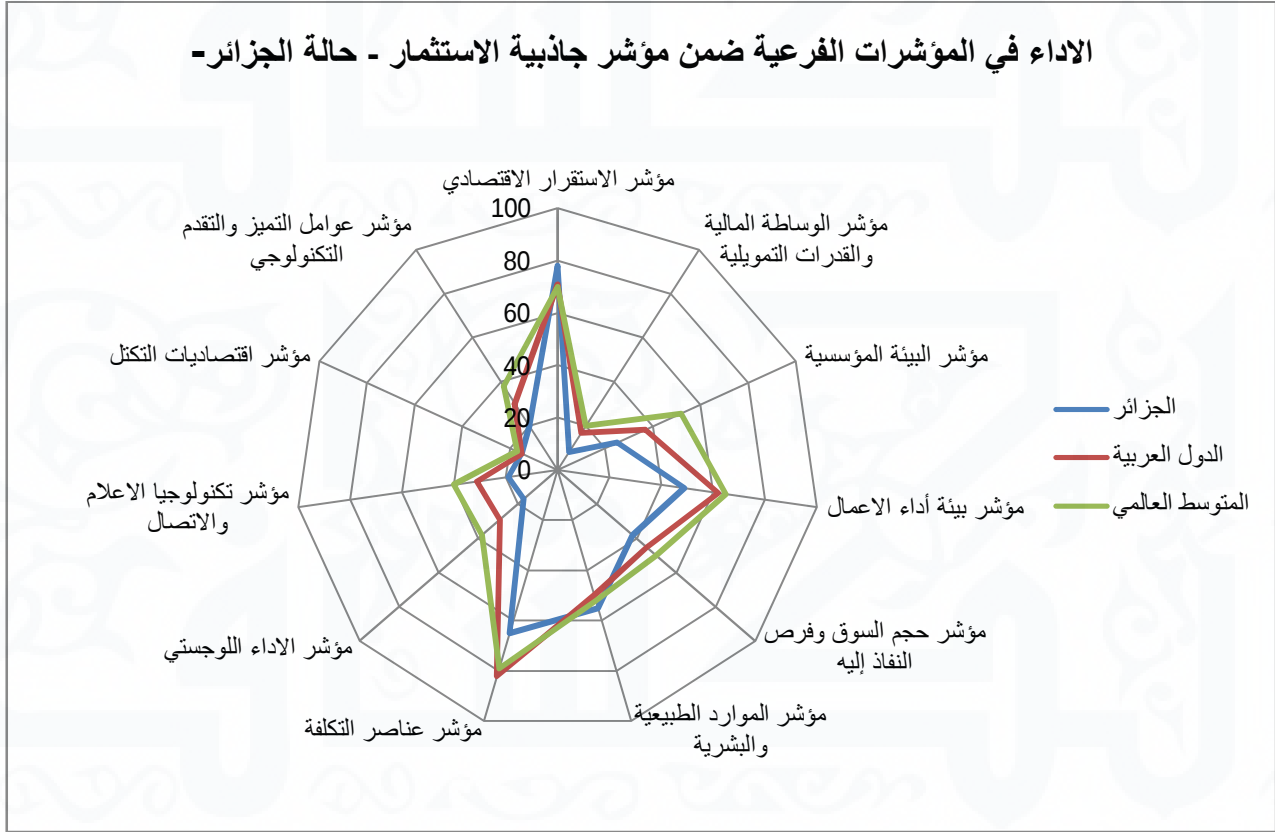
3- موقع الجزائر ضمن المؤشرات الفرعية للتنافسية العالمية:

3-1- مؤشرات المتطلبات الأساسية: احتلت الجزائر المرتبة 65 عالميا في هذا المؤشر الفرعي وهي مرتبة متأخرة مقارنة ببعض الدول العربية على غرار الامارات وقطر (المركزين الثاني والخامس على التوالي)، ولذا فصلنا في المركبات الاساسية لهذا المؤشر نجد ان ترتيب الجزائر في جل هذه المؤشرات جاء في المراتب المتأخرة (البيئة المؤسسية 101، البيئة التحتية 106، الرعاية الصحية والتعليم العالي 81). وهي محاور مهمة جدا لدعم تنافسية الاقتصاد الوطني وتعزيز جاذبيته للاستثمارات الاجنبية وبالتالي يجب العمل على تحسينها على الاقل لتصل الى المتوسط الدول العربية (الجدول رقم). بينما يعتبر ترتيب الجزائر في مؤشر استقرار الاقتصاد الكلي (المركز 11) مقبولا، وهذا بفعل تحسن العوائد النفطية خلال السنوات الاخيرة.

3-2- مؤشرات محفزات الكفاءة: احتلت الجزائر المرتبة 125 عالميا في هذا المؤشر الفرعي وهي مرتبة متأخرة جدا ، ولذا فصلنا في المركبات الاساسية لهذا المؤشر نجد ان ترتيب الجزائر في جل هذه المؤشرات جاء في المراتب الاخيرة (كفاءة سوق السلع 136، كفاءة سوق العمل 139، تطور ونمو سوق المال 137 التكنولوجيا 129). وهذا الترتيب يبين الضعف الكبير في مركبات مؤشر محفزات الكفاءة والتي تعتبر من المقومات الرئيسية لدعم جاذبية الاقتصاد الوطني للاستثمارات الاجنبية المباشرة.

3-3- مؤشرات الاعمال والابتكار: احتلت الجزائر المرتبة 133 عالميا في هذا المؤشر الفرعي وهو أسوأ ترتيب لها من بين المؤشرات الفرعية الاخرى، حيث تبقى الجزائر متأخرة جدا فيما يخص مؤشر كفاءة الاعمال الذي تحتل فيه المركز 131 في حين تحتل دولة قطر المرتبة 12 والإمارات المركز 14 كما تحتل المغرب المركز 78 وهي مراتب متقدمة جدا مقارنة بالجزائر .

والشكل الموالي يلخص أداء الجزائر في مؤشر جاذبية الاستثمار من خلال المؤشرات الفرعية الثلاثة بمركباتها.



Source: world investment report 2015 - 2016

خاتمة:

توصيات الدراسة حول مناخ الاستثمار وتنافسية الاقتصاد الجزائري وجاذبيته للاستثمار الاجنبي المباشر:

- 1- زيادة الإنتاجية والتنافسية على المدى الطويل هي المحرك الأساسي للنمو المستديم، ويتطلب ذلك إصلاحات هيكلية واسعة المدى تحقق:
 - توزيعاً أفضل للموارد،
 - وسهولة التحول نحو أنشطة أكثر إنتاجية،
 - ورفع قدرة الاقتصاد على مقاومة الصدمات الخارجية.
- 2- ومن أهم هذه الإصلاحات:
 - تعزيز المنافسة، خاصة في القطاعات الإستراتيجية، بإزالة عوائق الدخول إلى الأسواق.
 - زيادة مرونة أسواق العمل من خلال ربط الأجر بالإنتاجية وتوفير الإدارة الاحترافية.
 - رفع كفاءة المؤسسات العامة.
 - إحدى الآليات الأساسية لرفع الإنتاجية وتعزيز التنافسية هي المشاركة بين القطاع الخاص والقطاع العام في الاستثمار في البنية التحتية، والتعليم، والتدريب مما يتطلب توفير البيئة التنظيمية والتشريعية الملائمة لذلك.

3- ولما كان تصنيف الجزائر يقع ضمن مجموعة الاقتصاديات المعتمدة على الكفاءة، فإن تحسين التنافسية يستلزم تركيز الإصلاحات في:

- تحسين جودة التعليم والتدريب؛
- رفع كفاءة أسواق السلع؛
- تعزيز كفاءة أسواق العمل؛
- تطوير الأسواق المالية؛
- زيادة القدرة على الاستفادة من التقنيات الحديثة؛
- توسيع السوق، سواء المحلية أو الدولية.

ولا يمكن زيادة الإنتاجية وتعزيز التنافسية إلا من خلال الحفاظ على التوازنات الاقتصادية الكلية التي تحتل الجزائر فيها مرتبة متقدمة على المستوى العالمي وذلك بالعمل على تنويع مصادر الدخل القومي و التقليل من تبعية الاقتصاد الوطني (التوازنات الكلية) للعوائد النفطية.

المراجع:

- عبد السلام أبو قحف، نظريات التمويل والاستثمارات الأجنبية، الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، 1989، ص13
- حسين عبد المطلب الأسرج ، سياسات تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية ، رسائل بنك الكويت الصناعي ، العدد 83 ، ديسمبر 2005 ، ص3
- محمد صالح القريشي ، المالية الدولية ، الطبعة الأولى، عمان ، الوراق للنشر والتوزيع ، 2008 ، ص15
- OECD ,third edition of the detailed benchmark of foreign direct investment, Paris, 1999, P 07.
- أسامة كردي، آفاق وضمانات الاستثمار العربية الأوربية، الطبعة الأولى، بيروت، مركز الدراسات العربي الأوربي، 2001، ص288
- عبير فرحات علي- إدارة أزمة الاستثمار في ضوء التكتلات الاقتصادية- كلية التجارة- جامعة عين شمس- ديسمبر 2007، ص502.
- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار- تقرير التنافسية العربية لعام 2006م- الخطة الإستراتيجية الجديدة للمؤسسة (2007-2014)- العدد الفصلي الأول يناير، مارس 2007- ص6.
- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار - مؤشرات الحرية الاقتصادية بعد عقد من الزمن - 2004 - ص10.
- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار - مؤشر الحكومة الإلكترونية- العدد الفصلي الثالث - 2005 - ص5.
- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار - تقرير التنافسية العربية لعام 2006- العدد الفصلي الأول يناير - مارس 2007 - ص6-7.
- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات- التقرير السنوي عن مناخ الاستثمار في الدول العربية- 1993- ص9.
- Thandlika Mkandawire. Social Policy in a development, UNRISD, Social Policy and Development Programme. Paper No. 7 June 2001, P. 5.
- الأمم المتحدة، السياسة الاجتماعية المتكاملة من المفهوم إلى الممارسة- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا- الاسكوا، بيروت، لبنان، 2008م- ص2.
- 14- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار - تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2004م- العدد الفصلي الثاني 2005م- ص15.
- ضمان الاستثمار: آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية لعام 2011م المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات- الكويت- ص7-18.
- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار - تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2014 - 2015.
- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار - تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2015 - 2016.
- world economic forum ; the global competitiveness report 2015 - 2016

تصور مقترح لاستخدامات بطاقة التقييم المتوازن في تقييم أداء الموارد البشرية بالجامعات

A proposal for the use of the balanced score card in the evaluation of the performance of human resources in universities

د. سبرينة مانع، د. ليليا بن منصور ، جامعة عباس لغرور، خنشلة، الجزائر.

تاريخ التسليم: (30 /06/ 2015)، تاريخ التقييم: (19 /08/ 2015)، تاريخ القبول: (01 /10/ 2015)

Abstract

Today universities have put in their first priorities, finding the best ways that allow them an effective evaluation of the performance of its human resources as an important means of ensuring the quality of university performance. It is considered a service institution that works to produce and transmit knowledge and create an elite that participate in the progress of local and international communities in all areas, it is difficult to assess and measure what is not measurable (human and intellectual resources) which brings us to determine the methods that would help the university to evaluate the performance of its human resources, a complete and accurate assessment enabling it to make appropriate decisions regarding the various human resources management issues and thereafter ensuring quality in all its achievements. Among the most accurate and comprehensive evaluation methods: the balanced score card, These two researchers proposed a simulation provides for the application of these method to intangible and difficult to measure performance in this case human performance, including the assessment remains problematic and still relevant for specialists and researchers in this domain .

Key words: University, human performance evaluation , balanced score card

ملخص

تضع الجامعات اليوم في أولى أولوياتها البحث في أهم السبل التي تمكنها من التقييم الفعال لأداء مواردها البشرية كأسلوب هام لضمان جودة الأداء الجامعي. وباعتبارها مؤسسة خدمية تعمل على بناء العقول وخلق الكفاءات التي توجه إلى النهوض بالمجتمعات المحلية والدولية وفي كافة المجالات، هذا يصعب عليها تقييم وقياس ما لا يقاس (الموارد البشرية والفكرية)، مما جعلنا نبحث في أهم الأساليب التي من شأنها مساعدة الجامعة على تقييم أداء مواردها البشرية تقييما جيدا شاملا ودقيقا، يمكنها من اتخاذ قرارات فاعلة في ما يخص مختلف قضايا إدارة الموارد البشرية ومن ثم تحقيق الجودة في كل مخرجاتها. ومن أهم أساليب التقييم الأكثر دقة وشمولية هي بطاقة التقييم المتوازن، حيث ستعمل الباحثتين على إعطاء تصور مقترح لتطبيق هذا الأسلوب على الأداء غير الملموس صعب القياس (الأداء البشري) والذي يظل قياسه إشكالا جاري البحث فيه من طرف المختصين والباحثين في مجال تقييم الأداء البشري.

الكلمات المفتاحية: الجامعة، تقييم الأداء البشري، بطاقة

التقييم المتوازن

مقدمة:

تسعى الجامعة شأنها شأن المؤسسات عموماً وبغية تحقيق أهدافها، إلى تقييم أداء مواردها البشرية والذي يسهل عليها اتخاذ القرارات الخاصة بقضايا الموارد البشرية من تحفيز، نقل، ترقية، تدريب وتنمية الخ، حيث تعتمد عديد الأساليب التي انتشر استخدامها على الرغم من قصورها، الذي تمثل أساساً في غياب الشمولية في التقييم، مما يؤدي إلى وجود انحرافات في التقييم بين ما هو مخطط وما هو محقق.

إشكالية الدراسة:

تعتبر قضية تقييم أداء الموارد البشرية من أصعب القضايا التي تجابه المؤسسات نظراً لطبيعة المورد البشري، لذا فالجامعة ملزمة بالبحث عن أساليب تقييمية غير الأساليب التقليدية القاصرة، المعتادة والمعروفة عموماً، وعليه إشكالية الدراسة هي: "هل تشكل بطاقة التقييم المتوازن أداة تقييم شمولية يمكن اعتمادها في تقييم أداء الموارد البشرية بالجامعات".

فرضية الدراسة:

بناءً على التساؤل المطروح يمكن بناء الفرضية التالية: "تشكل بطاقة التقييم المتوازن أداة تقييم شمولية يمكن اعتمادها في تقييم أداء الموارد البشرية بالجامعات".

أهمية وأهداف الدراسة:

تأتي أهمية هذه الدراسة من أهمية المورد البشري في حياة المؤسسات المعاصرة اليوم بما فيها الجامعة، واتصافه بالبعد الاستراتيجي الذي يلزمها البحث عن أساليب حديثة وأكثر شمولية في تقييم أدائه، بغية تغييب فجوة الأداء بين المقدر والمحقق من الأداء البشري، بالتالي فهذه الدراسة تهدف إلى تحديد وبناء نموذج مقترح لتقييم أداء المورد البشري تقيماً شاملاً هذا النموذج هو: "بطاقة التقييم المتوازن لأداء المورد البشري بالجامعات".

منهج الدراسة:

تم اعتماد المنهج الوصفي والتحليلي والرؤية الاستشرافية في بناء نموذج شمولي في تقييم الأداء البشري في الجامعات.

المحور الأول: الجامعة والمبادئ العامة للتعليم الجامعي الفعال

تعد الجامعات رمزا لتقدم المجتمعات ورفقها ووسيلة لتنميتها، كونها تمثل مصدراً من المصادر الرئيسية للاستثمار الأمثل فيما يسمى برأس المال البشري والفكري، تتعدد وتختلف وظائفها ومهامها.

أولاً: تعريف الجامعة:

يرى علماء التنظيم التربوي أنه لا يوجد تعريف قائم بذاته لمفهوم الجامعة، حيث أن كل مجتمع ينشئ جامعيته ويحدد لها أهدافها بناء على ما تملبه عليه مشاكله وتطلعاته وكذا توجهه السياسي والاقتصادي والاجتماعي، حيث تظل مؤسسة ذات طابع خاص تتشدد الاستقلالية لتحقيق أهدافها في إنتاج المعرفة ونشرها، هذه الاستقلالية لا تفصلها عن المجتمع؛ بل تظل جزءاً لا يتجزأ منه، حيث تؤثر فيها التوترات والصراعات التي تحدث فيه إيجاباً أو سلباً. (فضيل دليو وآخرون، 2006، ص78)

تشير الكتابات إلى أن هذا المصطلح استعمل لأول مرة في القرن الثالث عشر، نحو سنة 1218م وكان يعني الإتحاد (Communauté)؛ أي كل مجموعة منظمة، فأساس فكرة الجامعة هو الاتحاد الذي يعني التنظيم في جماعة معينة؛ وفي العربية

بعد المصطلح ترجمة حقيقية لمصطلح (University) (رفيق زراولة، 2005، ص385). حيث تعرف الجامعة على أنها: "مؤسسة تعليمية وحرمة أمن للعلم والفكر والثقافة، تتمتع بالاستقلالية الأكاديمية والإدارية والمالية والأهلية القانونية التامة لتحقيق أهدافها التعليمية والعلمية وخدمة المجتمع" (جواد كاظم لفقة، 2011، ص411). فهي "من بين الأنظمة التي يتشكل منها الواقع الاجتماعي، فهي المصنع الذي يتخرج منه قادة الفكر في البلاد ومنابع العلم والمعرفة والنواة الأساسية في تكوين الإطارات وتكوين الثقافة الوطنية". (p20 1993, ALI EL Kenz)

ثانياً: مهام الجامعة

تتعدد مهام الجامعة وتختلف باختلاف الزوايا التي ينظر إليها من خلالها، إلا أنها تشترك في بعضها والمتمثلة في: (جواد كاظم لفقة، مرجع سابق، ص411)

- تقديم خدمات تعليمية تلبي حاجات التطوير العقلي والثقافي والأخلاقي للفرد؛
- تطوير العلوم والفنون بواسطة عملية البحث العلمي واستخدام النتائج في تطوير العملية التعليمية وخدمة المجتمع؛
- بناء وتنمية قدرات ومهارات أعضاء الهيئة التدريسية والموظفين الآخرين، بالإضافة إلى تكوين وترسيخ روح الانتماء المؤسسي لديهم؛
- تكوين لدى المتعلمين روح المواطنة وتحمل المسؤولية في العملية التعليمية؛
- الحفاظ على وتقوية التقاليد والأعراف الأكاديمية العلمية.

ثالثاً: وظائف الجامعة

أ- نقل المعرفة:

تعد وظيفة التعليم (نقل المعرفة) أولى مسؤوليات الجامعة لاعتبارها عملية تحتاج إلى معرفة متخصصة تحددها طبيعة المهنة التي بعد لها الطالب، فالإعداد المهني يقتضي الإلمام بمناهج جامعية يتابعها الطالب عاماً بعد آخر، حتى يصل إلى المستوى الذي يعتبره العرف الجامعي حداً أساسياً يستلزمه الترخيص بمزاولة المهنة، كما أن وظيفة التعليم التي تقوم بها الجامعة تؤدي إلى نقل المعرفة وتبادلها وتوريثها للأجيال، بالتالي الحفاظ على المعرفة والثقافة وتعزيز الهوية الوطنية. حيث لا بد على الجامعة في إطار وظيفة نقل المعرفة التركيز في مضامين برامج التعليم الجامعي، منهجياته، مقارباته وممارساته وكذا وسائل نقل المعارف فيه على تحقيق الأهداف التالية: (يوسف حجيم الطائي وآخرون، 2007، ص140)

- تزويد المتخرجين بكفايات محددة من معارف، مهارات واتجاهات تتيح لهم الانخراط بالمجتمع والمشاركة الفاعلة في قطاعات النشاط البشري المختلفة؛
- تكوين مواطنين مثقفين يمتلكون الكفايات المتعلقة بالاتصال الفعال المبني على التفكير الحر؛
- تكوين مواطنين ملتزمين بقضايا الناس والمجتمع، يتمتعون بروح النقد وقادرين على العمل ضمن فريق ولهم القدرة على تحليل المشكلات الاجتماعية والبيئية وغيرها واستنباط حلول لها؛
- تعزيز العلاقات مع عالم العمل وتحليل حاجات المجتمع والعمل على تلبيتها، مع الأخذ بالتطورات العلمية الحاصلة وتأمين التدريب أثناء الخدمة والمساهمة في خلق فرص عمل جديدة.

ب- البحث العلمي:

إن الأبحاث التي قامت بها الجامعات عبر التاريخ كان لها بالغ الأثر في مجالات الصناعة والزراعة ومختلف جوانب الحياة، فعلى الرغم من أن عدداً كبيراً من مراكز الأبحاث قد أنشأت بصفة مستقلة عن الجامعة، إلا أن أبحاث الجامعة مازالت إلى حد كبير أكثر أهمية وأكثر دقة من غيرها من الأبحاث (رفيق زراولة، 2005، ص392). وحتى تتمكن الجامعة من أداء وظيفتها البحثية بشكل مرض وفعال يجب مراعاة عدة أمور منها: (الهاللي الشربيني الهاللي، 2007، ص29).

- وضع الخطط المتكاملة والمدرسة للبحوث والدراسات العلمية التي تجريها الجامعة، مع الأخذ في الاعتبار توجيه هذه الخطط نحو حل المشكلات؛
- تشكيل لجنة بكل جامعة لمراجعة التوجه العام لأنشطتها البحثية، بغية إيجاد نوع من التوازن لنقادي التكرار الذي قد يحدث في مشروعات الأبحاث؛
- توفير المختبرات والأجهزة العلمية وكذا المكتبات والدوريات والمراجع ونظم الاتصالات والمعلومات؛
- المساعدة في نشر الأبحاث العلمية وتوصيلها إلى مواقع الإنتاج، وانتظار الردود للاسترشاد بآرائها فيما تجريه الجامعة من بحوث مستقبلية؛
- عقد المؤتمرات العلمية والحلقات التي تتناول قضايا المجتمع ومشكلاته؛
- توفير البيئة والمناخ العلمي المناسبين لمساعدة الباحثين على الإبداع العلمي؛
- وضع ميزانية البحوث بناء على عدد أعضاء هيئة التدريس بكل قسم؛
- يجب أن يؤخذ بالاعتبار عند الترقية العلمية للأساتذة أن تكون هناك نسبة من البحوث التي يتقدمون بها متعلقة بحاجات المجتمع المحيط بالجامعة.

ج- خدمة المجتمع:

إن التزام الجامعة بقضايا المجتمع ومتطلبات نموه وازدهاره، إنما يشكل معلما يرسم هويتها وأساسا يحقق ذاتها ويعطي المعنى الحقيقي لوجودها، حيث تعمل على تسخير إمكاناتها المادية والبشرية في خدمته، انطلاقا من معرفة احتياجاته ومشاكله وتطلعاته، ثم العمل على ترجمتها إلى نشاط علمي وتعليمي توجه نتائجه ومخرجاته لخدمة المجتمع الذي تنتمي إليه، هذا ما يعكس الاختلاف في الخدمات بين الجامعات نتيجة لاختلاف مشاكل مجتمعه. حيث تشكل الأبحاث والدراسات التي يقوم بها الباحثون في الجامعة انعكاسا لقضايا ومشاكل المجتمع، حيث يمكن رصد دور الجامعة في خدمة المجتمع في نوعين من الخدمات هما: (يوسف حبيب الطائي وآخرون، ، 2007، ص - ص، 141 - 142).

• الخدمة العامة للمجتمع: وتتمثل في:

- المساهمة في تحقيق أهداف التنمية الشاملة والمتكاملة للمجتمع من النواحي الاقتصادية والاجتماعية والثقافية؛
- المساهمة في الحفاظ على القيم المجتمعية وتعزيزها؛
- المساهمة في فهم الثقافات المحلية، الإقليمية، الدولية والتاريخية والحفاظ عليها وتعزيزها في إطار التنوع الثقافي؛
- التحليل المستمر للميولات السياسية والاقتصادية والاجتماعية، بهدف تمكين المجتمع من معالجة المسائل التي تعكر صفو المجتمعات المحلية والدول والمجموعات الإقليمية وكذا المجتمع الدولي؛
- نشر القيم المتفق عليها عالميا وأهمها السلام، العدالة والمساواة، التضامن وحقوق الإنسان.

• الخدمة المباشرة للمجتمع: وتتمثل في:

- المساهمة في تنمية التعليم وتحسينه على كافة المستويات؛
- المساهمة في تفعيل الأنشطة المجتمعية التي من شأنها القضاء على الفقر، العنف، الأمية والتدهور البيئي؛
- المساهمة في تنمية المجتمع المحلي على كافة الأصعدة، من خلال القيام بمشاريع تعاون مع مختلف القطاعات الاجتماعية والهيئات والمنظمات الحكومية وغير الحكومية؛
- تزويد المؤسسات المحلية بيد عاملة مؤهلة وقادرة على تحمل أعباء الوظيفة؛
- تحقيق الرفاه الاجتماعي.

المحور الثاني: بطاقة التقييم المتوازن لأداء الموارد البشرية في الجامعات

أصبحت الجامعة اليوم وفي ظل تحول مواردها البشرية إلى أصول إستراتيجية، في حاجة ماسة إلى قياس الترابط والانسجام بين الاستثمار في مواردها البشرية وارتفاع قيمتها سواء من خلال أصولها المادية أو البشرية، حيث يترجم هذا الانسجام في ضرورة التكامل بين هذه الموارد في إطار إحداث التوافق بين الموارد البشرية وعملها وموجهات النجاح (Success Drivers) الإستراتيجية للجامعة، هذا يكون من خلال بناء وتنفيذ بطاقة التقييم المتوازن لأداء الموارد البشرية فيها.

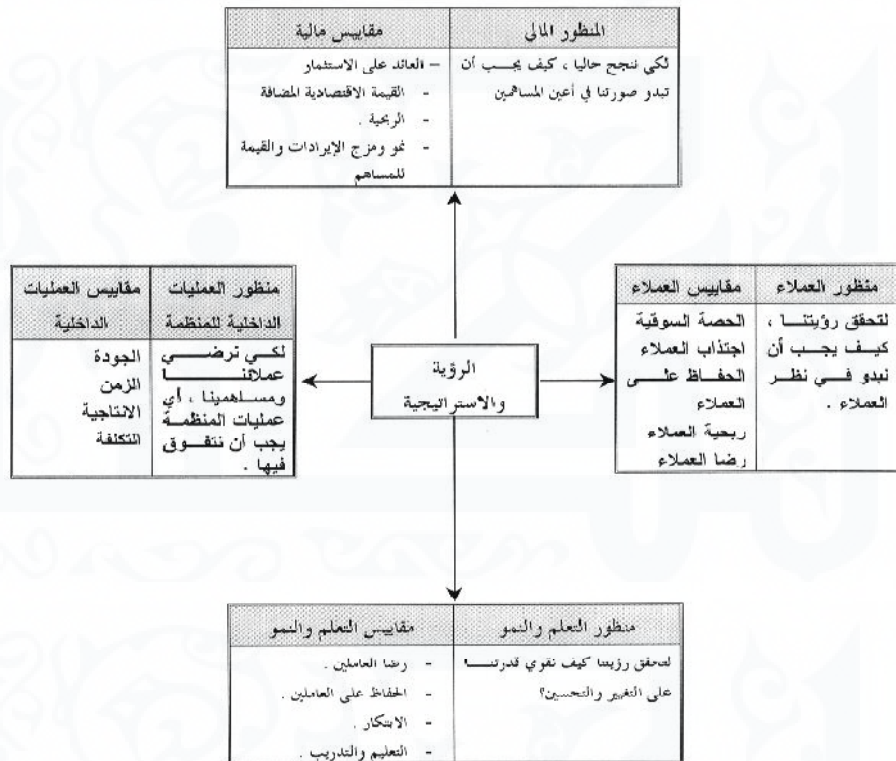
أولاً: بطاقة التقييم المتوازن للأداء

تقدم كل من "كابلان ونورتن" بفكرة تقييم الأداء المتوازن في عام 1992 بالنشر في مجلة (Harvard Business Review)، وحثهم أكثر للعمل في هذا الاتجاه أن أعمالاً كثيرة أصبحت تتم في المؤسسات كأعمال التجديد والابتكار وأنشطة التدريب. ولا يمكن الحكم على جودة أداء هذه الأنشطة باستخدام أساليب تقييم الأداء التقليدية، من هنا بدأت الحاجة إلى إيجاد نماذج تقييم أداء شاملة ومتوازنة تعكس حقيقة الإنجاز الفعلي للمؤسسة. (سعد صادق البحيري، 2004، ص211).

وتعرف بطاقة الأداء المتوازن (Balanced Score Card) على أنها "منهجية رقابية تقدم مقياس شامل عن كيفية تقدم المؤسسة نحو تحقيق أهدافها الإستراتيجية، حيث تستطيع المؤسسة التفكير في خططها الإستراتيجية من خلال تقييم الاهتمامات والتوقعات والنتائج المطلوبة من خلال أبعاد أربعة وهي: منظور العملاء والأطراف ذات الأسهم، المنظور المالي، منظور الأداء الإداري ومنظور النمو والتعلم والإبداع". (إبراهيم الخولف الملكاوي، 2009، ص - ص، 19 - 20)

يتضح من التعريف أن بطاقة الأداء المتوازن ترتكز على الشمولية في قياس الأداء الكلي للمؤسسة من خلال التركيز على محاور أربع وهي: محور العملاء والأطراف ذات الأسهم حيث يجب على المؤسسة العمل على كسب رضاهم وولاءهم، المحور المالي، محور الأداء الإداري ومحور النمو والتعلم والإبداع (محور العاملين)، حيث يجب تحديد المقاييس الخاصة بكل محور كمعيار يستند إليه في تحديد انحراف الأداء على ما هو مخطط في كل محور، حيث يمكن تحديد معنى كل محور ومقصده من خلال الشكل رقم 01:

شكل رقم 01: محاور بطاقة التقييم المتوازن



المرجع: بومدين يوسف، بطاقة الأداء المتوازن مقارنة فكرية ومنهجية حديثة في مجال التغيير التنظيمي وإطار مؤسسي داعم للإبداع الدائم في منظمات الأعمال الحديثة، الملتقى الدولي الأول: حول الإبداع والتغيير التنظيمي في المنظمات الحديثة - دراسة وتحليل تجارب وطنية ودولية، 18-19 ماي 2011، ص11. نقلا عن:

M Kaplan , R.S. & Norton , D.P. , **The Balanced Scorecard – Measures that Drive Performance** .
Harvard Business Review Jan- Feb , 1992 , 71-79

ثانيا: بطاقة التقييم المتوازن لأداء الموارد البشرية في الجامعة

تعتبر بطاقة التقييم المتوازن لأداء الموارد البشرية، على المحور الرابع في نظام التقييم المتوازن للأداء وهو محور النمو والتعلم والإبداع والخاصة بالموارد البشرية في الجامعة وفي مختلف التنظيمات الأخرى، تمكن هذه البطاقة من تحقيق عدة مزايا على رأسها توضيح مدى مساهمة الموارد البشرية في تحقيق أعلى مستويات الأداء ومن ثم تبليغ الجامعة لأهدافها. وعلى الرغم من أن كل جامعة لها أسلوبها في بناء بطاقة الأداء المتوازن لمواردها البشرية، إلا أن هناك قضايا أساسية تؤخذ في الاعتبار على رأسها ربط دور الموارد البشرية بتنفيذ الاستراتيجية العامة للجامعة.

ثالثا: بناء بطاقة التقييم المتوازن لأداء الموارد البشرية الجامعية

إن بناء بطاقة التقييم المتوازن لأداء الموارد البشرية في المؤسسة الجامعية، يتطلب تطوير نظام قياس للموارد البشرية يشتمل على: (وائل محمد صبحي إدريس، طاهر محسن منصور الغالبي، 2009، ص138).

- تحديد موجهات الموارد البشرية، هذه الموجهات تعتمد على طبيعة خيار الجامعة، فقد تكون بعض الموجهات من قبيل استقرار الكوادر المؤهولة في وظيفة البحث والتطوير، حيث أن أهم الكوادر المؤهلة لها أثر مهم جدا على الأداء؛
 - نظام عمل عالي الأداء، حيث أن تحديد عناصر هذا النظام تصبح ضرورية وترتبط وتساهم في توضيح موجهات الأداء للموارد البشرية؛
 - توضيح وتحديد حدود نظام الموارد البشرية، هذا يساعد على تأشير العناصر المطلوبة لإنتاج موجهات الأداء، حيث أن الفكرة تتجسد في حقيقة أن الذي يتم إدارته هو ما تم وضع قياسات ومعايير محددة له؛
 - تحديد قياسات كفاءة الموارد البشرية، فمثلا يمكن أن تكون القياسات مستندة إلى الأجر أو التكاليف أو غيرها، كذلك طبيعة الربط والعلاقات بين الفوائد والامتيازات والتكاليف.
- تمثل العناصر السابقة متطلبات أساسية لبطاقة الأداء المتوازن لأداء الموارد البشرية، تعطي في ارتباطها الصورة الكلية والتأثير الهام لوجود هذا النظام في الجامعة، حيث تعكس صيغة التوازن بين متطلبات الموارد البشرية من ناحية السيطرة على التكاليف وجوانب خلق القيمة، فالتركيز على الجوانب الإستراتيجية يساهم في إيجاد صيغة التوازن الصحيح بين التكاليف والسيطرة عليها من جهة والفوائد والعوائد المراد تحقيقها من جهة أخرى.

رابعا: أهمية تبني الجامعة لبطاقة التقييم المتوازن لأداء الموارد البشرية

إن الجامعات على اختلافها وفي إطار تبنيها لفكرة بطاقة الأداء المتوازن لمواردها البشرية، يمكنها تحقيق مجموعة من الفوائد والمزايا نلخصها في النقاط التالية:

- إمكانية التمييز بين ما يمكن عمله من قبل الموارد البشرية في الجامعة وموجهات الأداء الأساسية لهم، فتطوير نظام لقياس أداء الموارد البشرية باعتبارهم أصلا استراتيجيا ومصدرا لخلق القيمة، يوضح الفروق بين الموجهات المؤثرة في الإستراتيجية والممكنات التي تساهم في العمل؛
- السيطرة على التكاليف من جهة وخلق القيمة من جهة أخرى، حيث يمكن للموارد البشرية أن تتوقع ما هي أساليب السيطرة على التكاليف، كما تلعب دورا استراتيجيا في خلق القيمة واستمرارها. وتأتي بطاقة الأداء المتوازن للموارد البشرية لتوازن بين هذين الدورين؛
- تحديد مدى مساهمة الموارد البشرية في تنفيذ وإنجاح إستراتيجية الجامعة، من خلال طرح مسؤولي الموارد البشرية ضمن هذا النظام (البطاقة) سؤال حول مدى مساهمة الموارد البشرية في الأداء بالجامعة، حيث تلعب بطاقة التقييم المتوازن لأداء الموارد البشرية هنا دور يعكس منحى الخبرة لكل مورد بشري بالجامعة خاصة الأستاذ فيها؛

- تشجيع مديري الموارد البشرية على التركيز المحدد على كيفية مساهمة قراراتهم في نجاح تنفيذ إستراتيجية الجامعة، أي الإدارة الفعالة لمسؤولياتهم الإستراتيجية؛
- تأتي بطاقة التقييم المتوازن لأداء الموارد البشرية على إعطاء مرونة أكبر بحكم إمكانية تغيير مؤشرات القياس ضمن المحاور الأربعة بسهولة، عكس أنظمة قياس الأداء التقليدية والتي غالبا ما تكون في إطار مؤسسي لا يقبل التغيير.
- وعليه فالتبني الجاد لبطاقة التقييم المتوازن لأداء الموارد البشرية والبناء الصحيح لها، يمكن الجامعة من التحكم في موجهات الأداء لدى مواردها البشرية، مما يجعلها تستفيد (النقاط السالفة الذكر) من استخدامات وتطبيقات هذه البطاقة التي تعكس التقييم السليم لأداء المورد البشري من خلال إحداث التوازن بين باقي محاورها ومحور التعلم والنمو المرتبط أساسا بالعنصر البشري فيها.

خامسا: نموذج وتصور مقترح لبطاقة التقييم المتوازن للأداء البشري في الجامعة بالتركيز على المحور الرابع

في إطار تفعيل ممارسات الجامعة وترشيد قراراتها المرتبطة خاصة بمواردها البشرية وفي حدود تدعيم التحسين المستمر في أنشطتها وجودة مخرجاتها، عملت الباحثة على رسم نموذج مقترح لبطاقة التقييم المتوازن لأداء الموارد البشرية في الجامعات ممثل في الجدول 01:

جدول رقم 01: نموذج وتصور مقترح لبطاقة التقييم المتوازن للأداء البشري في الجامعة

المحاور	المقاييس	مضمون المقاييس
المحور المالي	المقاييس المالية	يمكن الحديث عن هذا المحور وضبط مؤشرات قياسه فقط من خلال تبني فكرة الجامعة المنتجة في إطار الحرية الأكاديمية والاستقلال المالي بعيدا عن الدعم المالي من طرف الدولة، كذلك في حالة الجامعات الخاصة الممولة ذاتيا: - مقياس عدد الشركاء الاقتصاديين المدعمين ماليا لأنشطة الجامعة ووظائفها؛ - مقياس عدد براءات الاختراع التي يتم بيعها للمستفيدين والتحصيل المالي للجامعة من وراءه. - مقياس عدد البحوث التطبيقية التي تبحث فيها الجامعات عن حلول لمشاكل المؤسسات الاقتصادية والمالية بمقابل مالي؛ - عدد المؤسسات الاقتصادية التي تشكل الجامعة عضو في جماعاتها المرجعية بمقابل مالي ضمن عقود دورية...
محور العملاء (الطلبة، مؤسسات الاستخدام،)	مقاييس العملاء	<u>الطلبة:</u> - عدد الإضرابات التي يحدثها الطلبة وفق معيار زمني معين؛ - عدد الطلبة الحاصلين على درجات جيدة في مشوارهم الدراسي وفق معيار زمني معين؛ - عدد الطلبة الحاصلين على بعثات علمية وفق معيار زمني معين؛ - عدد الطلبة الذين يتم استقطابهم من طرف مؤسسات الاستخدام من الجامعة وفق معيار زمني معين؛ - رضا الطلبة على جامعاتهم وأساتذتهم؛

الشركاء الاقتصاديين		- صورة المؤسسة في ذهن طلبتها. مؤسسات الاستخدام: - عدد الموظفين الجدد من الطلبة في إطار استقطابهم مباشرة من الجامعة؛ - عدد الخريجين الذين أصبحوا يشغلون مناصب وفق تخصصاتهم ومدى رضا مؤسساتهم عنهم؛ - مدى رضا مؤسسات الاستخدام على جودة مخرجات الجامعة في إطار منجزاتهم الوظيفية. الشركاء الاقتصاديين: - عدد الشكاوي التي رفعها الشركاء الاقتصاديين إلى الجامعة؛ - عدد حالات عدم الرد على رسائل الشكر الموجهة من الجامعة إلى شركائها الاقتصاديين؛ - نسبة الشركاء الاقتصاديين الراضين على نشاط الجامعة ومخرجاتها البشرية والعلمية. - صورة المؤسسة في ذهن شركائها.
مقاييس العمليات محور الأداء الإداري والبيداغوجي للجامعة	مقاييس العمليات الإدارية والبيداغوجية للجامعة	وتشمل المقاييس التالية: - مؤشر القيادة عدد الموظفين الذين يشغلون مناصب قيادية؛ - مؤشر الدافعية (عدد الموظفين (أساتذة وداريين) الذين يتم حفزهم دورياً؛ - مؤشر دوران الموظفين (%؛ - مؤشر سنوات خدمة الموظفين بالجامعة؛ - مؤشر متوسط عمر الموظفين بالجامعة؛ - مؤشر الوقت المنفق في التدريب، التعلم، التطوير والإبداع - الأيام / السنة؛ - مؤشر عدد الموظفين المؤقتين / الموظفين الدائمين (%؛ - مؤشر نسبة الموظفين الحاصلين على ليسانس (داريين)، ماجستير، دكتوراه أو درجة الأستاذية بالجامعة (%؛ - مؤشر متوسط التغيب عن العمل (عدد مرات تغيب كل موظف في الشهر أو الثلاثي حسب المؤشر الموضوع من طرف الجامعة؛ - مؤشر التمكين (عدد الموظفين الذين تخول لهم سلطة اتخاذ القرارات)؛

- التكلفة السنوية لبناء وتنفيذ برامج التدريب، التعلم، التطوير والاتصال وبرامج الدعم للمورد البشري داخل الجامعة.		
الإبداع في الجامعة: حيث يمكن قياسه من خلال المؤشرات التالية: - عدد مرات استحداث أساليب وطرق عمل جديدة لحل المشكلات؛ - عدد براءات الاختراع التي تدخل في رصيد الجامعة؛ - عدد البحوث الأساسية والمقالات العلمية المنشورة؛ - عدد عمليات البحوث والتطوير التي تتم في الجامعة. التعلم التنظيمي (بناء جامعة قائمة على التعلم "منظمة متعلمة"): حيث يجب على الجامعة تبني أنظمة للتفكير تتصف بالشمولية والتكامل، يتم تصميمها وتطويرها وإدامتها بشكل مستمر من خلال البناء السليم لـ: - رؤية الجامعة ورسالتها وإشراك الموظفين فيها؛ - قيم الجامعة ومعتقداتها وربطها بقيم ومعتقدات موظفيها؛ - الاتصالات الداخلية (بين الموظفين: أساتذة، إداريين وحتى طلبة) أو الاتصالات الخارجية (علاقة الجامعة: بمحيطها، بمراكز ومخابر البحث ومكاتب الدراسات، الجامعات خاصة الأجنبية)؛ - تكيف الهيكل التنظيمي للجامعة (هيكل أفقية لا هرمية) تساعد على تبادل المعارف وانسيابية المعلومات؛ - توفير نظم معلوماتية مساعدة على توفير المعلومة في وقتها؛ - توفير الوسائل التكنولوجية والنفسية المساندة للتعلم التنظيمي الجامعي كالإنترنت، الأكسترنات والأنترانت. التدريب والتطوير: تعمل الجامعة وفق هذا المقياس بالتركيز على - عدد مرات تدريب موظفيها وفق برامج تدريبية مدروسة وقائمة لتغطية الاحتياجات التدريبية لهم وتكاليفها وفق معيار زمني معين؛ - عدد مرات تبنيها لاستراتيجية التطوير التنظيمي بالتركيز على الجانب البشري في الجامعة وتحديد تكاليفها وفق معيار زمني معين؛ - عدد مرات تبنيها لاستراتيجية التطوير الإداري بالتركيز على	مقاييس التعلم والنمو الذاتي	محور النمو والتعلم والإبداع

تطوير المدراء وقادة الرأي والقرار بالجامعة وفق معيار زمني معين؛

- دورية تطوير المسار الوظيفي لمواردها البشرية بالتركيز على الرفع من مؤهلات ومهارات وخبرات الموظفين في الجامعة وتهيئتهم لشغل مناصب أعلى وفق معيار زمني معين.

ملاحظة:

عند قياس هذا المنظور يجب الاعتماد على مقاييس مثل: كم الموارد المنققة على الإبداع، التطوير، التعلم والتدريب، إلا أن القدرة الفعلية على الابتكار أو التعلم الجديد الذي تم، يمثل عادة مفهوماً غير محدد بدقة، خاصة إذا أردنا تحديد مدى فائدة وجدوى التطوير الجديد أو كيف يتوقع أن يسهم في النجاح المستقبلي للجامعة. فالإبداع والتعلم والتطوير والتدريب أمور يمكن قياسها فقط إذا توفرت فكرة واضحة عما تتضمنه هذه العمليات وما لا تتضمنه، حيث تهتم المقاييس في مجال رؤية التعلم والنمو بتوصيل إستراتيجية الجامعة إلى الأفراد العاملين بها.

المصدر: إعداد الباحثين

في إطار هذا النموذج المقترح والمبين في الجدول (01) لا بد من تحديد الأهداف في كل محور وإظهارها من خلال مؤشرات مع قيمها المستهدفة، ثم دمجها والأهداف الإستراتيجية للجامعة، أين لا بد أن يكون هناك تناسق وانسجام بين مضامين كل محور مما يجعل النموذج يقيس الأداء الكلي للجامعة ويسهل تنسيق استراتيجياتها مع الأنظمة التنفيذية فيها، حيث يتم استخدام كل معيار من المعايير الموضوعية في كل محور كمعيار يستند إليه في تحديد انحراف الأداء على ما هو مخطط في كل محور.

الخاتمة:

بناء على ما جاءت به هذه الدراسة، والتي انصب اهتمامها حول التعرف على الجامعة، مهامها ووظائفها، أيضا الإحاطة بمفهوم وأهمية بطاقة التقييم المتوازن، ومحاولة إيجاد نموذج شمولي لتقييم أداء الموارد البشرية بالجامعة من نموذج بطاقة التقييم المتوازن يسمى بـ "بطاقة التقييم المتوازن لأداء الموارد البشرية للجامعات"، يمكن القول بالتحقق المطلق للفرضية العامة للدراسة والتي تمثلت في: "تشكل بطاقة التقييم المتوازن أداة تقييم شمولية يمكن اعتمادها في تقييم أداء الموارد البشرية بالجامعات"، وهذا ما أكدته النموذج الذي تم بناءه، على نحو تتعدد فيه أوجه التقييم لزوايا الأداء البشري بالجامعة.

المراجع:

- فضيل دليو وآخرون، المشاركة الديمقراطية في تسيير الجامعة، مخبر علم الاجتماع والاتصال جامعة، ط2، منتوري - قسنطينة -، 2006.
- رفيق زراولة، دور الجامعة في إنتاج رأس المال البشري في ظل اقتصاد المعرفة، الملتقى الدولي حول: اقتصاد المعرفة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، 2005.
- جواد كاظم لفته، الإدارة الحديثة لمنظومة التعليم العالي، دار صفاء للنشر والتوزيع، ط1، عمان، 2011.

- ALI EL Kenz , Au fil de la crise, études sur l'Algérie et le monde arabe, entreprise nationale du livre, Alger, 1993,.
 - جواد كاظم لفته، الإدارة الحديثة لمنظومة التعليم العالي، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، ط1 ، 2011.
 - يوسف حجيم الطائي وآخرون، إدارة الجودة الشاملة في التعليم الجامعي، دار الوراق للنشر والتوزيع، عمان، 2007.
 - رفيق زراولة، دور الجامعة في إنتاج رأس المال البشري في ظل اقتصاد المعرفة، الملتقى الدولي حول: اقتصاد المعرفة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، 2005.
 - الهلالي الشربيني الهلالي، التعليم الجامعي في العالم العربي في القرن الحادي والعشرين، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007.
 - يوسف حجيم الطائي وآخرون، إدارة الجودة الشاملة في التعليم الجامعي، دار الوراق للنشر والتوزيع، عمان، 2007.
 - سعد صادق البحيري، إدارة توازن الأداء، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004.
 - إبراهيم الخلف الملكاوي، إدارة الأداء باستخدام بطاقة الأداء المتوازن، الوراق للنشر والتوزيع، ط1، عمان، 2009.
 - وائل محمد صبحي إدريس، طاهر محسن منصور الغالبي، توجيه الأداء الاستراتيجي: الرصف والمحاذة - سلسلة إدارة الأداء الاستراتيجي - ، دار وائل للنشر، عمان، 2009.
 - بومدين يوسف، بطاقة الأداء المتوازن مقارنة فكرية ومنهجية حديثة في مجال التغيير التنظيمي وإطار مؤسسي داعم للإبداع الدائم في منظمات الأعمال الحديثة، الملتقى الدولي الأول: حول الإبداع والتغيير التنظيمي في المنظمات الحديثة - دراسة وتحليل تجارب وطنية ودولية، 18-19 ماي 2011، ص11. نقلا عن:
- M Kaplan , R.S. & Norton , D.P. , The Balanced Scorecard – Measures that Drive Performance . Harvard Business Review Jan- Feb , 1992 .

نماذج استخدام الانترنت في إطار المواءمة الإستراتيجية لتكنولوجيا المعلومات ودورها في تعزيز الميزة التنافسية
للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

**Internet adoption in the context of the strategic alignment of information technologies and its
role in promoting the competitiveness of small and medium - sized enterprises**

د. شهرزاد عبيدي، أ. نور الهدى حفصاوي ، جامعة باتنة، الجزائر.

تاريخ التسليم: (2015 /08/ 08)، تاريخ التقييم: (2015 /09/29)، تاريخ القبول: (2015/10 /23)

Abstract :

Information technology has changed the way enterprises manage their business processes, produce their product, deliver their services and communicate with actual and potential customer. Therefore, The alignment of information technology and business process and strategy is still a relevant area of concern in many enterprises, it continues to show up as a top concern for business and information technology manager. The Internet is one of more important instrument of information technology but it presents at the same time opportunities and challenges for enterprises, and small & medium enterprises is no exception. This study try to prove that SMEs can gain competitive advantages through the Internet adoption, but the use of Internet should be at the level of startegic alignment which helps enterprises to achieve competitive advantages.

Key words: information technology, Internet adoption, strategic alignment, competitive advantage, marketing mix.

المخلص

غيرت تكنولوجيا المعلومات طريقة إدارة المؤسسات لعملياتها التجارية، وإنتاج منتجاتها وتقديم خدماتها والتواصل مع عملائها الحاليين والمحتملين. ولذا لا تزال المواءمة بين تكنولوجيا المعلومات والعمليات التجارية والإستراتيجية مجالا يثير الاهتمام في العديد من المؤسسات، فهي تظهر على أنها مصدر الاهتمام الأكبر لمدير الأعمال وتكنولوجيا المعلومات. وتعتبر الإنترنت أداة من أهم أدوات تكنولوجيا المعلومات، ولكنها تقدم في الوقت نفسه فرصا وتحديات أمام المؤسسات، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تستثنى من ذلك. وتحاول هذه الدراسة إثبات أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكنها بلوغ تحقيق مزايا تنافسية من خلال اعتمادها للإنترنت، ولكن يجب أن يكون استخدام الإنترنت في مستوى المحاذاة الإستراتيجية والذي يساعد هذه المؤسسات على تحقيق مزايا تنافسية.

الكلمات المفتاحية: تكنولوجيا المعلومات، اعتماد الانترنت، المحاذاة الإستراتيجية، الميزة التنافسية، المزيج التسويقي.

مقدمة:

شكلت المحاذاة لتكنولوجيا المعلومات خلال السنوات الأخيرة من الألفية الجديدة مركز اهتمام مدراء تقنية المعلومات والإدارة العليا للأعمال، إلا أن معظم المؤسسات تعاني من مشكلة ضعف المحاذاة الإستراتيجية لتكنولوجيا المعلومات، في الوقت الذي نجد فيه أن معظم الدراسات التطبيقية أثبتت وجود علاقة بين النجاح في المحاذاة الإستراتيجية ورفع كفاءة المؤسسة، بحيث أن المؤسسات التي تتجح في محاذاة تكنولوجيا المعلومات لإستراتيجية أعمالها يفوق أدائها المؤسسات التي لم تتجح في ذلك.

وتعتبر الانترنت أهم التقنيات المستحدثة في مجال تكنولوجيا المعلومات حيث أنها ساهمت في إحداث تغيير جذري في الاقتصاد والطريقة التي تدار بها الأعمال، فقد أجبرت المؤسسات على إيجاد طرق جديدة لتوسيع الأسواق التي تتنافس فيها على جذب العملاء والاحتفاظ بهم من خلال تكيف المنتجات والخدمات مع احتياجاتهم، وإعادة هيكلة عملياتها التجارية لتسويق منتجاتها بشكل أكثر كفاءة وفعالية. خاصة في البيئة التنافسية المعاصرة، التي اكتسبت فيها الطريقة التي تستخدمها المؤسسات لتوليد واختيار وتوظيف المعلومات عن عملائها أهمية متزايدة لقدرتها على منح المؤسسة ميزة عن منافسيها. وبالتالي فإن الهدف من اعتماد الانترنت هو تعزيز القدرة التنافسية، ولكن تقنيات التسويق الإلكتروني تقدم في نفس الوقت فرصا وتهديدات للمؤسسات، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تستثنى من ذلك، خاصة وان هذه التقنية سمحت لهذه الشريحة من المؤسسات بدخول أسواق عالمية لم تكن قادرة على ولوجها سابقا والمنافسة فيها نتيجة ضعف إمكانياتها مقارنة بالمؤسسات الكبرى.

- وفي هذا الإطار تحاول هذه الدراسة الإجابة على التساؤل الرئيسي التالي:

ما هي المزايا التنافسية التي بإمكان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اكتسابها من خلال اعتماد الانترنت في ظل المحاذاة الإستراتيجية؟

- وللإجابة على هذا التساؤل الرئيسي تم الاعتماد على الدراسات السابقة في الإجابة على الأسئلة الفرعية التالية:

- ✓ ما هي النماذج التي يمكن للمؤسسة اعتمادها في محاذاتها لتكنولوجيا المعلومات استراتيجيا؟
 - ✓ كيف يمكن تحديد نضج المحاذاة الإستراتيجية للمؤسسة؟
 - ✓ في أي مستوى من مستويات اعتماد الانترنت يمكن اعتبار أن المؤسسة تبنت المحاذاة الإستراتيجية لتكنولوجيا الانترنت؟
 - ✓ كيف ينعكس اعتماد الانترنت على إستراتيجية أعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
 - ✓ هل يرتبط مستوى اعتماد الانترنت في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمستوى تحقيقها لمزايا تنافسية؟
- وللتوصل إلى هدف الدراسة المتمثل في الإجابة على إشكالية الدراسة والأسئلة الفرعية تم تقسيمها إلى ثلاثة أجزاء، حيث خصص الجزء الأول منها للتعريف بالمحاذاة الإستراتيجية لتكنولوجيا المعلومات والنماذج المقترحة في هذا المجال من طرف المفكرين الاقتصاديين. أما الجزء الثاني فقد تم التطرق فيه إلى مستويات اعتماد الانترنت وأثره على إستراتيجية أعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وفي الجزء الأخير من الدراسة تم تسليط الضوء على المزايا التنافسية التي من الممكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحقيقها من خلال اعتمادها للانترنت.

المحاذاة الإستراتيجية لتكنولوجيا المعلومات

تعتبر الانترنت من أهم مظاهر تكنولوجيا المعلومات والاتصال، لذلك فإن اعتماد الانترنت يدخل ضمن إطار المحاذاة الإستراتيجية لتكنولوجيا المعلومات. وقد تعددت الدراسات في هذا المجال، بحيث تركز كل دراسة على جانب من جوانب المحاذاة الإستراتيجية وتوافقا مع ذلك فقد تعددت التعاريف المنسوبة للمحاذاة الإستراتيجية لتكنولوجيا المعلومات، نذكر بعضا منها في الجدول الموالي:

الجدول رقم 1: بعض التعاريف للمحاذاة الإستراتيجية لتكنولوجيا المعلومات

الباحث	التعريف
Luftman & Brier (1999)	التطبيق المناسب وفي الوقت المناسب لتكنولوجيا المعلومات في وضع معين، مع ضمان أن هذا التطبيق يتلائم مع إستراتيجية الأعمال، الأهداف وحاجات المؤسسة.
Hendersson & Venkatramen (1993)	درجة الموائمة والتكامل بين إستراتيجية الأعمال وإستراتيجية تكنولوجيا المعلومات، وبين البنية التحتية وعمليات الأعمال والبنية التحتية وعمليات تكنولوجيا المعلومات.
Reich & Benbasat (1996)	مستوى دعم إستراتيجية تكنولوجيا المعلومات في تحقيق مهمة المؤسسة وأهدافها والمخطط المحدد في إستراتيجية الأعمال.
Tallon (2003)	الرغبة في تشجيع استخدام الموارد الشبكية والتطبيقات المشتركة لتكنولوجيا المعلومات، والرغبة في تجسيد أنظمة مرنة قابلة للتشغيل المتبادل. واختيار العمل بالخيارات التكنولوجية بإتباع المنهج الإداري الذي يشجع هذا الواقع.
Galliers (2004)	وسيلة لحل المشاكل الداخلية المرتبطة بالتأثير والتأثر بالعلاقات مع الشركاء كالمزبائن والموردين.
Sledgianowski & Luftman (2005)	الاستخدام الأمثل لمكتسبات تكنولوجيا المعلومات على مستوى المؤسسة لتوسيع نطاق اتصالها مع المزبائن والموردين.

Source : Augustin Bilolo Abwankom, «CAPACITÉS À L'ALIGNEMENT STRATÉGIQUE DES TI: ÉLABORATION D'UN INSTRUMENT DE MESURE BASÉ SUR LE MODÈLE DE ROSS », *Mémoire de la maitrise en Informatique de gestion* (Montréal : université de Québec, Juin 2010), P P. 5-6.

من خلال التعاريف المذكورة في الجدول أعلاه، نلاحظ عدم الإجماع في الأدبيات السابقة حول تعريف موحد لمفهوم المحاذاة الإستراتيجية، كما نلاحظ الاستعانة بمفاهيم عديدة مثل التكامل بين إستراتيجية المنظمة وإستراتيجية تكنولوجيا المعلومات، مشاركة الموارد التكنولوجية على مستوى المؤسسة، اعتماد أفضل التطبيقات الإدارية والتقنية في تسيير تكنولوجيا المعلومات.

وفي هذا السياق فقد تم اقتراح العديد من النماذج لمحاذاة إستراتيجية تكنولوجيا المعلومات، نذكر منها:

- نموذج Ross
- نموذج Henderson & Venkatraman
- نموذج نضج المحاذاة الإستراتيجية لـ Luftman
- نموذج المحاذاة الإستراتيجية للأعمال الالكترونية لـ Rival Yann

وفيما يلي سنتطرق إلى كل نموذج من هذه النماذج بشيء من التفصيل:

نموذج Ross (2006):

وهو من أهم النماذج المقترحة للمحاذاة الإستراتيجية لتكنولوجيا المعلومات، ويتكون من أربعة محاور رئيسية تتمثل في: أساس إدارة الأعمال، النموذج التشغيلي، هيكل المنظمة ونموذج اعتماد تكنولوجيا المعلومات. وسينم فيما يلي التطرق إلى كل عنصر من العناصر السابقة بالتفصيل (Augustin Bilolo Abwankom, «CAPACITÉS À L'ALIGNEMENT STRATÉGIQUE DES TI: ÉLABORATION D'UN INSTRUMENT DE MESURE BASÉ SUR LE MODÈLE DE ROSS », (Mémoire de la maîtrise en Informatique de gestion (Montréal : université de Québec, Juin 2010), P P. 8-10.

أساس إدارة الأعمال: هو مجموع البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات TI وأنشطة الأعمال الأساسية للمؤسسة، حيث أن البنية التحتية ل TI تسمح بتألية أعمال المؤسسة حتى تصبح الأنشطة الروتينية للمؤسسة صعبة التقليد من طرف منافسيها بحيث أنها تصبح أيضا رقمية ومنسقة وموثوقة وقابلة للقياس والتنبؤ.

النموذج التشغيلي: هو مجموعة من الخيارات الإستراتيجية المستدامة بفضل دعم المؤسسة، وهو أقل تقلبا مقارنة بالإستراتيجية التقليدية، بحيث يعكس إستراتيجية قابلة للتحقيق؛ بمعنى صياغتها بشكل بسيط يجعلها مفهومة من قبل الأطراف المعنيين بتنفيذها. يضمن النموذج التشغيلي للمؤسسة توجه دائم نحو تطوير عملياتها وقدراتها في مجال TI. ومن خلال الدور الاستباقي ل TI، يمكن تحديد الصعوبات التي من الممكن أن تواجهها المؤسسة وكيفية مواجهتها، لذلك فإن النموذج التشغيلي يوجه الاستثمار في TI، ويحدد مستوى التكامل وتوحيد العمليات التنظيمية.

ويضمن النموذج التشغيلي مزايا عديدة للمؤسسة فيما يخص مشاركة المعلومات وتنسيق الأنشطة ومعالجة المعاملات. أما على المستوى التنظيمي فهو يضمن للمؤسسة تحقيق مزايا على مستوى رفع الكفاءة التشغيلية والقدرة على التنبؤ في معالجة المعاملات وقياس وتحسين العمليات إضافة إلى تطوير بنية تحتية متجانسة ل TI.

هيكلية المؤسسة: هي التنظيم المنطقي للعمليات التنظيمية والبنية التحتية ل TI والتي تعكس النموذج التشغيلي؛ بمعنى مستوى التكامل وتوحيد العمليات المرغوب من طرف المؤسسة. فهي رؤية طويلة المدى لتكامل العمليات التنظيمية و TI ، وتتجسد هذه الرؤية بشكل ملموس عندما يتم إدخال TI في كل مرة كاستجابة فورية لحاجو وحدات الأعمال من خلال إضافة قدرات جديدة ل TI لدفع المؤسسة نحو الرؤية المتطورة. فهيكليّة المؤسسة إذن هي تطور دائم ، خطوة بخطوة، نحو أساس إدارة الأعمال.

نموذج مشاركة TI: بعد النموذج التشغيلي وهيكلية المؤسسة، يتمثل المفهوم الرابع لنموذج Ross، والركن الثالث الذي يبنى عليه أساس إدارة الأعمال، في نموذج مشاركة TI، والتمثل في مجموعة من قواعد حوكمة TI والذي يسمح لكل مشروع TI ببلوغ أهدافه الفورية والمحلية من جهة، وأهدافه على المدى الطويل على مستوى المنظمة، والتي يعنى بها أصحاب المصالح على المستويات المختلفة (كل المنظمة أو وحدات الأعمال أو مشروع TI) المسؤولة عن تطوير الاستخدام السليم لقدرات TI على مستوى المنظمة، من جهة أخرى. ويتضمن نموذج TI ثلاثة عناصر أساسية تتمثل في: حوكمة TI وتسيير مشروع TI وآليات الربط.

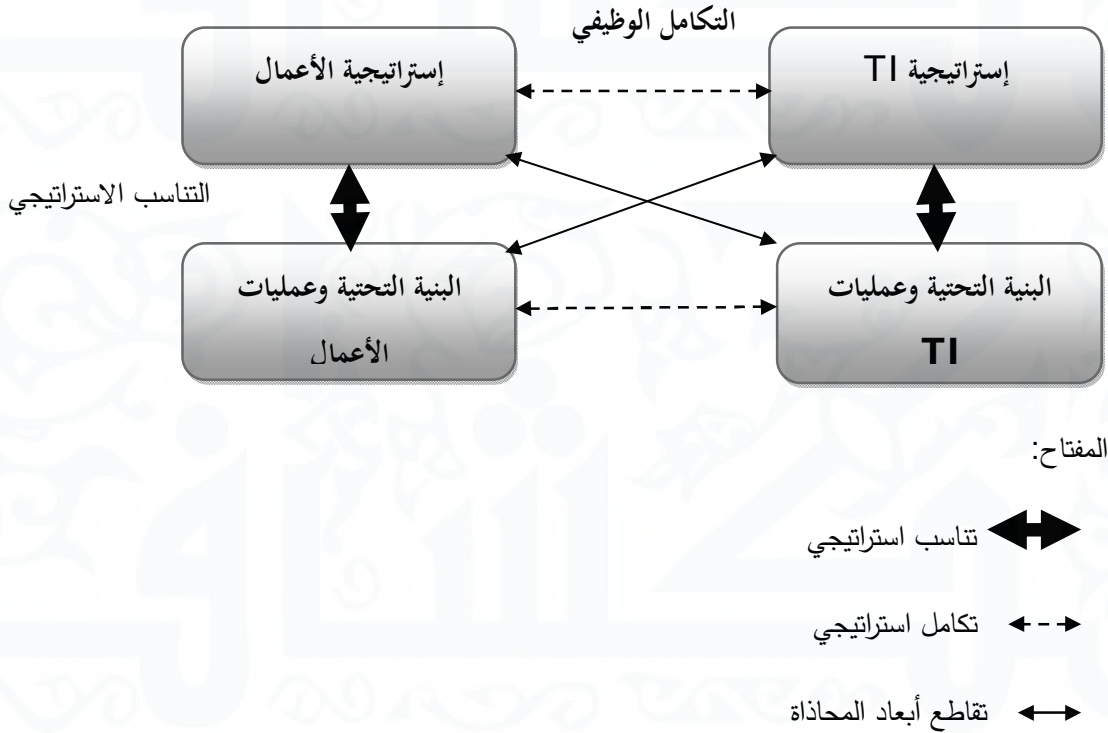
نموذج Henderson & Venkatraman (1993).

يؤكد Henderson & Venkatraman من خلال نموذجهم المقترح سنة 1993، ضرورة التجانس بين الإستراتيجية وتطوير TI. فإستراتيجية الموائمة بين إستراتيجية الأعمال وإستراتيجية TI مستمدة في نظرهما من علاقيتين أساسيتين (Rival Yann, « AN ASSESSMENT OF E-BUSINESS STRATEGIES USING THE STRATEGIC ALIGNMENT MODEL », (European & Mediterranean Conference on Information Systems(Tunis, Tunisia : 25-27 July 2004) :

- التناسب الاستراتيجي بين النطاقات الداخلية والخارجية للمؤسسة؛
- الدمج الوظيفي لتكنولوجيا المعلومات داخل المؤسسة.

بحيث يتم الربط بين أربعة عناصر رئيسية تتمثل في: إستراتيجية الأعمال، البنية التحتية للأعمال والعمليات، إستراتيجية TI، وبنية وعمليات TI. كما هو موضح في الشكل الموالي:

الشكل 1. نموذج المحاذاة الإستراتيجية لـ Henderson & Venkatraman



Source : Rival Yann, « AN ASSESSMENT OF E-BUSINESS STRATEGIES USING THE STRATEGIC ALIGNMENT MODEL », *European & Mediterranean Conference on Information Systems*(Tunis, Tunisia : 25-27 July 2004)

وقد تم ربط كل من إستراتيجية الأعمال وتكنولوجيا TI بالعناصر الأساسية الثلاثة: المجال والحوكمة والكفاءات المميزة. وربط البنية التحتية والعمليات لكل من الأعمال و TI بالعناصر الثلاثة التالية: البنية والمهارات والإجراءات (Silvius ; De Waal, 2010, P. 56).

هذا النموذج المبتكر يذهب إلى أبعد من العلاقة التقليدية بين أنشطة الأعمال وتكنولوجيا المعلومات، من خلال تقسيم وظائف TI إلى عنصرين وذلك بالتمييز بين إستراتيجية TI والبنية التحتية وعمليات TI. فالهدف الأكثر أهمية للمديرين لا يتوقف عند الوصول إلى لمحاذاة ولكن في إيجاد منظور للمحاذاة أكثر توافقاً للمؤسسة (Rival Yann. Op. Cit).

فالهدف من المحاذاة الإستراتيجية يتعدى تحقيق التناسب الجزئي، فهي محاولة للأخذ بعين الاعتبار العلاقات المعقدة بين الاستراتيجيات والبنى التحتية في وقت واحد (Idem).

ورغم الأهمية الواضحة للموائمة بين تكنولوجيا المعلومات والأعمال، إلا أن معظم الدراسات تبقى غامضة في كيفية تطبيق المحاذاة. أما فيما يخص قياس أو تطوير المحاذاة نجد نموذج Luftman حول نضج المحاذاة.

نموذج نضج المحاذاة الإستراتيجية لـ Luftman (2000)

تم في هذا النموذج استخدام ستة متغيرات لتحديد درجة النضج في محاذاة TI والأعمال، والجدول الموالي يوضح هذه المتغيرات:

الجدول 2. متغيرات نموذج نضج المحاذاة الإستراتيجية لـ Luftman

المتغيرات	الوصف
الاتصال	كيف يمكن التفاهم بين العمال التقنيين وباقي الموظفين في المؤسسة؟ هل يمكن الاتصال بينهم بشكل سهل ومتكرر؟ هل تتواصل المؤسسة بشكل فعال مع شركائها؟ وهل تنتشر أفكار حول التعلم التنظيمي داخليا؟
قياس القيمة	كيف يمكن للمؤسسة قياس أدائها وقيمة مشاريعها بشكل جيد؟ بعد الانتهاء من المشروع، هل تقيم المؤسسة ما تم إنجازها مقارنة بما كان من المقرر إنجازه؟ هل يتم تطوير العمليات الداخلية لكي يتم إنجاز المشاريع المقبلة بشكل أفضل؟
الحكومة	هل يتم تنفيذ المشاريع اعتمادا على فهم جيد لإستراتيجية الأعمال؟ هل يتم دعم هذه الإستراتيجية؟ هل تتعامل المؤسسة بشفافية فيما يخص التصريح عن العائد المحقق من استخدام تكنولوجيا المعلومات في مهامها؟
الشراكة	إلى أي مدى تمتد المشاركة بين الموظفين التقنيين وباقي الموظفين الآخرين على مختلف مستويات المؤسسة على أساس الثقة المتبادلة وتقاسم الأخطار والمكافآت؟
المجال والهيكلية	إلى أي مدى يمكن استخدام TI لتصبح أكثر من مجرد أداة دعم للأعمال؟ وكيف يمكن لاستخدام TI أن يساعد المؤسسة على النمو والتنافس وتحقيق الربح؟
الخبرات	هل يتوفر موظفي المؤسسة على الخبرات الكافية ليكونوا كفؤين؟ كيف يمكن لموظفي التقنيين فهم اتجاه الأعمال والتكلم بلغة الأعمال؟ كيف يمكن للموظفين الغير تقنيين في المؤسسة فهم المفاهيم التكنولوجية ذات الصلة بمهامهم؟

Source : Silvius ; De Waal, « Business and IT Alignment in Dutch Vocation Education and Training Organizations », Communication of the IIMA (2010), P. 57.

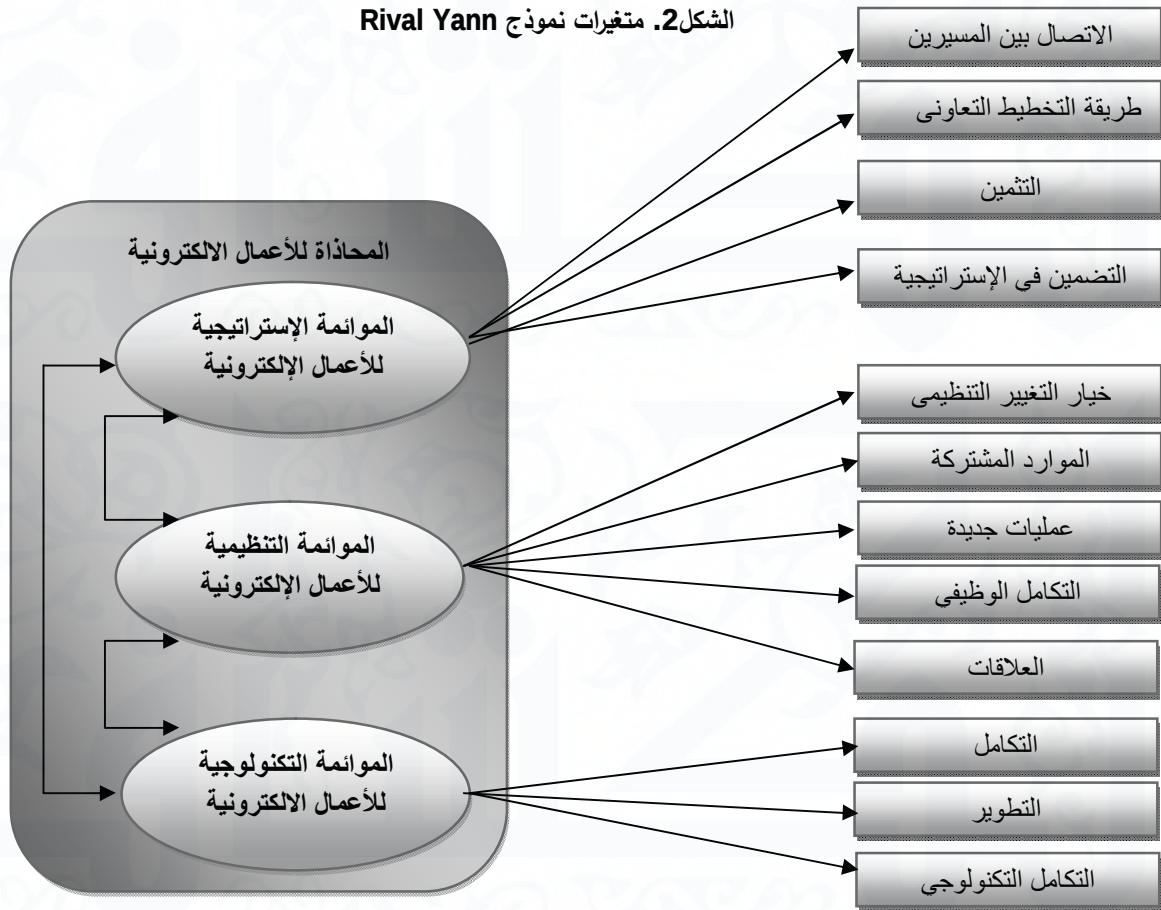
يرتبط مفهوم النضج في نموذج نضج المحاذاة الإستراتيجية بقدرة المؤسسة على موائمة TI لحاجات الأعمال (Silvius &)

(Al. Op. Cit. P. 57) .

تتدرج تكنولوجيا الانترنت ضمن تكنولوجيا المعلومات، وإذا ما اعتبرنا الأعمال الالكترونية كتطور للأعمال ناجم عن استخدام تكنولوجيا الانترنت، فيمكن إسقاط نموذج Henderson & Venkatraman في تقييم توافق إستراتيجية الأعمال الالكترونية مع باقي الاستراتيجيات المؤسسة. إلا أن هناك عدد قليل جدا من الدراسات التي تطرقت لنموذج المحاذاة الإستراتيجية للأعمال الالكترونية. وفي هذا المجال تم اقتراح نموذج من قبل Rival Yann.

نموذج المحاذاة الإستراتيجية للأعمال الالكترونية لـ Rival Yann (2004)

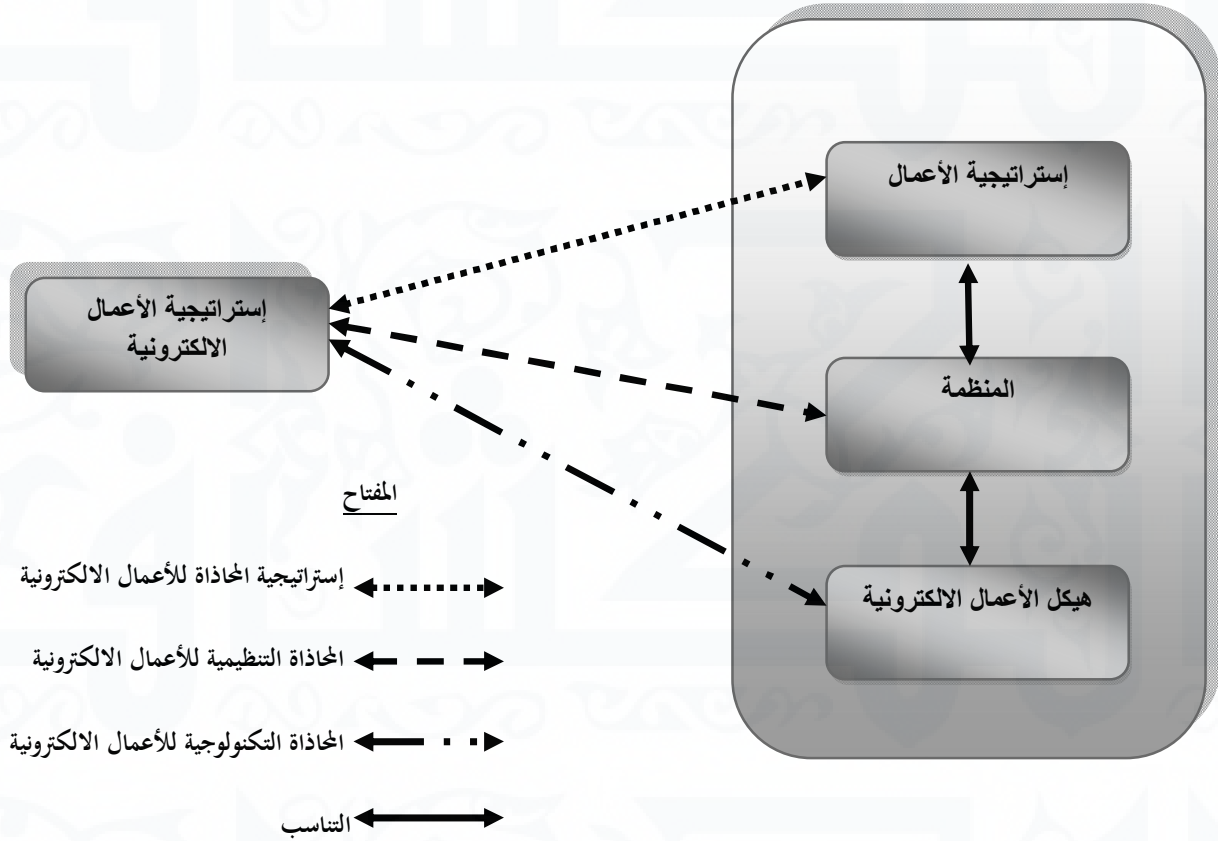
تم اقتراح هذا النموذج بعد إجراء 11 مقابلة مع مدراء المؤسسات ومسيري الأعمال الالكترونية فيها في قطاع السياحة بفرنسا خلال الفترة الممتدة ما بين جوان 2002 وأكتوبر 2003 (Rival Yann. Op. Cit). وقد تم تحديد 12 متغيرا تم تكييفه وفقا لنشاط الأعمال الالكترونية، ويظهر الشكل الموالي هذه المتغيرات:



Source : Rival Yann, « AN ASSESSMENT OF E-BUSINESS STRATEGIES USING THE STRATEGIC ALIGNMENT MODEL », European & Mediterranean Conference on Information Systems(Tunis, Tunisia : 25-27 July 2004)

ومن خلال هذه المتغيرات يمكن تمييز مختلف العلاقات فيما يخص نموذج المحاذاة الإستراتيجية للأعمال الإلكترونية المقترح، وفقاً لما هو موضح في الشكل الموالي:

الشكل 3. نموذج المحاذاة الإستراتيجية للأعمال الالكترونية لـ Rival Yann



Source : Rival Yann, « AN ASSESSMENT OF E-BUSINESS STRATEGIES USING THE STRATEGIC ALIGNMENT MODEL », European & Mediterranean Conference on Information Systems(Tunis, Tunisia : 25-27 July 2004)

يتضح من الشكل السابق أن نموذج المحاذاة الإستراتيجية للأعمال الالكترونية المقترح من طرف Rival Yann قد تم تقسيمه إلى أربعة مستويات تتداخل من خلال ثلاث علاقات رئيسية: حيث نجد المحاذاة للأعمال الالكترونية كتناسب بين إستراتيجية الأعمال الالكترونية للمؤسسة (تحديد وتطبيق العمليات المرتبطة بإستراتيجية الأعمال الالكترونية) وإستراتيجية الأعمال (تحديد وتطبيق الاستراتيجيات المتعلقة بإستراتيجية الأعمال) من جهة، ومن جهة أخرى بين تنظيم المؤسسة (الهياكل والعمليات التنظيمية) وهيكل الأعمال الالكترونية (البنية التكنولوجية والعمليات التقنية).

وباعتبار أن الانترنت من أهم التقنيات المستحدثة في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصال، فقد سارعت المؤسسات لاعتماد هذه التقنية في ممارسة أنشطة أعمالها وخاصة في المجال التسويقي. إلا أن درجة استخدام الانترنت متفاوتة من مؤسسة إلى أخرى، وذلك وفقاً لمدى الاعتماد على هذه التقنية، وقد تعدد الدراسات لتحديد نماذج مستويات اعتماد الانترنت في المؤسسات الاقتصادية، وفي هذا المجال اعتمد Teo&Pain في تقديمهما لنموذجهما حول اعتماد الانترنت في المؤسسات الاقتصادية إستراتيجية المؤسسة على الانترنت ومميزات وظائف الموقع الالكتروني للمؤسسة بالتوافق مع مختلف الأهداف العملية التي تنوي المؤسسة تحقيقها من خلال نشاطها على الانترنت.

نموذج اعتماد الانترنت لـ Teo & Pain

Thompson تم في هذا النموذج تحديد مستويات اعتماد الانترنت وفقا لمستوى الاستخدام، وتبعاً لذلك تم تحديد المستويات التالية (S.H. Teo; Yujun Pian, "A model of web adoption", *Information and Management*, N41 (Elsevier, 2004), 548.

(:

المستوى 0: يشمل هذا المستوى المؤسسات التي ينحصر استخدامها للانترنت على امتلاكها لبريد إلكتروني، وهي المؤسسات التي لا تولي اهتماماً للتواجد على العالم الافتراضي بشكل مكثف، وهذا يعني غياب التوجه نحو المحاذاة الإستراتيجية لتكنولوجيا الانترنت في هذه المؤسسات؛

المستوى 1: ويعكس هذا المستوى الحضور على الويب، وهدف المؤسسات من بناء موقع إلكتروني لها وحصولها على اسم نطاق هو توفير قاعدة بيانات للحصول على المعلومات التي تحتاجها المؤسسة خاصة عن زبائنهم، وبالتالي لا يكتسي استخدام الانترنت في هذا المستوى طابعاً استراتيجياً؛

المستوى 2: وهو المستوى الذي يتم فيه استخدام الانترنت لأغراض الترويج، بحيث يبقى اعتماد الانترنت منفصلاً عن إستراتيجية الأعمال الخاصة بالمؤسسة، وينحصر استخدامها في التعريف بمنتجات المؤسسة، وتزويد الشركاء (العملاء والموردين) بالمعلومات الخاصة بالمؤسسة وعروضها وكيفية الاتصال بها؛

المستوى 3: ويعكس هذا المستوى دمج الأعمال، وهو المستوى الذي تنطلق منه المحاذاة الإستراتيجية لتكنولوجيا الانترنت، بحيث تسعى المؤسسات إلى الموائمة بين ممارسة نشاطها عبر الانترنت والنموذج العام لأعمالها، ويكون الهدف من إنشاء الموقع الإلكتروني في هذا المستوى هو تخفيض التكاليف ودعم الأعمال، كذلك استخدام الموقع كحلقة وصل بين المؤسسة وشركائها (العملاء والموردين)، ومقارنة مع المستوى الأول والثاني تزداد مهمة الموقع الإلكتروني تعقيداً نتيجة الوظيفة التفاعلية (تسويق المنتجات) وإتمام المعاملات، كما أن توفير المعلومات يكون أكثر وضوحاً وشمولاً حيث أن البحث يكون أكثر تقدماً؛

المستوى 4: وهو أعلى مستوى لاعتماد الانترنت، حيث يتحول نموذج الأعمال بكامله، ويصبح التركيز على بناء علاقات جديدة والسعي وراء الفرص المتاحة وراء تبني تكنولوجيا الانترنت على جميع مستويات المؤسسة.

من الواضح اعتماداً على هذا النموذج، أن اعتماد الانترنت لا يعني بالضرورة المحاذاة الإستراتيجية، حيث أن استخدام الانترنت قد يبقى منفصلاً عن نموذج الأعمال الخاص بالمؤسسة ولا يؤثر على إستراتيجية أعمالها كما هو موضح في المستويات الثلاثة الأولى.

ومن خلال دراسة أخرى لـ Teo & Pain حول علاقة مستوى اعتماد الانترنت بالمزايا التنافسية التي من الممكن أن تحققها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تم التوصل إلى أنه كل ما انتقلت المؤسسة إلى مستوى أعلى لاعتماد الانترنت، كلما كانت لها فرصة أكبر في تحقيق مزايا تنافسية. أي أن دمج تكنولوجيا الانترنت ضمن نموذج الأعمال، أو تحويل نموذج الأعمال بما يتماشى مع استخدام تكنولوجيا الانترنت يسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اقتناص الفرص المتاحة بإضافة العالم الافتراضي إلى العالم الواقعي (Tompson Teo; Yujun Pain, 2003, P. 79)، حيث رغم القدرات البسيطة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي لم تكن في السابق كافية لإيصالها إلى الأسواق العالمية والتنافس على المستوى الدولي أصبح ممكناً من خلال هذه التقنية الحديثة في عالم الأعمال.

إن فاعلية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تستثنى من ضرورة اعتماد الانترنت كمدخل تسويقي حديث يسمح لها بتعزيز مزاياها التنافسية وخلق مزايا تنافسية جديدة. ولا بد من أن اعتماد الانترنت يؤثر بشكل مباشر على إستراتيجية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو ما سنبيّنه في الفقرة الموالية.

سابقا كان التوسع في الأسواق المحلية أو الدولية حصرا على المؤسسات الكبيرة نظرا لأن هذا التوسع يعتبر جد مكلف بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أن توفر تكنولوجيا المعلومات والاتصال وبتكلفة بسيطة أتاح العديد من الفرص أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السنوات الأخيرة، وذلك لأنها سمحت للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من دخول الأسواق الدولية والمنافسة فيها إلى جانب المؤسسات الكبيرة؛ فقد سمحت الانترنت للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتسويق منتجاتها على مستوى العالم بأقل تكلفة، إيجاد فرص دخول أسواق جديدة والتعاون مع موردين وموزعين بغض النظر عن موقعهم الجغرافي أو إجراءات تنفيذ المعاملات بأقل تكلفة (Nadeem Akhtar ; Syed Muhammad Azeem ; Ghullam Mustafa Mir, , (2014), P P.22- 23). والجدول الموالي يوضح دور الانترنت في نمو استراتيجيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

الجدول 3. دور الانترنت في نمو استراتيجيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

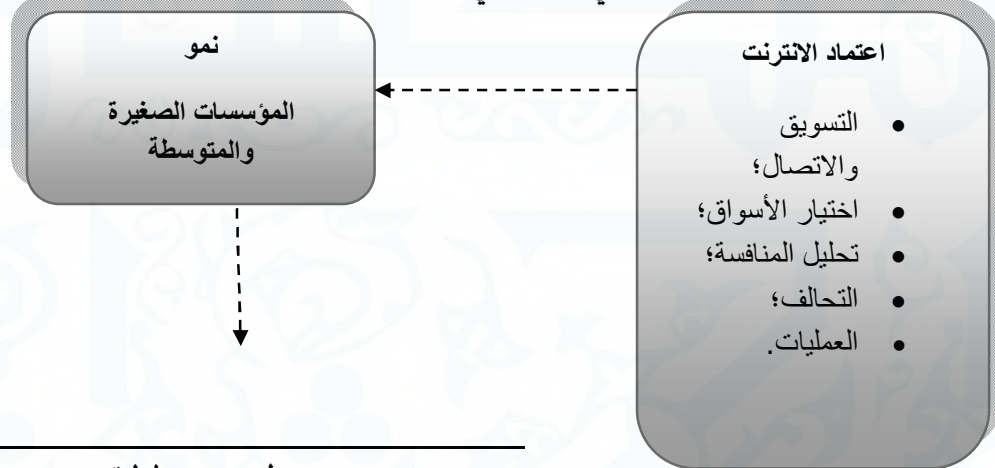
تطوير الإستراتيجية	دور الانترنت
تطوير المنتج	- المساعدة على تقليص دورة تطوير منتج جديد؛ - تعزيز القدرات على جمع، تصنيف واستخدام المعلومات اللازمة لتطوير المنتج؛ - توليد نطاق واسع من أفكار المنتجات الجديدة من مصادر متعددة؛ - جعل عملية الفرز أكثر مرونة؛ - تحسين كفاءة وفعالية المؤسسة في مجال التصنيع؛ - زيادة سرعة وجودة الاختبار والاختيار.
تطوير السوق	- سرعة وكفاءة التوسع الجغرافي في الأسواق المحلية والدولية؛ - فتح أسواق جديدة؛ - فتح منافذ توزيع جديدة؛ - زيادة الصادرات بأقل التكاليف؛ - مساعدة المؤسسات في التغلب على عيوب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة المتعلقة بالوصول إلى الزبائن؛ - تعزيز الاتصالات الداخلية والخارجية.
اختراق السوق	- تحقيق تواصل أفضل مع العملاء الحاليين للمؤسسة من خلال التوضيح الفضل لمزايا استخدام منتج المؤسسة؛ - استخدام الانترنت للمقارنة بين مواصفات منتج المؤسسة مع ما هو متاح في الأسواق؛ - استخدام الانترنت لإقناع المستهلكين الذين لم يسبق لهم استخدام المنتج على الإطلاق.
التميز	- إيجاد شركاء أو بناء تحالف مع مؤسسات تمارس أنشطة مكملية لنشاط المؤسسة؛ - البقاء على صلة مع كل ما هو مستحدث في مجال التكنولوجيا؛ - استخدام الانترنت للحصول على تراخيص استخدام التكنولوجيا الجديدة؛

- إيجاد قنوات توزيع للمنتجات الجديدة لدخول أسواق جديدة.

Source : Nadeem Akhtar ; Syed Muhammad Azeem ; Ghullam Mustafa Mir, « **Strategic Role of Internet In Smes Growth Strategies** », *International Journal of Business Management and Economic Research*, N2 (2014), P P.22- 23. <http://www.ijbmer.com/docs/volumes/vol5issue2/ijbmer2014050201.pdf>, last visit 12/5/2014.

وإضافة إلى أن استخدام الانترنت في تطوير إستراتيجية المنتج أو السوق ذو أهمية كبيرة، يمكن للمؤسسة الاستفادة أيضا من اعتماد الانترنت في تنمية إستراتيجية اختراق السوق من خلال بيع منتجاتها على الانترنت؛ وهو ما يساعد المؤسسة على تقديم خدمات أفضل لعملائها وتطوير أعمالها التجارية، ويدخل هذا ضمن الاستخدام المحدود للانترنت. كما يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اعتماد الانترنت لتنمية إستراتيجيتها المتعلقة بتطوير الأسواق، من خلال استخدامها في البحث عن أسواق جديدة وتحديد الأسواق التي يمكنها استهدافها، وبيع منتجاتها في هذه الأسواق عبر الانترنت، وهذا ما يمكنها من زيادة صادراتها ومساعدتها على الترويج لمنتجاتها في الأسواق الدولية بتكلفة أقل بكثير، ويلغي أيضا الحاجة إلى تطوير بنى تحتية للمبيعات في تلك الدول. كما أن اعتماد الانترنت يساهم بشكل كبير في تنمية إستراتيجية المؤسسة المتعلقة بتطوير منتجاتها، حيث أنها تساعد على تحسين جودة المنتج وتقليص الوقت والتكلفة اللازمين لتطوير منتج جديد. أما بالنسبة لتنمية إستراتيجية التميز فإن اعتماد الانترنت يسهل على المؤسسة إيجاد أسواق جديدة لمنتجاتها الجديدة أيضا، إلا أن هذه الإستراتيجية لا تعتبر مفضلة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقارنة بالاستراتيجيات السابقة (P. 23.Ibid) والشكل الموالي يوضح الدور الإستراتيجي الذي تلعبه الانترنت في تنمية إستراتيجيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

4. الدور الاستراتيجي للانترنت في تنمية استراتيجيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المنتجات الحالية	منتجات جديدة
الأسواق الحالية	تطوير المنتجات
الأسواق الجديدة	التميز

المصدر: من إعداد الباحثات اعتمادا على:

Source : Nadeem Akhtar & Syed Muhammad Azeem & Ghullam Mustafa Mir, « **Strategic Role of Internet In Smes Growth Strategies** », *International Journal of Business Management and Economic Research*, N2 (2014), P. 23. <http://www.ijbmer.com/docs/volumes/vol5issue2/ijbmer2014050201.pdf>, Last visit : 12/5/2014.

لما سبق، يمكن القول أن اعتماد تكنولوجيا الانترنت يلعب دورا استراتيجيا في نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كان توجهها الاستراتيجي.

وقد أكدت العديد من الدراسات السابقة أن اعتماد انترنت يسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بخلق مزايا تنافسية على عدة مستويات.

المزايا التنافسية المحققة من خلال اعتماد الانترنت

انطلاقا من نموذج Porter طور كل من Sethi & King نموذج (CAPITRA : Competitive Advantage Provided by an Information Technology Application) (الميزة التنافسية المتحصل عليها من خلال تطبيق تكنولوجيا الاتصال)، وتعكس CAPITRA الأرباح التي تحصل عليها المؤسسة والمتعلقة بتغيير وضعها التنافسي الناتج عن تطبيق إحدى تطبيقات تكنولوجيا المعلومات والاتصال. تتمثل أول مرحلة في هذا النموذج في تحديد نطاقه، حيث يتأثر نطاق CAPITRA بمستوى الإستراتيجية، وحسب Bakos & Tracy هناك ثلاث مستويات للإستراتيجية يمكن استخدامها لدراسة تأثير تكنولوجيا المعلومات والاتصال: الإستراتيجية الداخلية، الإستراتيجية التنافسية وإستراتيجية محفظة الأعمال. إلا أن نموذج CAPITRA يستخدم في مستوى الإستراتيجية التنافسية لأن الميزة التنافسية تظهر مباشرة في هذا المستوى. وهناك خمس فوائد مختلفة ناتجة عن تطبيق تكنولوجيا المعلومات والاتصال: الكفاءة التشغيلية، التهديد، الريادة، والتعاقد، حيث ينطلق التصور النظري لنموذج CAPITRA من هذه الأبعاد الخمسة، إذ تعكس الكفاءة وفقا لهذا النموذج تأثير تطبيق تكنولوجيا المعلومات والاتصال على قدرة إنتاج المنتجات بأقل تكلفة مقارنة بالمنافسين. التهديد يتمثل في تأثير تطبيق تكنولوجيا المعلومات والاتصال على قدرة التفاوض مع الزبائن والموردين. الريادة هي تأثير تطبيق تكنولوجيا المعلومات والاتصال على الريادة السريعة والناجحة في السوق، وهي مرتبطة بالقدرة على الاستقادة من ميزة الابتكار. التعاقد هو تأثير تطبيق تكنولوجيا المعلومات والاتصال على التكامل بين أهداف الأعمال واستراتيجيات المحيط. والجدول الموالي يوضح توافق كل بعد مع النموذج الأساسي CAPITRA (Système de commerce électronique) Nicolas Bergeron, « interentreprises et avantage concurrentiel dans l'entreprise québécoise », Mémoire présenté au programme de maîtrise en administration (Québec : Université de Sherbrooke, 3 Juillet 2001), P (P. 27-28.

الجدول 4. أبعاد نموذج CAPITRA

التوافق	أبعاد CAPITRA
- الميزة التنافسية تغير قاعدة التنافس؛ - تدعيم الموقع التنافسي؛ - اكتساب كفاءة بالنسبة للمنافسين؛ - خفض الأسعار، زيادة الحصة السوقية.	الكفاءة
- بناء علاقة ولاء لدى الزبون والحفاظ عليه؛ - زيادة الحصة السوقية المبتكرة؛ - تغيير طبيعة النشاط؛ - زيادة القوة الاحتكارية.	التشغيل
- تحسين الوضعية في المحيط التنافسي؛ - زيادة قوة الشراء الاحتكارية؛ - تقليص حالات الخلاف بين الزبائن والموردين الناتج عن البحث عن المصلحة الخاصة	التهديد
- تجميع فوائد إستراتيجية؛	الريادة

- حواجز على المنافسين؛ - الحفاظ على عوائد اقتصادية عالية.	
- الحفاظ على ميزة نسبية؛ - ربح ميزة تنافسية والحفاظ عليها.	التعاقد

Source : Nicolas Bergeron, « **Système de commerce électronique interentreprises et avantage concurrentiel dans l'entreprise québécoise** », *Mémoire présenté au programme de maitrise en administration* (Québec : Université de Sherbrooke, 3 Juillet 2001), P. 28.

ورغم حداثة هذا النموذج إلا أنه يمكن تبرير مصداقيته بتوافقه مع نماذج التنافسية المعروضة في الأدبيات الاقتصادية، فعلى سبيل المثال حسب Porter تتصف الميزة التنافسية بثلاث معايير: التكلفة الأقل، التميز وقوة الحفاظ عليها. تعد الكفاءة مرتبطة بالتكلفة الأقل، التشغيل يتوافق مع التميز، التهديد يحدّث تقليص التكلفة والتميز، وأخيرا الريادة والتعاقد يرتبطان بالحفاظ على الميزة التنافسية. كما يمكن ملاحظة توافق كبير عند المقارنة أيضا مع نموذج Bakos (1987) التي حدد فيها صفات الميزة التنافسية بالكفاءة، قدرة السيطرة على السوق وقوة الحفاظ على الميزة التنافسية. أي أن نموذج CAPITA يشتمل على أهم المفاهيم المرتبطة بالميزة التنافسية. (Ibid. P. 29)

ويمكن أن تدخل المزايا السابقة في إطار المزايا التنافسية الإستراتيجية التي حددها Teo & pian في دراستهما حول اعتماد الانترنت والميزة التنافسية، والمتمثلة في: التميز، تقليص التكاليف، الابتكار، النمو والتحالف. والفقرات التالية توضح كيف يمكن للمؤسسة من خلال اعتمادها للانترنت من تحقيق هذه المزايا (Teo & pian, « **A contingency perspective on Internet adoption and competitive advantage** », Op. Cit. P P. 82-83.

التميز

تسمح التجارة الالكترونية للمؤسسة بالتميز ليس فقط من حيث الأسعار ولكن أيضا من حيث الابتكار في المنتج، تقليص الوقت اللازم لتسويق الخدمات المقدمة للزبون. كما يسمح اعتماد الانترنت للمؤسسة بتطوير المنتجات وفقا للمواصفات المرغوب فيها من طرف الزبائن وهذا ما يزيد من تميز مزاياها. وبمساعدة الخصائص التفاعلية للانترنت كالبريد الالكتروني، نظم التسجيل، مجموعات النقاش، وتعليقات الزبائن يمكن للمؤسسة جمع البيانات بسهولة حول المستهلكين والتي تتضمن معلومات حول التركيز الجغرافي للطلب، تعليقات وآراء الزبائن حول المنتجات، والطلب المحتمل حول سلع أو خدمات معينة. هذه البيانات يمكن أن توفر قاعدة جيدة للمؤسسة في تطوير منتجاتها الحالية بطرق مبتكرة ووفقا لما يرغب فيه الزبائن، وهو ما يساعد المؤسسة على تجسيد تميز منتجاتها أو التركيز على شريحة معينة من زبائنهم. كما توفر الانترنت للمؤسسة فرصة بناء صورة لعلامتها التجارية. إن التميز الذي تسعى المؤسسة لتحقيقه من خلال اعتمادها للانترنت يعتبر أقوى الأسلحة التنافسية في تعظيم حصتها السوقية.

تقليص التكاليف

أثبتت الدراسات في مجال التجارة الالكترونية أن نشاط المؤسسة في سوق افتراضي إلكتروني يمكن من تقليص تكاليف المعاملات التجارية. وبالإضافة إلى أن تكنولوجيا المعلومات والانترنت تمكن من تقليص تكاليف جمع، معالجة وتحويل المعلومات وهو ما يغير بشكل كبير في طريقة ممارستها للأعمال التجارية، يمكن اعتماد الانترنت أيضا من تقليص تكاليف التسويق وخاصة الإعلان، والعمليات المتعلقة بإتمام الأعمال التجارية. كذلك خفض التكاليف نتيجة اعتماد الانترنت يكون ناجما عن انخفاض التكاليف الترويجية لمنتجات المؤسسة، وانخفاض تكاليف التوزيع وتحقيق وفورات مباشرة. كما أن اعتماد الانترنت يساهم في تقليص أوجه القصور الناتجة عن المعاملات الورقية أو تلافيها تماما. وفيما يخص انخفاض تكاليف التوزيع فقد يكون ناجما عن انخفاض النفقات العامة المرتبطة بالمخزون، النقل والبيع بالتجزئة. كما أن اعتماد الانترنت يساعد المؤسسة على تعزيز موقعها القيادي في مجال التنافسية المبنية على التكلفة وذلك بتقديم خدمات جديدة، قيمة وغير مكلفة في آن واحد. فعلى سبيل المثال؛ يمكن للمؤسسة توفير خدمة العملاء عبر الانترنت والدعم التقني المتواصل، بواسطة نشر الإجابات عن الأسئلة المتداولة (الأسئلة المتكررة FAQ) على

موقعها الالكتروني، إضافة إلى ذلك يمكن للعملاء الحصول على معلومات مفيدة فيما يخص استخدام المنتج ومواصفاته بالعودة إلى تعليقات العملاء الآخرين والتفاعل معهم بخصوص الاستفسارات حول المنتج.

الابتكار

يمكن للميزة المبتكرة أن تؤثر على واحدة أو أكثر من روابط شبكة المنتج (سلسلة القيم أو الصناعة) والتي تغطي عادة عملية البحث والتطوير، شراء ونقل المواد الخام، التصنيع، التجميع، اختبار الجودة، التسويق، البيع، التوزيع بالجملة والتجزئة. ويمكن تصنيف أثر الانترنت على الابتكار في ثلاث مستويات: أولاً، المعلومات التي تم جمعها حول العملاء اعتماداً على الموقع الالكتروني يمكن أن يساعد في توليد أفكار منتج جديد. ثانياً، مساهمة الشبكة الالكترونية في خلق تعاون داخل المؤسسة أيضاً بين المؤسسة وشركائها التجاريين، يمكن أن يسهل من أنشطة البحث والتطوير بالنسبة لعملية الإنتاج. ثالثاً: العلاقات الوثيقة بين الشركاء التجاريين على طول سلسلة التوريد يمكن أن يوفر فرصاً لتحسين عملية توزيع المنتج. كما أن اعتماد الانترنت يمكن أن يوفر للمؤسسة فرص تجربة المنتجات أو الخدمات والعمليات الجديدة. أيضاً اعتماد الانترنت لا يقلص فقط من الوقت اللازم لتوزيع المعلومات، وإنما يقلص كذلك من دورة حياة المنتج ويسرع من عجلة الابتكار.

النمو

يمكن اعتماد الانترنت من توسيع الحصة السوقية للمؤسسة وزيادة عدد زبائنها؛ مما يسهل من تنفيذ إستراتيجية نموها. إن اعتماد الانترنت يؤثر على قدرة المؤسسة في النمو بواسطة اتساع نطاقها وزيادة أعمالها التجارية الأساسية، من خلال اختراق الأسواق وتطويرها أو تطوير منتجاتها. فاعتماداً على الانترنت تكون المؤسسة قادرة على توسيع أسواقها جغرافياً بسرعة وبشكل فعال إقليمياً ودولياً. بالإضافة إلى ذلك فإن حضور المؤسسة على الويب يسمح لها بفتح أسواق وقنوات توزيع جديدة. وأكثر من ذلك يساعد الموقع الالكتروني الغني بالمعلومات على تطوير علاقة المؤسسة مع زبائنها من خلال تسويق منتجاتها بشكل أكثر فعالية (المنتج، التسعير، التوزيع والترويج)، وتطوير قنوات توزيع جديدة، وتقليص الوقت اللازم لتسويق المنتج، تخصيص وتشخيص المنتج، الدعم التقني المتواصل 24 ساعة والتفاعل الالكتروني. هذه العلاقات يمكن أن تزيد من حجم المبيعات وفرص تقديم منتجات وخدمات جديدة.

التحالف

خلقت تكنولوجيا المعلومات والانترنت العديد من العلاقات المتداخلة الجديدة بين المؤسسات وساهمت في توسيع نطاق الصناعات التي يجب أن تنافس فيها المؤسسة لتحقيق ميزة تنافسية. وفي هذا الإطار تلعب الاتصالات دوراً هاماً في الحفاظ على تحالف ناجح. بالإضافة إلى ذلك فإن تبادل المعلومات وتقديم الوعود يبقى مهماً في إطار تسيير العلاقات. كما أن اعتماد الانترنت يمكن المؤسسة من تعزيز مزاياها في إطار التحالف من خلال توفير قنوات اتصال فعالة وبتكاليف منخفضة مع شركاء التحالف. تسمح الانترنت بالوصول إلى المعلومات في كل مكان وتمثل منصة مستقلة كأداة لتبادل المعلومات بين شركاء التحالف. لذلك يمكن بناء تحالف قوي بين المؤسسات باستخدام التجارة الالكترونية B2B، كما أن مستوى اعتماد الانترنت يؤثر بشكل طردي على تحسين بناء العلاقات مع شركاء المؤسسة.

المزايا التنافسية المحققة من اعتماد الانترنت والمزيج التسويقي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من خلال ما سبق يمكن القول أن استخدام تكنولوجيا الانترنت أو المحاذاة الإستراتيجية لتكنولوجيا الانترنت في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يؤثر على المزيج التسويقي للمؤسسة، حيث أنه يؤثر على المنتج من حيث سرعة تطويره وتماشيه مع الرغبات المتجددة لدى الزبائن من خلال الوصول إلى آراء العملاء اعتماداً على التواصل المباشر معهم عبر الانترنت، كما أن استخدام الانترنت يخفف من التكاليف وهو ما ينعكس بشكل طردي على الأسعار وبهذا يمكن للمؤسسة المستخدمة للانترنت اعتماد إستراتيجية التنافسية السعريّة، ومن حيث الترويج فإن الموقع الالكتروني يختصر المسافات والزمن للوصول إلى الزبون وإقناعه بالمنتج، كما أن

الموقع الالكتروني للمؤسسة يعتبر قناة توزيع إضافية خاصة بالنسبة للمنتجات الالكترونية. كما وأنه بالنسبة للمؤسسات الخدماتية يؤثر استخدام الانترنت وممارسة التسويق الالكتروني على تسهيل المعاملات على العملاء، كما يعتبر الموقع الالكتروني للمؤسسة بيئة افتراضية بديلة للبيئة المادية، وتسمح الانترنت بالتفاعل المباشر والوجود الدائم والذي يزيد من رضا الزبون. كما يؤثر اعتماد الانترنت على مردودية المؤسسة وبالتالي على توسعها و موقعها التنافسي؛ لأن زيادة الإيرادات تسمح للمؤسسة بدعم وتطوير أنشطة البحث والتطوير مما يؤثر إيجاباً على جودة منتجاتها، كما أنه يسمح أيضاً للمؤسسة بزيادة الإنتاج والوصول إلى أسواق عالمية وبالتالي زيادة الحصة السوقية للمؤسسة وهو ما يزيد من قوتها التنافسية.

الخاتمة

اتضح من خلال هذه الورقة البحثية أن اعتماد الانترنت بات ضرورة حتمية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي ترغب في البقاء في الأسواق الحالية التي اشتدت فيها وتيرة المنافسة، حيث أن التأخر عن اعتماد هذه التقنية يعني ضياع فرص تنافسية يمكن اغتنامها من طرف المنافسين في السوق. ولكن اعتماد الانترنت دون الأخذ بعين الاعتبار إستراتيجية المؤسسة وأهدافها لا يمكن أن يؤثر على أدائها، وهذا ما يقتضي بلوغ مستوى المحاذاة الإستراتيجية لتكنولوجيا المعلومات والاتصال وذلك بدمج إستراتيجية اعتماد الانترنت مع إستراتيجية أعمال المؤسسة أو البلوغ المستوى الأعلى وهو تكييف الأعمال بما يتماشى مع تبني هذه التقنية الجديدة، حيث أن الدراسات السابقة أثبتت وجود علاقة إيجابية بين مستوى اعتماد الانترنت والمزايا التنافسية التي يمكن تحقيقها. وهذا يعني أن نجاح المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في تحقيق مزايا تنافسية على مستوى النمو والتكاليف والتميز والابتكار والتحالف وبلوغها للريادة يرتبط بنجاحها مقارنة بمنافسيها في موائمة تكنولوجيا الانترنت مع إستراتيجية أعمالها. ولا تتفصل هذه المزايا عن الأهداف التسويقية للمؤسسة حيث أنها ترتبط بعناصر المزيج التسويقي للمؤسسة.

المراجع:

- Akhtar Nadeem; Syed Muhammad Azeem ; Mustafa MirGhullam, « **Strategic Role of Internet In SmesGrowthStrategies** », International Journal of Business Management and EconomicResearch, N2(2014)<http://www.ijbmer.com/docs/volumes/vol5Issue2/ijbmer2014050201.pdf>, last visit 12/5/2014.
- BergeronNicolas, « **Système de commerce électronique interentreprises et avantage concurrentiel dans l'entreprise québécoise** », Mémoire présenté au programme de maitrise en administration (Québec : Université de Sherbrooke, 3 Juillet 2001)
- BiloloAbwankomAugustin, « **CAPACITÉS À L'ALIGNEMENT STRATÉGIQUE DES TI: ÉLABORATION D'UN INSTRUMENT DE MESURE BASÉ SUR LE MODÈLE DE ROSS** », Mémoire de la maitrise en Informatique de gestion (Montréal : université de Québec, Juin 2010)
- S.H. TeoThompson; PianYujun, « **A model of web adoption** », Information and Management, N41 (Elsevier, 2004)
- Silvius ; WaalDe, « **Business and IT Alignment in Dutch Vocation Education and Training Organizations** », Communication of the IIMA (2010)
- TeoTompson; PainYujun, « **A Contingency Perspective on Internet Adoption and CompetitiveAdvantage** », European Journal of Information System, vol 12 ((Palgrave : Palgrave Macmillan, 2003)
- Teo & Al , « **A contingency perspective on Internet adoption and competitiveadvantage** ».
- YannRival, « **AN ASSESSMENT OF E-BUSINESS STRATEGIES USING THE STRATEGIC ALIGNMENT MODEL** », European&MediterraneanConference on Information Systems(Tunis, Tunisia : 25-27 July 2004)

تقدير فرضية المعدل الطبيعي للبطالة في الاقتصاد الأردني للمدة 1990 - 2014
**Estimate of the Natural rate Hypothesis of Unemployment in Jordan Economy through
the period 1990-2014**

أ.د. حسين جواد كاظم، د. طالب هاشم جبار، جامعة البصرة، العراق.

تاريخ التسليم: (11 / 08 / 2015)، تاريخ التقييم: (17 / 09 / 2015)، تاريخ القبول: (08 / 10 / 2015)

Abstract

المخلص

The study aims to estimate Natural rate Hypothesis of Unemployment in Jordan Economy through the period 1990-2014 , and by using the following hypothesis: there is tradeoff between unemployment and inflation in the short-term and the economy settles at the natural rate of unemployment in the long- term .The study concluded (by using econometrics technique) there is no trade-off between unemployment and inflation in the Jordan economy and the relation was positive whether by using static Philips curve equation formula or by using dynamic formula and the Jordan economy settles in the Long – term at natural rate of unemployment about 10% - 11%.

Key words:

Natural rate Hypothesis of Unemployment, Unemployment rate, Jordan Economy.

إن الغرض من البحث تقدير فرضية المعدل الطبيعي للبطالة في الاقتصاد الأردني خلال المدة 1990 - 2014 من خلال اختبار فرضيتين هما وجود فواصل Trade-off بين معدل البطالة ومعدل التضخم في الأجل القصير وإن الاقتصاد يتوازن أو يستقر عند المعدل الطبيعي للبطالة في الأجل الطويل، وقد دلت النتائج على عدم وجود فواصل بين معدل البطالة ومعدل التضخم في الأردن حيث أن العلاقة بينهما موجبة سواء في الصيغة الساكنة والديناميكية لمعادلة منحني فيليبس وبالتالي تنتهي ظاهرة منحني فيليبس في الاقتصاد الأردني، في حين يستقر ويتوازن الاقتصاد الأردني في الأجل الطويل عند معدل طبيعي للبطالة تتراوح نسبتهما بين (10% - 11%).

الكلمات المفتاحية:

فرضية المعدل الطبيعي للبطالة، معدل البطالة، الاقتصاد الأردني.

مقدمة:

احتلت موضوع العلاقة بين البطالة والتضخم حيزاً مهماً في الأدبيات الاقتصادية منذ ظهورها بصيغتها الأولى سنة 1958 من قبل ويليام آدموند فيليبس حول وجود فواصل بين معدل البطالة ومعدل الأجر النقدي الاسمي في الاقتصاد البريطاني وهذا ما أثبتته دراسة ساملسون - سولو سنة 1960 في الاقتصاد الأمريكي، إلا أن الدراسات والاختبارات التجريبية لهذه العلاقة من قبل ميلتون فريدمان وأدموند فيليبس وروبرت لوكاس في ستينيات وسبعينيات القرن العشرين أثبتت انقضاء هذه العلاقة في الأمد الطويل خصوصاً بعد أزمة أسعار النفط في بداية سبعينيات القرن الماضي واستمر الجدل حول علاقة الفواصل بينهما من عدمها في منحنى فيليبس والتي هي الأخرى تعرضت إلى تعديلات أو تطورات عديدة منها صيغة منحنى فيليبس للتوقعات المزادة أو المتسارعة وتعود هذه الأهمية لنمط هذه العلاقة كونها توفر صيغة عمل مهمة في أسواق المنافسة خصوصاً ما تعلق منها بتعديل الأجور عند وجود فائض عرض أو طلب إضافة إلى إدارة السياسة النقدية .

لذا تحاول هذه الدراسة اختبار جدلية هذه العلاقة في الاقتصاد الأردني وذلك بالاعتماد على الصيغ المختلفة لمنحنى فيليبس للمدة 2014 - 1990 والتي شهد خلالها الاقتصاد الأردني الكثير من التحديات في مجال البطالة والتضخم .

مشكلة البحث:

أن ارتفاع معدلات البطالة والتضخم في الاقتصاد الأردني سينعكس سلباً على أداء الاقتصاد الكلي حيث تعمل البطالة على عدم استغلال الموارد الاقتصادية وانخفاض الإنتاجية، في حين يؤدي التضخم إلى انخفاض القوة الشرائية للفرد وإعادة توزيع الدخل لصالح الطبقات الغنية .

هدف البحث:

يهدف البحث إلى ما يلي :

- 1- وضع أساس نظري للعلاقة بين البطالة والتضخم على أساس معادلة منحنى فيليبس للتوقعات المزادة .
- 2- تقدير معادلة منحنى فيليبس للتوقعات المتسارعة في الاقتصاد الأردني للمدة موضوع الدراسة وذلك لغرض التأكد من صحة وجود أو عدم وجود منحنى فيليبس في الأجل القصير .
- 3- حساب أو قياس المعدل الطبيعي للبطالة في الاقتصاد الأردني للمدة (2014 - 1990).
- 4- فاعلية السياسات الاقتصادية التي تنتهجها الحكومة في الاقتصاد الأردني وذلك بهدف معالجة مشكلة البطالة أو مشكلة التضخم أو الاثنين معاً .

فرضية البحث:

يقوم البحث على افتراضين هما :

- 1- وجود فواصل بين معدل البطالة ومعدل التضخم في الأجل القصير ذات علاقة سالبة وبصورة فجائية وليست دائمية في الاقتصاد الأردني للمدة موضوع الدراسة .
- 2- يتوازن الاقتصاد في الأجل الطويل أو يستقر عند المعدل الطبيعي للبطالة، حيث تتعدم الفواصل بين البطالة والتضخم في الاقتصاد الأردني .

اهمية البحث:

ان الفواصل بين البطالة والتضخم في الاجل القصير تعتبر مشكلة تواجه صانعي السياسة الاقتصادية حيث ان الاجراءات الحكومية اذا حاولت التخفيف من البطالة سيؤدي ذلك الى ارتفاع تكلفة التضخم وبالعكس ،ومن هنا تبرز اهمية البحث في اختيار سياسيات اقتصادية كفؤة تعمل على مكافحة كل من البطالة والتضخم بتكاليف اقل .

منهجية البحث :

في هذا البحث تم استخدام اسلوب التحليل الكمي او القياسي وذلك لغرض تقدير فرضية المعدل الطبيعي للبطالة في الاقتصاد الاردني من خلال استعمال اسلوب او طريقة آلية تعلم الخطأ (Error Learning Hypothesis) (اسلوب التوقعات الملائمة Adaptive Expectation Hypothesis) وكذلك تم الاستعانة بواحدة من نظريات الاقتصاد الكلي التي تتعلق بمنحنى فيليبس وهو نموذج منحنى فيليبس للتوقعات المزادة او المتسارعة وذلك لغرض تقدير الفواصل بين البطالة والتضخم وكذلك حساب المعدل الطبيعي للبطالة.

الحدود الزمانية والمكانية للبحث:

في هذا البحث سوف يتم تقدير فرضية المعدل الطبيعي للبطالة في الاقتصاد الاردني وذلك للمدة (1990 - 2014).

هيكيلية البحث:

لقد تم تقسيم البحث الى عدة محاور ،حيث تم في البداية دراسة اتجاهات تطور البطالة والتضخم في الاردن خلال المدة - 1990 2014 ،بعد ذلك تم استعراض نموذج منحنى فيليبس للتوقعات المزادة او فرضية المعدل الطبيعي للبطالة من خلال الاعتبارات النظرية ،فيما بعد تم وضع مجموعة من اهم الدراسات التطبيقية السابقة لمعادلة فيليبس للتوقعات المزادة في بلدان مختلفة ،بعدها تم توصيف النموذج من خلال الصيغة الساكنة والديناميكية لمنحنى فيليبس ،واستعراض اسلوب او منهجية القياس المستخدم من خلال دراسة طريقة التوقعات الملائمة وفيما بعد تم تقدير معادلة منحنى فيليبس بصيغتها الساكنة والديناميكية في الاقتصاد الاردني لغرض الحصول على نتائج واختبار صحة الفرضيات من عدمها ،واخيرا انتهى البحث بمجموعة من الاستنتاجات والتوصيات .

ثانيا: اتجاهات البطالة والتضخم في الاقتصاد الاردني للمدة 1990-2014.

لقد انعكس الحجم الصغير للاقتصاد الاردني وانكشافه على الاقتصاد الدولي من ناحية والتغيرات السياسية والاقتصادية والاقليمية من ناحية اخرى بظلالها على متغيرات الاقتصاد الكلي ونمط العلاقة بينها متمثلة بموجات انكماش وتضخم وبالتالي حدوث تغيرات في معدلات البطالة والمستوى العام للأسعار .

جدول رقم (1) تطور معدلات البطالة والتضخم في الاردن (1990 - 2014) (نسب مئوية)

السنوات	معدل البطالة	معدل التضخم
1990	16.8	16.19
1991	18.8	8.16
1992	17.6	4
1993	19.6	3.32
1994	15.8	3.52
1995	15.4	2.35
1996	13.1	6.5
1997	14.4	3.04
1998	13.5	3.09

0.61	14.3	1999
0.67	13.7	2000
1.77	14.6	2001
1.83	15.3	2002
1.63	14.4	2003
3.36	14.7	2004
3.49	14.8	2005
6.25	14	2006
5.39	13.1	2007
14.93	12.6	2008
-0.68	12.9	2009
5.01	12.5	2010
4.41	12.8	2011
5.01	12.1	2012
5.51	12.6	2013
2.83	11.8	2014

http://ar.trading economic .com/Jordan/inflation -CPI.

المصدر:

http://www. Index mundi .com/facts/Jordan/ inflation.

- مسوحات العمل والبطالة ،عمان - الاردن ،اعداد مختلفة .

وللوقوف على هذا التأثير سيتم تحليل تطور كل من معدلات البطالة والتضخم خلال المدة 1990-2014 على الترتيب، حيث تشير البيانات الواردة في الجدول رقم (1) الى تطور معدلات البطالة والتضخم خلال المدة موضوع الدراسة. فقد أخذت معدلات البطالة بالتصاعد منذ سنة 1990 لتصل الى مستوى قياسي في سنة 1993 بنسبة 19.6 وذلك بسبب حرب الخليج الثانية وماتلاهم تعود للمغتربين الاردنيين العاملين في الخارج الذين قدر عددهم بـ 400 الف عامل (United Nation report on the world,1993:P7) ثم أخذت تلك المعدلات بالتراجع حول متوسط 14% حتى سنة 2007 وهو معدل مرتفع نسبياً رغم تبني برامج للتحويل الاقتصادي والاجتماعي وخطط خمسية للمدة 1990 - 2003 وللمدة 2004-2006 والتي كانت تهدف الى جملة من الاهداف الاقتصادية والاجتماعية كان لتخفيض الفقر والبطالة موقع مهم فيها . وبالرغم من اتجاه معدل البطالة الى الانخفاض بنسبة بسيطة بعد سنة 2007 ليصل الى ادنى مستوياته في سنة 2014 بمعدل 11.87% الا انها ما تزال نسب مرتفعة ،ويشكل عام يمكن تحديد العوامل الرئيسية وراء هذا الارتفاع في معدلات البطالة في الاردن الى الاتي :

1- أدت التغيرات في المناخ السياسي والإقليمي دوراً مهماً في تفاقم مشكلة البطالة في الاقتصاد الأردني والمتمثلة بتزايد عدد الوافدين من الأردنيين كما ذكرنا أعلاه أو من غير الأردنيين بسبب حرب الخليج الأولى والثانية وثورات ما يعرف بالربيع العربي، فاعداد الوافدين الحاصلين على تصاريح رسمية يقدر 303 الف عامل (دائرة الاحصاءات العامة ،معدل البطالة خلال الربع الثالث في 2009)، علماً ان العدد الفعلي اكبر بكثير .

2- لقد ساهمت برامج التثبيث الاقتصادي والتكيف الهيكلي التي طبقتها الحكومة الاردنية الى تقاوم ازمة البطالة نتيجة الانكماش الاقتصادي خصوصا خلال المدة 1990-2000 (الزعيبي وعثامة، ujnews.2.juedu.jo/ppt).

3- يزداد عدد الخريجين سنويا على 45 ألف خريج يستوعب القطاع العام منهم 7 ألف فرد فقط بينما تكون حصة القطاع الخاص اقل من ذلك وهو ما يعد بطالة مقنعة (عوض، www.ief.pedia.com).

4- عزوف الاردنيين عن العمل في بعض القطاعات المهنية لعوامل اجتماعية وهو ما يعرف بمصطلح البطالة السلوكية حيث ان اغلب مخرجات النظام التعليمي لا تتناسب والقطاعات المهنية المتوفرة وذلك بسبب ان اغلب خريجي الجامعات الاردنية يتطلعون الى العمل خارج الاردن خصوصا في اقطار الخليج العربي لذا فهم يكتفون توجهاتهم على هذا الاساس (عوض، www.ief.pedia.com).

وفيما يتعلق بتطور معدلات التضخم في الاقتصاد الاردني خلال المدة 1990-2014 يلاحظ من خلال البيانات الواردة في الجدول رقم (1) ان الموجات التضخمية في الاردن قد تاثرت بشكل كبير بالتغيرات الحاصلة في الاسعار العالمية نتيجة لانفتاح الاقتصاد الاردني على الخارج حيث اخذت معدلات التضخم بالتنازل وبشكل متذبذب حتى وصلت الى ادنى معدل لها في سنة 2000، الا انها اخذت بالتزايد التدريجي بعد تلك السنة حيث سجلت ارتفاعا ملحوظا في سنة 2004، وصل الى 3.36% نتيجة الحرب على العراق من قبل الولايات المتحدة الامريكية

مما اوقف تدفق النفط العراقي عبر الاردن ونزوح العديد من العراقيين الى الاردن الامر الذي ادى الى ارتفاع حجم الطلب الكلي وبالتالي ارتفاع مستوى الاسعار وخاصة اسعار العقارات

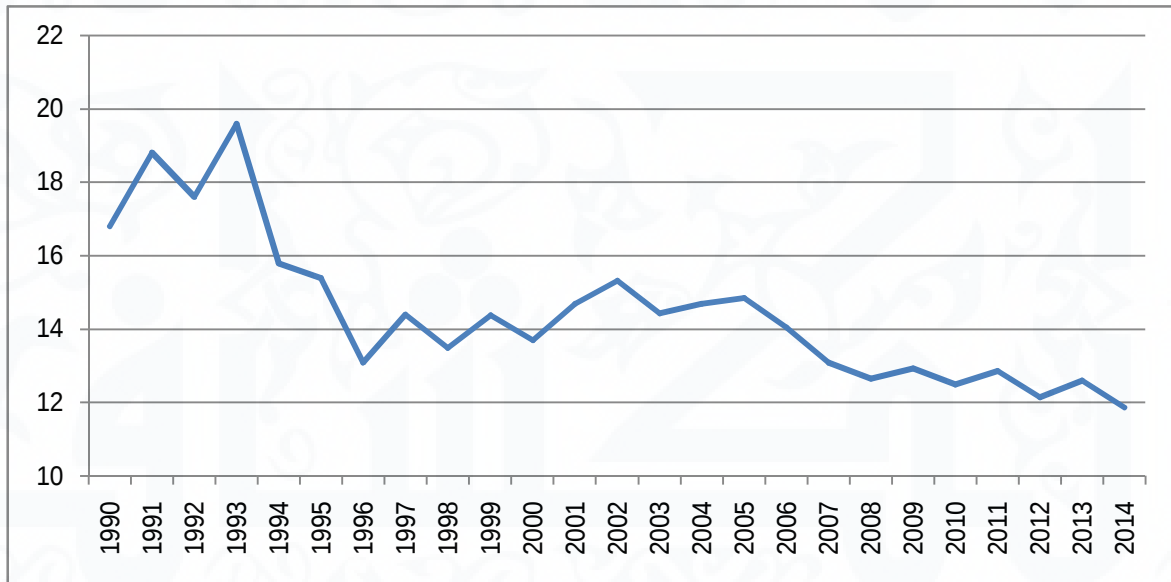
(Arab Fund . Org /data/sit).

وقد استمر ارتفاع المستوى العام للأسعار الى ان وصل الى اعلى مستوياته في سنة 2008 ليصل الى 14.93% وذلك بسبب تعويم اسعار المشتقات النفطية والارتفاع العالمي لاسعار النفط خصوصا مع اعتماد الاقتصاد الاردني على الخارج في اشباع احتياجاته من النفط الخام ناهيك عن عوامل اخرى مساعدة كارتفاع اسعار الغذاء والوقود والسكن وانخفاض قيمة الدولار وزيادة الاتفاق العام وعرض النقد واسعار الفائدة (Arab Fund .Org. /data / Sit).

بعدها شهدت سنة 2009 انخفاضا ملحوظا في معدلات التضخم لتصل الى (- 0.68%) حيث ساهمت الازمة المالية العالمية في سنة 2008 في انخفاض تكلفة استيراد السلع الاولية نتيجة لتراجع اسعارها في الاسواق الدولية بنسبة تقدر بحوالي 31% وانخفاض اسعار السلع الغذائية بحوالي 15% ومخلات الانتاج بحوالي 25% ومنتجات الطاقة بحوالي 37% (www.ArabFund.Org/data/Sit).

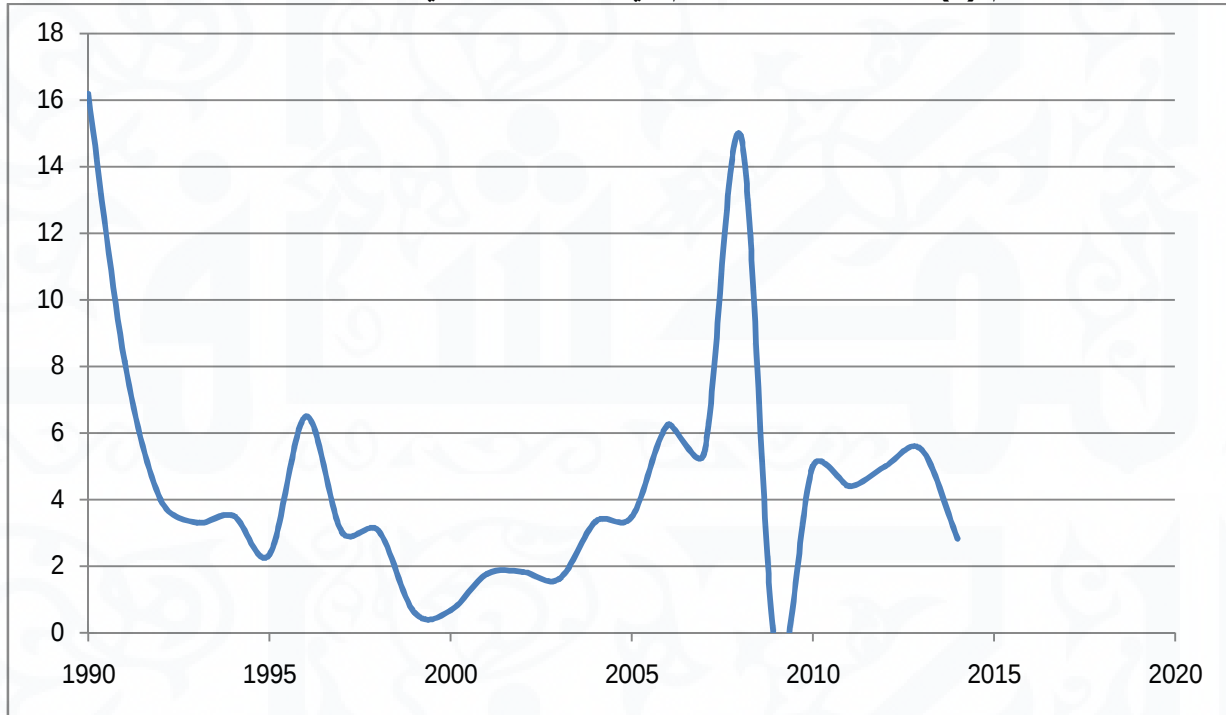
وعلى الرغم من هذا التراجع في معدلات التضخم الا انه اخذ بعد سنة 2009 بالتصاعد حتى سنة 2013 وذلك بسبب ارتفاع اسعار النفط الخام في الاسواق العالمية وبالتالي يمكن القول ان صغر حجم الاقتصاد الاردني وانفتاحه الكبير على بقية الدول قد جعل من التضخم دالة للخدمات والتغيرات في حجم التجارة والاسعار والازمات عموما على صعيد الاقتصاد الدولي، والشكل البياني التالي (1) و (2) يوضحان تطور معدلات البطالة والتضخم في الاقتصاد الاردني خلال المدة موضوع الدراسة .

شكل رقم (1) تطور معدلات البطالة في الاقتصاد الاردني للمدة 1990 - 2014



الشكل من اعداد الباحثان بالاعتماد على بيانات الجدول رقم (1)

شكل رقم (2) تطور معدلات التضخم في الاقتصاد الاردني للمدة 1990 - 2014



المصدر: الشكل من اعداد الباحثان بالاعتماد على بيانات الجدول رقم (1)

ثالثاً: نظرية منحني فيلبس التقليدية

في سنة 1967 قدم الاقتصادي ادموند فيلبس Edmund Phillips مقالة في المجلة الاقتصادية الامريكية انكر فيها وجود الفواصل Trade off بين البطالة والتضخم خلال الاجل الطويل وفي السنة التي تلتها قدم الاقتصادي ميلتون فريدمان Milton Friedman مقالة في نفس المجلة حول دور السياسة النقدية حيث اشار فيها الى ان السياسة النقدية فعالة في معالجة البطالة والتضخم خلال الاجل القصير فقط (Mankiw:377-378).

ان الفرضية التي تقف من وراء نموذج فيلبس - فريدمان حول منحني فيلبس التقليدي والذي جاء به ويليام ادموند فيلبس في سنة 1958 ومن ثم تم تطويره او تحويله على يد ساملسون - سولو في سنة 1960 ليعكس العلاقة بين معدل البطالة ومعدل التضخم خلال الاجل القصير فقط ،هي اعتقاد الكينزيين الجدد New Keynesians ان الحكومة بإمكانها تخفيض معدل البطالة اذا رغبت بالقبول بمستوى مرتفع من التضخم ولقد انتقدت تلك الفرضية من قبل فيلبس - فريدمان على اساس ان ذلك الاثر عبارة عن اثر فجائي وان البطالة ستعود الى المستوى الطبيعي في حين يبقى التضخم مرتفعاً ويطلق على تلك الحالة فرضية المعدل الطبيعي للبطالة Natural Rate of Unemployment وبالتالي انسجاماً مع هذا المفهوم فان التغيرات في السياسة النقدية والطلب الكلي تدفع معدل التضخم ومعدل البطالة باتجاهين متعاكسين في الاجل القصير ومن ثم فان الفواصل تحدث في الاجل القصير فقط بينما في الاجل الطويل يوجد هنالك مستوى معين من البطالة يتلائم مع معدل تضخم مستقر (Espinosa, Russell,1997:PP8-9).

ان الافتراض الرئيسي الذي قام عليه نموذج فيلبس - فريدمان هو الافتراض الكلاسيكي الذي يرى ان التضخم يتحدد من خلال النمو النقدي في الاجل الطويل اذ تقرض المدرسة الكلاسيكية ان التوسع النقدي يعتبر محدد اولي للتضخم ويعود السبب في ذلك الى اعتقادهم ان التوسع النقدي لا يؤثر على المتغيرات الحقيقية في الاقتصاد (على سبيل المثال معدل البطالة او حجم الناتج) وانما يؤثر فقط على المتغيرات الاسمية (كالمستوى العام للأسعار ،الدخل الاسمي)

(Mankiw:P478)، وبالتالي عند حدوث نمو نقدي سيؤدي ذلك الى حصول تضخم في الاجل الطويل فقط دون ان يؤثر ذلك على

معدل البطالة .

ان فرضية المعدل الطبيعي للبطالة التي جاء بها الاقتصادي ميلتون فريدمان في سنة 1968 ويرمز لها اختصاراً (NRU) يمكن توضيحها من خلال الصيغة التالية (Tanuwidaja,2004:P3) :

$$\pi_t = f(U_t) = \pi_t^* - b(U_t - U_n) \dots\dots\dots (1)$$

حيث ان: $f(U_t) = -b(U_t - U_n)$.

π_t : تمثل معدل التضخم الفعلي .

π_t^* : تمثل معدل التضخم المتوقع.

U_t : تمثل معدل البطالة الفعلي .

U_n : تمثل المعدل الطبيعي للبطالة.

ان المعادلة اعلاه تبين ان معدل التضخم دالة في فجوة البطالة (اي انحراف معدل البطالة الجاري عن الطبيعي) والتوقعات التضخمية ،حيث يرتبط معدل التضخم الفعلي بعلاقة سالبة مع فجوة البطالة وبالعلاقة موجبة مع التوقعات التضخمية ، ويطلق على المعادلة اعلاه

معادلة منحني فيليبس للتوقعات المزادة او المتسارعة **augmented Phillips equation** **Expectations curve** (Riksbank, 2006: P12).

ويمكن تفسير معادلة منحني فيليبس للتوقعات المزادة اقتصاديا على النحو التالي :

اذا كان معدل التضخم ثابتا لا يتغير ($\pi_t = \pi^*$) او ($\pi \Delta = 0$) يعني ذلك عدم وجود تغير في معدل التضخم الفعلي اي ان التضخم الحالي يساوي السابق او المتباطئ فسيؤدي ذلك الى ان معدل البطالة الفعلي يساوي معدل البطالة الطبيعي البطالة ($Un - Un = 0$) وبخلاف ذلك فان العلاقة بين معدل البطالة ومعدل التضخم عكسية ،فاذا كانت معدلات البطالة الفعلية مرتفعة سيصاحبها تناقص في معدلات التضخم والعكس صحيح (Snowdon, Vane, 2005: P168) وعليه في الاجل القصير فان التوقعات التضخمية تتحرف عن معدل التضخم الفعلي مما يؤدي الى انحراف معدل البطالة الفعلي عن المعدل الطبيعي بينما في الاجل الطويل تكون التوقعات التضخمية محايدة وان الاقتصاد في حالة توازن حيث يتساوى كل من معدل التضخم الفعلي مع المتوقع وكذلك يتساوى معدل البطالة الفعلي مع الطبيعي (Posta, 2008: P3).

ان مضامين السياسة الاقتصادية التي تقف وراء فرضية المعدل الطبيعي للبطالة يمكن استعراضها على النحو التالي (Palley, 2009: PP6-7):

- 1- منحني فيليبس في الاجل الطويل يأخذ الشكل العمودي ويعود السبب في ذلك الى ان معدل البطالة يتحدد من خلال سوق العمل بمعزل عن التضخم وبالتالي فان توازن الاجل الطويل يقتضي ان تكون التوقعات التضخمية تامة حيث يتساوى معدل التضخم الفعلي مع المتوقع ومن ثم يكون الاقتصاد قد وصل الى حالة الاستخدام الكامل. وقد عبر عن ذلك الاقتصادي ميلتون فريدمان باصطلاح المعدل الطبيعي للبطالة وعند مستوى الاستخدام التام فان البطالة تتكون من نوعين : بطالة احتكاكية و بطالة هيكلية، وكلاهما لا يرتبط بمعدل التضخم .
- 2- لا يوجد هنالك فواصل في الاجل الطويل بين معدل البطالة ومعدل التضخم بينما توجد فواصل بينهما في الاجل القصير فاذا كانت التوقعات التضخمية ملائمة وفي هذه الحالة فان تسريع النمو في الطلب الكلي الاسمي سوف لا يؤدي الى القفز بالتوقعات التضخمية مباشرة فاذا رغب صانعي السياسة الاقتصادية بتحفيز الطلب الكلي بهدف تخفيض معدل البطالة الفعلي في الاجل القصير سيؤدي ذلك الى انخفاض معدل البطالة مباشرة وذلك بسبب ان التوقعات التضخمية الحالية تتأثر بالسابقة وذلك طبقا لفرضية التوقعات الملائمة او الية تعديل الخطأ مما يؤدي الى انتقال منحني فيليبس في الاجل القصير وبالتالي يتوازن عند نقطة جديدة على منحني فيليبس خلال الاجل الطويل حيث عندها تتساوى مرة اخرى التوقعات التضخمية مع التضخم الفعلي ولكن عند مستوى مرتفع .
- 3- على الرغم من ان فرضية المعدل الطبيعي للبطالة تشير الى عدم وجود فواصل دائمية بين البطالة والتضخم في الاجل الطويل الا ان صانعي السياسة بإمكانهم البقاء على تخفيض معدل البطالة بصورة دائمية اذا رغبوا بتسريع معدل التضخم بشكل مستمر وفي هذه الحالة سوف يقوموا بالحفاظ على تسريع النمو في مستوى الطلب الكلي الجاري وكذلك جعل التوقعات التضخمية لدى العمال تأخذ صيغة التوقعات الملائمة وسوف يترتب على ذلك ان صانعي السياسة الاقتصادية بإمكانهم ضمان ان يكون معدل التضخم الفعلي يتجاوز التوقعات التضخمية للحفاظ على سوق العمل بعيدة عن المعدل الطبيعي للبطالة

رابعا: نتائج تقدير فرضية NRU في البلدان المتقدمة والنامية

ظهرت العديد من الدراسات التطبيقية التي حاولت تقدير فرضية المعدل الطبيعي للبطالة في بلدان مختلفة اختلافاً نتائج تقدير تلك الفرضية فهناك دراسات اثبتت سريان الفرضية ،حيث اثبتت وجود فواصل بين البطالة والتضخم خلال الاجل القصير وعدم وجودها خلال الاجل الطويل في حين هناك دراسات اثبتت عدم وجود فواصل بين التضخم والبطالة وبالتالي عدم سريان فرضية NRU . كذلك فقد اختلفت نتائج حساب او قياس المعدل الطبيعي للبطالة ما بين بعض البلدان .

فقد قدم Lucas PapademosFranco Modigliani and في سنة 1976 دراسة حول تقدير المعدل الطبيعي للبطالة **NRU** في الاقتصاد الأمريكي مستخدماً بيانات سلاسل زمنية للمدة 1952 - 1976 وقد اشارت نتائج التقدير الى ان معدل البطالة الفعلي المتباطئ لسنة واحدة يفسر جزء قليل من التغير في المستوى العام للأسعار وحيث ان المعدل الطبيعي للبطالة يعبر عن معدل البطالة الذي يتلائم مع تضخم مستقر او غير متسارع فقد اظهرت نتائج تقدير **NRU** الى ان قيمتها تساوي (5.44%) في الاقتصاد الأمريكي (Modigliani, Papademos. 1976: P4).

وفي سنة 2002 وضع William A. Niskanen دراسة (بعنوان وفاة منحى فيليبس) في الاقتصاد الأمريكي مستخدماً بيانات سلاسل زمنية للمدة (2001 - 1960) وقد توصلت الدراسة الى مايلى (Niskanen, 2002: P198): 1- لا توجد هناك فواصل بين البطالة والتضخم باستثناء نفس السنة. 2- ان معدل البطالة في الاجل الطويل يعتبر دالة موجبة عند معدل التضخم . 3- ادنى معدل بطالة يتحقق عند معدل تضخم صفري يساوي تقريباً 3.7%.

وفي الاقتصاد الهندي وضع Ravindra H. Dholakia and others دراسة حول الاقتصاد الهندي في سنة 2011 وكان الهدف منها تقدير منحى العرض الكلي في الاجل القصير مستخدماً بيانات فصلية للمدة من (1950 - 1951) الى (2008 - 2009) وعند تقدير الفواصل بين البطالة والتضخم تم تقدير منحى فيليبس المنتظم والذي تم اشتقاقه من منحى العرض الكلي مستخدماً صيغة التوقعات الملائمة وصدمات العرض وقد توصلت تلك الدراسة الى وجود علاقة منتظمة بين التضخم والناتج او البطالة تحت افتراض ان التوقعات التضخمية قد احتسبت على اساس المدة من ثلاثة الى اربع سنوات متباعدة كذلك بينت النتائج وجود فواصل سالبة بين معدل الناتج والتضخم عند حالة الرواج في الاقتصاد الهندي مما يعني ذلك ان استراتيجية او سياسة تسريع الرواج لا تؤدي الى ضغوط تضخمية (Dhdaki, Sapre, 2011: P2).

كما قدم كل من D. C. Vashist & Manoj Kumar دراسة في الاقتصاد الهندي بعنوان دراسة تجريبية عن منحى فيليبس في الهند سنة 2012 مستخدماً سلسلة زمنية للمدة 1952 - 1951 الى 2008 - 2007 وقد توصلت الدراسة الى عدم اثبات فرضية الشكل العمودي لمنحى فيليبس حيث ان هناك فواصل بين البطالة والأسعار لمنحى فيليبس في الاجل القصير فقط (Kumar, Vashist, 2012: P10).

وفي الاقتصاد الروماني قدم Emilia Herman دراسة حول العلاقة بين البطالة والتضخم في الاقتصاد الروماني للمدة 1990 - 2009 وكان الهدف من الدراسة وضع اطار نظري وتجريبي حول العلاقة بين البطالة والتضخم وقد دلت نتائج التقدير الى وجود ظاهرة منحى فيليبس كذلك وجود علاقة بينهما في الاجل الطويل غير مستقرة فضلاً عن انها غير معنوية احصائياً (Herman, 2010: P157).

وفي الاقتصاد الغاني وضع Samanhyia Soloman دراسة في اقتصاد غانا للمدة 1970 - 2012 مستخدماً بيانات سلاسل زمنية سنوية حول ظاهرة منحى فيليبس حيث تم تقدير ثلاثة صيغ مختلفة لمعادلة فيليبس للتوقعات المزادة (الصيغة التقليدية وصيغة التوقعات الملائمة وصيغة التوقعات العقلانية) وذلك بواسطة طريقة المربعات الصغرى OLS حيث اشارت نتائج الدراسة الى عدم وجود فواصل بين البطالة والتضخم في جميع النماذج التي تم تقديرها لمنحى فيليبس وبالتالي توصي الدراسة بالآخذ بنظر الاعتبار المحددات الاخرى للتضخم في غانا بالإضافة الى معدل البطالة كسعر الفائدة الحقيقي، الدخل الحقيقي، سعر الصرف الحقيقي، التضخم السابق (Soloman, 2010: P1).

وفي الاقتصاد الباكستاني وضع Khalid Zaman and others في سنة 2011 دراسة بعنوان التضخم والبطالة والمعدل الطبيعي للبطالة في باكستان للمدة 1975 - 2009، وقد دلت نتائج التقدير على ما يلي (Zaman, others, 2011: P245):

- 1- ان المعدل الطبيعي للبطالة تتراوح نسبته ما بين (9.01% - 3.21%) .
- 2- توجد علاقة سببية وطويلة الاجل بين التضخم والبطالة في باكستان .
- 3- تتصف العلاقة بين البطالة والتضخم في الاجل القصير بكونها علاقة فجائية او صدمة فجائية ،بينما في الاجل الطويل تعتبر علاقة او صدمات دائمية .4- تمثل هذه الدراسة دليل او برهان تجريبي على وجود منحني فيليبس في باكستان فالتضخم يتزايد مع تناقص البطالة .

وفي الاقتصاد النيجيري قدم AminuUmaru دراسة حول العلاقة بين البطالة والتضخم في الاقتصاد النيجري للمدة 1977-2009، مستخدماً اختبار ديكي فولر الموسع لقياس او اختبار جذر الوحدة وسببية كرانجر لتحديد السببية بين البطالة والتضخم واختبار التكامل المشترك لتحديد وجود علاقة توازنية بين البطالة والتضخم خلال الاجل الطويل (حيث اشارت نتائج التقدير الى ان التضخم يتأثر سلباً بالبطالة ويعني ذلك ضمناً وجود فواصل بينهما في الاجل القصير كذلك اشارت نتائج اختبار السببية الى عدم وجود علاقة تبادلية بين البطالة والتضخم في نيجيريا خلال المدة موضوع الدراسة كذلك دلت نتائج اختبار التكامل المشترك الى وجود علاقة طويلة الاجل بينهما (Umaru,2012:P42).

وفي جنوب افريقيا وضع Aaron CHicheke في سنة 2009 دراسة عن جنوب افريقيا تدور حول (السياسة النقدية ،التضخم ،البطالة ومنحنى فيليبس) مستخدماً بيانات سلاسل زمنية سنوية للمدة (1980-2008) حيث تم تقدير العلاقة بين السياسة النقدية والبطالة والتضخم مستخدماً اسلوب تصحيح VEC وقد دلت النتائج على ما يلي (Chicheke,2009:p104):

- 1-وجود علاقة توازنية بين البطالة والتضخم في الاجل الطويل .
- 2- ان السياسة النقدية تستجيب الى التغيرات في التضخم بصورة اكبر مقارنة باستجابتها الى التغيرات في البطالة .
- 3- اوضحت النتائج ان العلاقة بين البطالة والتضخم موجبة ويعني ذلك ضمناً عدم تحقق ظاهرة منحني فيليبس التي تنص على وجود فواصل بين البطالة والتضخم في الاجل القصير .

وفي الاقتصاد الاردني ،فقد وضع حسن الطلافحة دراسة حول (حل معضلة بطالة المتعلمين في البلدان العربية)مستخدماً بيانات سلاسل زمنية للمدة (1989- 2010) وقد استعمل الباحث صيغة معادلة فيليبس للتوقعات المزايدة لتقدير معدل البطالة عند مستوى مستقر من التضخم والذي يعتبر مؤشراً لمعدل البطالة الطبيعي حيث تم تقدير معادلة منحني فيليبس بواسطة طريقة المربعات الصغرى وقد توصلت الدراسة الى النتائج التالية (الطلافحة ،2012:ص12):

- 1-ان معامل معدل البطالة في الاقتصاد الاردني ذا اشارة سالبة وبالتالي يعكس ذلك وجود فواصل بين البطالة والتضخم خلال الاجل القصير كذلك فان معلمة معدل البطالة معنوية احصائياً .
- 2- عند قياس او حساب المعدل الطبيعي للبطالة اشارت النتائج على ان المعدل الطبيعي للبطالة يساوي (3.14%) وهي نسبة مرتفعة اذا ما تم مقارنتها بالبلدان المتقدمة وبعض من الاقتصادات النامية وتعكس تلك النتيجة جمود الاجور و ارتفاع معدلات البطالة وعدم قدرة الحكومة على تخفيضها بسهولة وبسرعة من خلال السياسات المالية والنقدية ،كما ان المعدل الطبيعي للبطالة مرتبط بالهيكل الاقتصادي للبلد وبالتالي تحتاج الى سياسات طويلة الاجل تقوم على اعادة هيكلة الاقتصاد بشكل عام .

خامساً: توصيف معادلة منحني فيليبس الساكنة والديناميكية

تأخذ الصيغة المعيارية (standard form) الخطية لمنحنى فيليبس التقليدي الشكل التالي (Karanassou and others,2006:P7):

$$\pi_t = c - bU_t + \xi_t \dots (2)$$

حيث π_t تشير الى معدل التضخم الفعلي ، U_t تمثل معدل البطالة الفعلي ، ξ_t الخطأ العشوائي .

الصيغة اعلاه تمثل معادلة فيليبس الساكنة ويعود السبب في ذلك الى انها لا تأخذ بنظر الاعتبار اثر دور التوقعات التضخمية في العلاقة بين معدل البطالة ومعدل التضخم في الاجل القصير كذلك تقترض ان معدل البطالة التوازني ومعدل البطالة المستقر كلاهما متطابقان او متساويان وبالتالي عند التوازن فان حد الخطأ يساوي الصفر ($\xi=0$) وعندها تكون معادلة منحني فيليبس على الشكل التالي (Tanwidjaja,2004:P5) :

$$\pi_t = c - bU_t, \dots (3)$$

وعليه فان الفواصل بين البطالة والتضخم في الاجل القصير والطويل تكون مساوية الى الثابت ($-b$) ان وجود الفواصل غير الصفرية في الاجل الطويل تعني عدم وجود فرضية المعدل الطبيعي للبطالة .

ولتحديد فيما اذا كانت هناك فواصل بين البطالة والتضخم (على المتوسط on average) يمكن اختبار فرضية العدم التالية ($H_0: B_1=0$) في مقابل الفرضية التالية ($H_1: B_1<0$) ويمكن تقدير الصيغة الساكنة لمنحني فيليبس التقليدي بواسطة نموذج الانحدار الخطي الكلاسيكي Linear Classic model وذلك من خلال طريقة المربعات الصغرى OLS (Wooldridge,2012:P355). اما الصيغة المعيارية الخطية لمعادلة منحني فيليبس للتوقعات الزائدة فتكتب على النحو التالي :

$$\pi_t - \pi_t^* = B_1(U_t - U_n) + \xi_t \dots (4)$$

حيث ان U_n تمثل المعدل الطبيعي للبطالة ، π_t^* تمثل معدل التضخم المتوقع (متباطئ لسنة واحدة) (Wooldridge,2012:p390).

يقوم النموذج على افتراض ثبات المعدل الطبيعي للبطالة ، وان الفرق بين معدل البطالة الفعلي والمعدل الطبيعي للبطالة يطلق عليه (البطالة الدورية Cyclical Unemployment) بينما الفرق بين التضخم الفعلي والمتوقع يطلق عليه (التضخم غير المتوقع Unanticipated Inflation) وبالنسبة الى حد الخطأ العشوائي يفهمو يمثل صدمة العرض Shock Supply (Wooldridge,2012:P390)، فاذا كانت هناك فواصل بين التضخم غير المتوقع والبطالة الدورية فان قيمة المعلمة B_1 تكون اقل من الصفر ($B_1<0$)، وحتى يكتمل النموذج نحتاج الى وضع افتراض حول التوقعات التضخمية ففي ظل آلية تعلم الخطأ التي سيأتي ذكرها فان القيمة المتوقعة للتضخم الفعلي في الفترة الحالية تعتمد على التضخم الفعلي في الفترة السابقة ، ويمكن توضيح لك من خلال استخدام الصيغة البسيطة للتضخم المتوقع او التوقعات التضخمية حيث ان معدل التضخم المتوقع للسنة الحالية يساوي معدل التضخم المتوقع للسنة السابقة اي $\pi_t^* = \pi_{t-1}$ وتحت هذه الفرضية يمكن اعادة كتابة المعادلة اعلاه على النحو التالي :

$$\pi_t - \pi_{t-1} = B_0 + B_1 U_t + \xi_t, \dots (5)$$

او

$$\Delta \pi_t = B_0 + B_1 U_t + \xi_t \dots (5)$$

حيث ان $\Delta \pi_t = \pi_t - \pi_{t-1}$ ، $B_0 = -B_1 U_t$ حيث ان قيمة المعلمة B_0 من المتوقع ان تكون موجبة وحيث ان $B_1 < 0$ و $U_n > 0$ ، بالتالي في ظل فرضية التوقعات الملائمة فان منحني فيليبس للتوقعات الزائدة يربط بين التغير في التضخم مع مستوى البطالة وكذلك صدمة العرض فاذا كان حد الخطأ العشوائي ξ_t غير مرتبط بمعدل البطالة U_t ، مثلما يفترض ذلك النموذج ، وبالتالي يمكن تقدير معالم النموذج B_0, B_1 بواسطة طريقة المربعات الصغرى OLS ولا بد من الاشارة الى ان هذا الافتراض لا يعني بالضرورة ان معدلات البطالة في المستقبل ستتأثر بصدمات العرض الجارية او في الفترة الحالية (Wooldridge,2012:P390). ويمكن اعادة كتابة المعادلة (5) بالشكل التالي :

$$\pi_t = B_0 + B_1 U_t + B_2 \pi_{t-1} + \xi_t, \dots (6)$$

حيث ان **B2** تمثل معلمة معدل التضخم المتباطئ وقيمتها مساوية الى الواحد الصحيح، وبإهمال المحددات الاخرى للتضخم فانه يمكن كتابة المعادلة (6) على النحو التالي (Vasiliki:p4) :

$$\Delta \pi_t = b_2(U_t - U_n) \dots\dots\dots(7)$$

ويمكن حساب المعدل الطبيعي للبطالة من خلال الصيغة التالية (Karanassou and others,2006:P9) :

$$U_n = -\left(\frac{b_0}{b_1}\right)$$

حيث ان b_0 تمثل معلمة الحد الثابت.

b_1 تمثل معلمة معدل البطالة الفعلي.

سادسا: اسلوب التوقعات الملائمة

تعتبر التوقعات من المواضيع المهمة في الاقتصاد الكلي وذلك لحساسية بعض متغيرات الاقتصاد الكلي اليها وحيث انه لايمكن حساب المشاهدات المتوقعة بصورة مباشرة فقد ظهرت طرق او اساليب عديدة لاحتساب او تقدير التوقعات من بينها نموذج التوقعات الملائمة ، ولتوضيح تقدير التوقعات من خلال هذا الاسلوب سنقوم باستعراضه بشئ من التفصيل .

لنفترض الفرضية التالية (P670Gujarati , 2004):

$$Y_i = B_0 + B_1 X_i^* + U_i \dots\dots\dots(8)$$

حيث ان:

Y_i : تمثل المتغير التابع .

X_i^* : تمثل المتغير المفسر (وهو عبارة عن متغير توازني او امثل او متوقع خلال الاجل الطويل)

U_i : تمثل حد الخطأ العشوائي.

وحيث ان المتغير المفسر المتوقع (X^*) لا يمكن حساب مشاهداته، فقد وضع فيليب كيكان سنة 1956 الفرضية التالية حول كيفية احتساب التوقعات بالاستناد الى الصيغة التالية (Gujarati,2004:P670):

$$X^* - X_{t-1}^* = \lambda(X_t - X_{t-1}^*) \dots\dots\dots(9)$$

ويمكن اعادة كتابة هيكل التوقعات بشكل اخر :

$$X^* = \lambda X_t + (1-\lambda) X_{t-1}^* \dots\dots\dots(10)$$

حيث ان :

X_t^* : تمثل المتغير المفسر (المتوقع او التوازني او الامثل).

X_t : تمثل المتغير المفسر في الفترة الحالية t .

X_{t-1}^* : تمثل المتغير المفسر المتوقع في الفترة السابقة (t - 1).

λ : تمثل معلمة التوقعات وقيمتها تقع بين الصفر والواحد الصحيح $0 < \lambda < 1$.

ويطلق على الفرضية اعلاه فرضية التوقعات الملائمة Adaptive Expectation Hypothesis او فرضية تعلم الخطأ Error Learning Hypothesis والتي تنص على ان الافراد يعدلوا توقعاتهم في ضوء التجربة السابقة وبالتالي هم يستفيدوا او يتعلموا من اخطائهم حيث ان التوقعات يجري تنقيحها خلال كل فترة بواسطة المعلمة (λ) من خلال الفجوة بين القيمة الحالية والقيمة السابقة فاذا كانت معلمة التوقعات او التعديل او الملائمة تساوي الواحد الصحيح ($\lambda=1$) فان المتغير المتوقع يساوي المتغير المفسر في الفترة الحالية اي ان ($X^* = X$) ويعني ذلك ان التوقعات يتم تعديلها بصورة تامة او مباشرة في نفس المدة الزمنية اما اذا كانت ($\lambda=0$) فان

المتغير المتوقع يساوي المتغير المتوقع في المدة السابقة ($X_t^* = X_{t-1}^*$) ويعني ذلك ان التوقعات ساكنة اي ان الظروف السابقة هي التي تسود في الفترة الحالية بمعنى اخر ان التوقعات السابقة هي التوقعات السائدة في الفترة الحالية (Gujarati, 2004: P671). ولاستخراج معادلة الانحدار للتوقعات الملائمة لابد من تعويض فرضية التوقعات الملائمة (المعادلة 10) في نموذج الانحدار الاصلي (المعادلة 8) ومن ثم اجراء تباطوء في نموذج الانحدار الاصلي لمدة زمنية واحدة ($t - 1$) وبضرب طرفي المعادلة في ($1 - \lambda$) نحصل على المعادلة التالية :

$$Y_t = B_0 + B_1 X_t + B_1(1 - \lambda)X_{t-1}^* + U_t \dots\dots\dots(11)$$

وبعد ذلك يتم طرح النتيجة من المعادلة اعلاه مع اجراء بعض التبسيط الجبري نحصل على معادلة انحدار التوقعات الملائمة التالية (Gujarati, 2004: P671) :

$$Y_t = \lambda B_0 + \lambda B_1 X_t + (1 - \lambda)Y_{t-1} + V_t \dots\dots\dots(12)$$

حيث ان V_t تمثل الحد العشوائي ويأخذ الصيغة التالية :

$$V_t = U_t - (1 - \lambda) U_{t-1}$$

ان المعلمة (λB_1) تقيس متوسط استجابة المتغير التابع (Y_t) عند حدوث تغير في القيمة الفعلية للمتغير المفسر (X_t) بمقدار وحدة واحدة بينما المعلمة (B_1) تقيس متوسط استجابة المتغير التابع عند حصول تغير بمقدار وحدة واحدة في المتغير المفسر المتوقع ، ان استجابة المعالم ($\lambda B_1, B_1$) تكون مختلفة في كلا النموذجين باستثناء اذا ما كانت المعلمة (λ) مساوية الى الواحد الصحيح . ويمكن تقدير معلمة التوقعات او التعديل (λ) للمتغير التابع المتباطئ (Y_{t-1}) من خلال حساب الصيغة ($1 - \lambda$) اما المتغير المفسر (X_t) حيث يتم تقدير معلمته (B_1) من خلال قسمة معلمة المتغير المفسر (X_t) على معلمة التوقعات (λ) على النحو التالي (Gujarati, 2004: P671) :

$$B_1 = \frac{\lambda B_1}{\lambda}$$

وبالنسبة الى معلمة الحد الثابت (B_0) يتم تقديرها بنفس الطريقة :

$$B_0 = \frac{\lambda B_0}{\lambda}$$

وعند تقدير معادلة الانحدار لنموذج التوقعات الملائمة بواسطة طريقة المربعات الصغرى OLS توجد هناك مشكلتين هما (P677) :

(Gujarati, 2004):

1- وجود متغير مفسر عشوائي (Y_{t-1}) .

2- احتمال ظهور مشكلة الارتباط الذاتي والمتسلسل .

وبالتالي اذا كان المتغير المفسر في نموذج الانحدار للتوقعات الملائمة يرتبط مع حد الخطأ فان مقدرات OLS تكون متحيزة وغير متسقة وعليه اذا تزايد حجم العينة بصورة غير معرفة او محددة فان المقدرات لا يمكن ان تقترب من القيم الفعلية للمجتمع ومن ثم فان تقدير نموذج التوقعات الملائمة بواسطة OLS من المحتمل ان يعطي نتائج مظلة .

سابعا: نتائج تقدير دالة التضخم في الاقتصاد الاردني

عند تقدير فرضية المعدل الطبيعي للبطالة في الاقتصاد الاردني خلال المدة (2014 - 1990) من خلال تقدير دالة التضخم وذلك لغرض اختبار فرضية وجود او عدم وجود فواصل بين معدل البطالة ومعدل التضخم خلال الاجل القصير وكذلك حساب المعدل الطبيعي للبطالة ، فقد تم حساب مشاهدات التضخم على اساس الرقم القياسي لاسعار تكلفة المعيشة (CPI) في حين احتسبت بيانات البطالة على اساس نسبة قوة العمل الى اجمالي عدد السكان ، وبالتالي تم تقدير الصيغة الخطية الساكنة لمنحنى فيلبس في الاقتصاد الاردني التي تمثلها المعادلة (2) بواسطة طريقة المربعات الصغرى OLS وتم الحصول على النتائج التالية

$$\pi_t = 1.954 + 0.177U_t \dots\dots\dots (13)$$

$$t = (0.351)(0.455)$$

$$R^2 = 0.009$$

$$F = 0.207$$

$$d.w. = 1.326$$

$$SSE = 3.76437$$

$$Un = 11.03\%$$

حيث تشير نتائج التقدير الى عدم معنوية المعالم المقدرة (B_0, B_1) للحد الثابت والمتغير المفسر (معدل البطالة) حيث كانت قيمة احصاء (t) الجدولية اكبر من القيمة المحتسبة سواء عند مستوى معنوية (10%, 5%, 1%) ، كذلك ان العلاقة بين معدل البطالة ومعدل التضخم ذات علاقة طردية حيث ان اشارة معلمة معدل البطالة موجبة وهذا بخلاف ما تفترضه الصيغة الساكنة لمنحنى فيلبس التقليدية من ان العلاقة بينهما سالبة خلال الاجل القصير وعلى هذا الاساس لا توجد بينهما فرضية الفواصل Trade Off خلال الاجل الاجل القصير، كذلك يلاحظ ان قيمة معلمة معدل البطالة ضئيلة فاذا تغير معدل البطالة بمقدار وحدة واحدة فان معدل التضخم يستجيب على المتوسط بمقدار (0.177) ، اما القدرة التفسيرية للنموذج والتي يشار اليها من خلال معامل التحديد (R^2) توضح ان العوامل المحددة لمعدل التضخم في معادلة منحنى فيلبس الساكنة تفسر نسبة ضئيلة جدا لا تتجاوز (0.009%) ، وبالتالي توجد هناك محددات اخرى اكثر اهمية لم يتم تضمينها في النموذج تؤثر بشكل كبير على معدل التضخم

في الاقتصاد الاردني وهذه النتيجة لاتختلف كثيرا عن بقية الدراسات التطبيقية السابقة اذ كانت قيمة معامل التحديد منخفضة جدا . وبالنسبة الى اختبار (F) الذي يوضح المعنوية الاجمالية للنموذج اثبتت النتائج عدم معنوية النموذج ، اذ كانت (F) المحتسبة اقل من الجدولية $0.207 < (4.28)$ سواء عند مستوى معنوية (1%, 5%) .

اما اختبار احصاء ديرين واتسون ($d.w.$) فقد اظهرت نتائج التقدير خلو النموذج من مشكلة الارتباط الذاتي او المتسلسل حيث كانت قيمة الحد الأدنى تساوي ($dl=0.981$) وقيمة الحد اعلى ($du= 1.305$) عند مستوى معنوية (1%) وكلاهما اقل من القيمة المحتسبة لاحصاء ديرين واتسون والتي تساوي 1.326.

ولاحتمساب المعدل الطبيعي للبطالة في الاقتصاد الاردني نستخدم الصيغة انفة الذكر :

$$Un = - \frac{b_0}{b_1}$$

$$= \frac{1.954}{0.177} = 11.03\%$$

ان المعدل الطبيعي للبطالة تبلغ نسبته (11.03%) وهو معدل مرتفع نسبيا يتجاوز الحدود المقبولة والتي تبلغ ما بين (5% - 6%) وتعني هذه النسبة ان الاقتصاد الاردني في الاجل الطويل يستقر او يتوازن عند معدل بطالة طبيعي يساوي 11.03% . وبالنسبة الى معادلة منحنى فيلبس للتوقعات المزادة التي تمثلها المعادلة (6) ، فقد اشارت نتائج التقدير الى ما يلي :

$$\pi_t = 1.747 + 0.125U_t + 0.254\pi_{t-1} \dots\dots\dots (14)$$

$$t = (0.293) \quad (0.304) \quad (0.898)$$

$$R^2 = 0.04$$

$$F = 0.462$$

$$d.w. = 1.737$$

$$SSE = 3.853$$

$$Un = 10.39\%$$

في المعادلة اعلاه معلمة معدل التضخم المتوقع ($\pi_t - 1$) تمثل ($1 - \lambda$) ولاستخراج قيمة معلمة التعديل او التوقعات λ وذلك من خلال الصيغة التالية:

$$1 - \lambda = 0.254 \rightarrow \lambda = 1 - 0.254 = 0.746$$

اما معلمة الحد الثابت $\lambda B0$ فقيمتها تساوي 1.747 ولاستخراج قيمة المعلمة $B0$ وذلك من خلال قسمة $\lambda B0$ على معلمة التعديل λ اي ان ($B0 = \frac{1.747}{0.746} = 2.341$) وبالنسبة الى معلمة معدل البطالة $\lambda B1$ قيمتها تساوي 0.125 ولاستخراج قيمة المعلمة $B1$ وذلك من خلال قسمة $\lambda B1$ على معلمة التعديل λ اي ($B1 = \frac{0.125}{0.746} = 0.168$).

ان اختبار احصاء (t) يبين عدم معنوية المعالم عند مستوى معنوية (10%, 5%, 1%) كذلك فان اشارة معلمة معدل البطالة $B1$ موجبة توضح ان العلاقة بين معدل البطالة ومعدل التضخم موجبة في الاجل القصير وبالتالي تنتقي فرضية الفواصل بينهما في الاقتصاد الاردني، فضلا عن ذلك فان قيمة المعلمة ($B1$) تشير الى انه اذا تغير معدل البطالة بمقدار وحدة واحدة فان معدل التضخم في المتوسط يستجيب بمقدار 0.168 اي اقل من الوحدة الواحدة ، في حين اشارت قيمة معلمة معدل التضخم المتوقع الى انها مساوية تقريبا الى (0.75) وذلك بخلاف ما تفترضه معادلة منحنى فيلبس للتوقعات المزادة حيث ان قيمتها تكون مساوية الى الواحد الصحيح بالاضافة الى ذلك فان قيمة معلمة التعديل λ تعني ان وكلاء الاقتصاد في الاردن يعدلوا توقعاتهم التضخمية الحالية على اساس التوقعات التضخمية السابقة لمدة لا تتجاوز التسعة اشهر اي اقل من سنة واحدة ، اما اشارة معلمة معدل التضخم المتوقع فهي موجبة وتتلائم مع معادلة منحنى فيلبس للتوقعات المزادة خلال الاجل القصير .

تبين قيمة معامل التحديد (R^2) 0.04% ان القدرة التفسيرية لمعادلة منحنى فيلبس للتوقعات المزادة ضئيلة جدا لا تختلف كثيرا عن قيمته في معادلة فيلبس الساكنة وبالتالي فان معامل التحديد يوضح ان هناك عوامل اخرى من غير معدل البطالة ومعدل التضخم المتوقع كصددمات العرض تؤثر بشكل كبير على معدل التضخم وهذه النتيجة تتشابه مع كثير من الدراسات التطبيقية لمعادلة منحنى فيلبس للتوقعات المزادة .

اما اختبار (F) الذي يوضح المعنوية الاجمالية للنموذج يبين عدم معنوية النموذج عند مستوى (5%, 1%) وذلك بسبب ان القيمة الجدولية (F) تتجاوز القيمة المحسوبة لها ($0.462 < 3.47$) .

اما اختبار احصاء ديرين واتسون $d.w.$ فقد اشارت الى ان النموذج لايعاني من مشكلة الارتباط الذاتي حيث كانت قيمة الحد الأدنى ($dl = 0.960$) وقيمة الحد الاعلى ($du = 1.298$) عند مستوى معنوية 1% وكلاهما اقل من القيمة المحسوبة والتي تساوي 1.737 .

وعند احتساب المعدل الطبيعي للبطالة في الاقتصاد الاردني والذي تم احتسابه من خلال الصيغة التالية: $Un = -\frac{b0}{b1}$

ان النتائج تبين ان المعدل الطبيعي للبطالة تقدر نسبته تقريبا (10%) وهي تتجاوز النسب المعيارية لذلك المعدل (6% - 5%) وتعني هذه النسبة ان الاقتصاد الاردني في الاجل الطويل يستقر او يتوازن عند معدل طبيعي للبطالة يساوي (10%).

ثامنا: الاستنتاجات والتوصيات

أ — الاستنتاجات: لقد توصلت الدراسة الى مجموعة من الاستنتاجات اهمها ما يلي :

1- نظرية منحنى فيلبس التقليدية توضح ان هناك فواصل بين البطالة والتضخم في الاجل القصير ولكنها بصورة عرضية او فجائية بينما في الاجل الطويل تتعدم الفواصل بينهما وبصورة دائمية حيث يتوازن الاقتصاد عند المعدل الطبيعي للبطالة وعند هذا المستوى يتساوى معدل البطالة الفعلي مع المعدل الطبيعي للبطالة وكذلك يتساوى معدل التضخم المتوقع مع الفعلي .

2- شهد الاقتصاد الاردني تذبذبا واضحا في معدلات التضخم والبطالة خلال المدة 2014 - 1990 ان البطالة في الاقتصاد الاردني ليست بطالة دورية مرتبطة بالدورة التجارية او دورة الاعمال كما نصت عليها نظرية منحنى فيلبس التقليدية ولكنها تعتبر

بطالة هيكلية او بطالة سلوكية بينما التضخم في الاردن تعود اسبابه الى عوامل خارجية فالصدمات التي تعرض لها الاردن خلال المدة 2014 - 1990 اثرت بشكل كبير في المستوى العام للأسعار .

3- اثبتت نتائج تقدير دالة التضخم سواء بصيغتها الساكنة او الديناميكية عدم تحقق فرضية الفواصل بين البطالة والتضخم في الاقتصاد الاردني حيث ان العلاقة بينهما موجبة وبالتالي يمكن القول عدم وجود ظاهرة منحني فيليبس في الاردن ويعود السبب في ذلك الى الجمود التي تعاني منها سوق العمل في الاردن وكذلك صدمات العرض التي تعرض لها الاقتصاد الاردني .

4- ان المعدل الطبيعي للبطالة في الاقتصاد الاردني يتجاوز الحدود المقبولة التي اكدت عليها نظرية منحني فيليبس التقليدية والتي تتراوح بين (6%—5%) في الاقتصادات المتقدمة ،حيث بلغت نسبتها 11% في الصيغة الساكنة و 10% في الصيغة الديناميكية ويعود السبب في ذلك الى تغير المعدل الطبيعي للبطالة بخلاف ما تقترضه نظرية منحني فيليبس التقليدية حول ثبات المعدل الطبيعي للبطالة والسبب في ذلك يعود الى العوامل المحددة للمعدل الطبيعي للبطالة كالانتاجية وتغير نسبة عدد المتعلمين الى اجمالي قوة العمل .

5- لقد دلت نتائج تقدير الصيغة الساكنة والديناميكية لدالة التضخم الى ان معدل البطالة الفعلي يفسر جزء ضئيل من التغيرات في المستوى العام للأسعار . في حين كان التعديل او الملائمة بين التوقعات التضخمية والفعلية تحتاج الى مدة اقل من سنة واحدة .

6- النتائج الاحصائية لمعادلة فيليبس الساكنة او الديناميكية تؤكد خلو النموذج من مشكلة الارتباط الذاتي وكذلك النموذج لا يعاني من ظاهرة الانحدار الزائف فعلى الرغم من ان قيمة معامل التحديد ضئيلة جدا الا ان المعالم الجزئية للمتغيرات الداخلة في النموذج غير معنوية

كذلك فان قيمة احصاء ديرين واتسون كانت مرتفعة تتجاوز قيمة معامل التحديد وبالتالي فان السلاسل الزمنية للمتغيرات جميعها من المحتمل ان تكون مستقرة .

ب - التوصيات:

توصي الدراسة بما يلي :

1- ربط خطط السياسات الاقتصادية بمخرجات النظام التعليمي خصوصا ما تعلق منها بالمخرجات ذات الطابع المهني كذلك توفير شروط العمل المناسب في القطاع الخاص من خلال سن القوانين المتعلقة بالضمان الاجتماعي والتأمين الصحي وتحديد الحد الأدنى للاجور وساعات العمل .

2- تشجيع الاستثمار في المشاريع الصغيرة وتوفير الدعم بهذا الخصوص كونها الحل الامثل لتخفيف ازمة البطالة في ظروف انخفاض حجم الاستثمار الاجنبي بسبب ارتباط الاستثمار في الاقتصاد الاردني بالبيئة الخارجية .

3- توجيه السياسات الحكومية (المالية والنقدية) نحو مكافحة التضخم وذلك من خلال استيعاب الصدمات الخارجية (صدمات العرض) حتى يتحقق التوزيع العادل للثروة وتزايد القوة الشرائية للأفراد وبالتالي يتحسن المستوى المعاشي للأفراد .

4- ضرورة تقدير معادلة منحني فيليبس للتوقعات المزادة او المتسارعة من خلال فرضية التوقعات العقلانية وتوسيع او تعديل دالة التضخم من خلال ادخال متغيرات اخرى كصدمات العرض (على سبيل المثال اسعار النفط) وعرض النقد وسعر الصرف الى جانب معدل البطالة والتوقعات التضخمية

المراجع:

1- Gujarati,Domodar N., Basic Econometrics , Edition Fourth, The Megrew– Hill Companies , U.S.A,2004.

2- Jeffrey M.Wooldridge, Econometrics AModern Approach,5thEdition,South WesternCengageLearning

,U.S.A,2012; عبد الرابطة لالكتروني

www.cengage.com/highered..

3-N.gregory Mankiw, principles of M macroeconomics , Third Edition , U.S.A.

4-Snowlon Brian and Vane Howard R., Modern Macroeconomics, MPG Books Ltd,Great Britain, 2005.

B – Journals:

1- Amin Umaru , An Empirical Analysis of the relationship between Unemployment and Inflation in Nigeria from 1977- 2009, Economics and Finance Review ,VOL.1(12),Nigeria, 2012 : [علال رابط الاللكتروني](#) ,

Journal2.Org/efr. <http://www.business>

2- Aaron CHicheke ,Monetary Policy ,inflation , Unemployment and the Phillips curve in South Africa , University of fort Hare , South Africa , 2009.

3- BozaniVasiliki,NAIRU,Unemployment and post Keynesian Economics, Technological Educational Institute of Epirus ,Greece.

4- Emilia Herman , Inflation and Unemployment in the Romanian Economy , Economics ,10(2), Romania.

5- Enrico Tanuwidjaja , An Econometrics Anaiysis of the short run Phillips curve , Journal Ekonomi , Indonesia , 2004.

6- Kumar Manog, D.c.Vashist , An Empirical Study of Phillips curve in India ,Internatinal journal Economic Research, VOL 314, India , 2012.

7- Marika ,others, Phillips curve and Unemployment Dynamics:Acritique and aholistic perspective , Discussion paper , Institute forth studyofLabour , IZA DP NO,Germany,2006 [علال رابط الاللكتروني](#) :

<http://ijecm.co.uk>.

8- Marco A.Espinos and Steven Russell, History and Theory of the NAIRU:Acritical Review ,Economic Review ,U.S.A, 1997.

9- Modigliani Franco and Lucas Papademos, Monatery Policy for the coming Quarters :TheConficting view, New England Economic Review , U.S.A, 1978.

10- Ravindra H. Dholakia and others , Speed of Adjustment and Inflation – Unemployment Trade off in Developing Countries , India Institute of Management – Ahmedabad, India , 2012.

11- Samanhyiasoloman,the Expectations – Augmented Phillips curve, International journal of economics, VOL.11,Issue 11,United Kingdom,2014.

12- SverigesRiksbank , Edmund phillips contribution to Macroeconomics , The Royal Swedish Academy of sciences , Sweden , 2006.

13- Niskanen William A., ON THE DEATH OF THE PHILLIPS CURVE , Cato Journal,VOL.22,NO.2,U.S.A, 2002.

14- Pally Thomas I., the Economics of the Phillips curve : Formation of inflation Expectations versus Incorporation of inflation Expectations , New America Foundation Washington Dc, U.S.A, 2009.

15- Posta Vit , The NAIRU and the Natural Rate of Unemployment – Atheortical view, The Ministry of Finance of the Czech Republic, Research study ,NO.19, CZECH, 2008.

16- Zaman Khalid , Inflation , Unemployment and the NAIRU in Pakistan (1975 – 2009), International Journal of Economics and Finance ,VOL.3,NO.1,Pakistan,2011 : [على الرابط الاللكتروني](#) :

www.ccsenet.org/ijef..

مواقع الكترونية:

- <http://www.indexmundi.com/facts/Jordan/inflation>.
- <http://www.ar.Tradingeconomic.com/Jordan/inflation-cpi>.
- United Nations report on the World, 1993.
- www.ArabFund.org/data/sit <http://www.UJnews2.jo/ppt>.
- <http://www.ief.pedia.com>

السياسة الضريبية ودورها في جذب الاستثمار الأجنبي إلى الجزائر
- إشارة إلى تجارب دولية -

***The fiscal Policy and its role to attract the Foreign Investment in Algeria:
some international cases***

د. عطوي سميرة جامعة قسنطينة -2- عبد الحميد مهري الجزائر

تاريخ التسليم: (2015 /08/ 30)، تاريخ التقييم: (2015 /09/ 29)، تاريخ القبول: (2015/10 /30)

Abstract

This study aims to present the nature of the different fiscal policies and their impact to attract the foreign investment to Algeria regard to its importance of the economic growth while the oil price and the demand are falling down. This had led some experts to talk about the future of the oil predicting that the oil countries would face financial crises the next decade if the investment doesn't expand.

Key words : *fiscal Policy- financial crises - Foreign Investment – to attract - economic growth .*

المخلص

تهدف الدراسة إلى التعرف على طبيعة السياسات الضريبية بأنواعها المختلفة ومدى تأثيرها على جذب الاستثمار الأجنبي إلى الجزائر، لما له من أهمية في تحقيق التنمية الاقتصادية، لا سيما مع انخفاض أسعار النفط وتراجع الطلب عليه، مما دفع بعض الخبراء الاقتصاديين عند الحديث عن مستقبل النفط التلويح بأن الدول النفطية ستواجه أزمات مالية في السنوات العشرة المقبلة، إذا لم توسع استثماراتها.

الكلمات المفتاحية: السياسات الضريبية - أزمات مالية - الاستثمار الأجنبي - جذب - التنمية الاقتصادية.

مقدمة

أدى التوسع الكبير في خدمات الاتصال والانفتاح الكبير بين الدول، إلى تزايد التنافس بين الدول المتقدمة والدول النامية على حد سواء على جذب الاستثمار الأجنبي، لما له من أهمية في تحقيق التنمية الاقتصادية، لا سيما مع انخفاض أسعار النفط وتراجع الطلب عليه، هذه الأحوال التي تسيطر على دول العالم شهدت هبوطا في مؤشرات الأسواق العالمية، مما دفع بعض الخبراء الاقتصاديين عند الحديث عن مستقبل النفط للتوحيح بأن الدول النفطية ستواجه أزمات مالية في السنوات العشرة المقبلة، إذا لم توسع استثماراتها.

مشكلة البحث:

نظرا لأهمية الاستثمار الأجنبي المباشر فقد اتجهت أغلب الدول إلى فتح أبوابها أمام الاستثمار الأجنبي المباشر، خاصة الدول النامية ذات الاقتصادات المتعثرة التي تجد في هذا الجذب السبيل لتجاوز المشاكل الاقتصادية والاجتماعية التي تعاني منها وأصبح هناك تنافس لهذه الدول نحو اجتذاب المزيد منه، بتحسين البيئة الاستثمارية وتشريع القوانين الجاذبة للاستثمارات الأجنبية، إلا أنه في الواقع فإن أغلب الدول النامية ومنها الجزائر لازالت تعاني من انخفاض التدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

انطلاقا من أهمية هذا الموضوع تأتي هذه الدراسة لتتناول الجاذبية الضريبية باعتبارها تمثل أحد الأساليب الفعالة المستخدمة من طرف الدول المضيفة لجذب المستثمرين.

في هذا الإطار يطرح موضوع البحث التساؤل الرئيسي الآتي:

ما هو أثر السياسة الضريبية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وسبل تفعيلها في الجزائر؟

وتندرج تحت هذه الإشكالية جملة من التساؤلات الفرعية الآتية :

ماهي أهمية السياسة الضريبية في جذب الاستثمار؟

هل السياسة الضريبية وفرض الرسوم لها تأثير سلبي على تدفق الاستثمارات الأجنبية ؟

ماهي أهمية الحوافز الضريبية لجذب المستثمرين؟

هدف البحث: يهدف البحث إلى تسليط الضوء على :

الوقوف على السياسات الضريبية وتحليلها وأثرها على الاستثمارات الأجنبية.

التعرف على السياسات الضريبية في الجزائر وهل هي كافية لجذب الاستثمار الأجنبي؟

الخروج بنتائج وتوصيات مهمة تساهم في بلورة إطار فكري حول السياسات الضريبية التي تساهم في جذب الاستثمارات الأجنبية

أهمية البحث: تتبع أهمية البحث من أهمية الاستثمار الأجنبي لما له من تأثير على الاقتصاد الجزائري، خاصة بعد انخفاض أسعار النفط وتراجع الطلب

فرضيات البحث :

إن السياسة الضريبية للدولة تلعب دورا فعالا في جذب أو طرد الاستثمار الأجنبي أو المحلي على حد سواء.

السياسة الضريبية وفرض الرسوم لها تأثير سلبي على تدفق الاستثمارات الأجنبية. يعد منح الحوافز أو الاعفاءات الضريبية وسيلة ضرورية لجذب الاستثمارات الأجنبية إلى الجزائر إلا أنها تبدو غير كافية .

أولاً: مفهوم وأهمية الاستثمار الأجنبي المباشر

والاستثمار الأجنبي المباشر هو تدفق للموارد الاقتصادية للغير بهدف استخدامها خارج حدود الدولة صاحبة تلك الموارد، أما أهم أنواعه فهي المساعدات الدولية (القروض والهبات) والاستثمار المحفظي الذي يشمل شراء السندات الخاصة والعامة من الأسواق المالية، والاستثمار الأجنبي المباشر الذي هو مجموعة التدفقات الناشئة نتيجة انتقال رؤوس الأموال الاستثمارية إلى الدول المضيفة لتعظيم الأرباح وتحقيق المنافع المرجاة، وبالمشاركة مع رأس المال المحلي لإقامة المشاريع المختلفة في تلك الدول، أما أهم إشكاله فقد يأخذ شكلا أحاديا في ملكية المشروع لرأس المال الأجنبي الخاص فقط أو يأخذ شكلا ثنائيا تكون فيه ملكية المشروع موزعة بين رأس المال الأجنبي الخاص ورأس المال المحلي (الخاص العام)، أما الشكل الآخر فهو تدفقات الاستثمارات الأجنبية للشركات متعددة الجنسية الممتدة عبر العالمين المتقدم والنامي وهي تقود دفعة التدفقات وتوجهها أينما تشاء⁽¹⁾.

يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر بتملك 10% أو أكثر من أسهم رأسمال الشركة على أن ترتبط هذه الملكية بالتأثير في إدارتها⁽²⁾.

محددات الاستثمار الأجنبي المباشر :

تختلف محددات الاستثمار الأجنبي المباشر من دولة إلى أخرى وذلك وفقا لسياسات تلك الدول ورغبة فتح أسواقها للاستثمار الأجنبي المباشر ومدى ملائمة البنية الاقتصادية لقيام هذه الاستثمارات، وقد

يرجعه البعض إلى مدى توفر مناخ الاستثمار المناسب، وفي هذا الصدد جاء في تقرير عن البنك العالمي بعنوان "قضايا نظام الإدارة العامة سنة 2006 إلى أن هناك ست عوامل أساسية تحمل المتعامل الأجنبي على إتخاذ قرار الاستثمار في بلد من عدمه وهي على الترتيب: الوصول إلى الأسواق، تكلفة اليد العاملة، درجة تأهيل اليد العاملة، استعداد البلد لاستقبال المستثمرين الأجانب، الإطار القانوني، الاستقرار السياسي⁽³⁾.

تتحدد قدرة كل دولة على جذب الاستثمارات الأجنبية استنادا إلى متوسط دخل الفرد، معدل نمو الناتج المحلي، توافر البنية الأساسية، الاستقرار السياسي ومعدل العائد على الاستثمار.

أهمية الاستثمار الأجنبي:

من المعروف أن نجاح الحكومات في حل مشاكلها الاقتصادية ، وقدرتها على تحقيق هدف معين بلا شك دليل على صحة قراراتها ورشد خططها ، فتحقيق النفع الاقتصادي والاجتماعي يتوقف على رسم السياسات وتوفير المناخ المناسب لجذب الاستثمارات الأجنبية، حيث يرى البعض أن أهمية الاستثمار الأجنبي يبدو من خلال آثاره على الدول المضيفة له، حيث يوفر العديد من المزايا التي لا يمكن للمصادر المالية الدولية الأخرى توفيرها وهي⁽⁴⁾:

1. أنه وسيلة اكبر أمانا للتمويل إذا ما قورنت بالفروض الثابتة.
2. يمثل أسهل وسيلة وطريق أكثر فعالية في الحصول على تكنولوجيا متقدمة.
3. يؤدي إلى خلق فرص وظيفية ورفع مهارات العمال وفتح أسواق جديدة للتصدير.
4. قد يساهم في مساعدة الشركات المحلية على تطوير الإنتاجية والدخول في سوق المنافسة الدولية إذا ما تهيأت الظروف لتحقيق ذلك.

ثانيا : مدى فعالية السياسة الضريبية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر:

تعتبر الضرائب أهم مصادر الإيراد العام في العصر الحديث لمواجهة النفقات التقليدية فقط، بل تهدف الدولة بموجبها إلى تحقيق أهدافها، وذلك من خلال استخدام السياسة الضريبية التي توضع من خلال القانون الضريبي.

تعريف السياسة الضريبية:

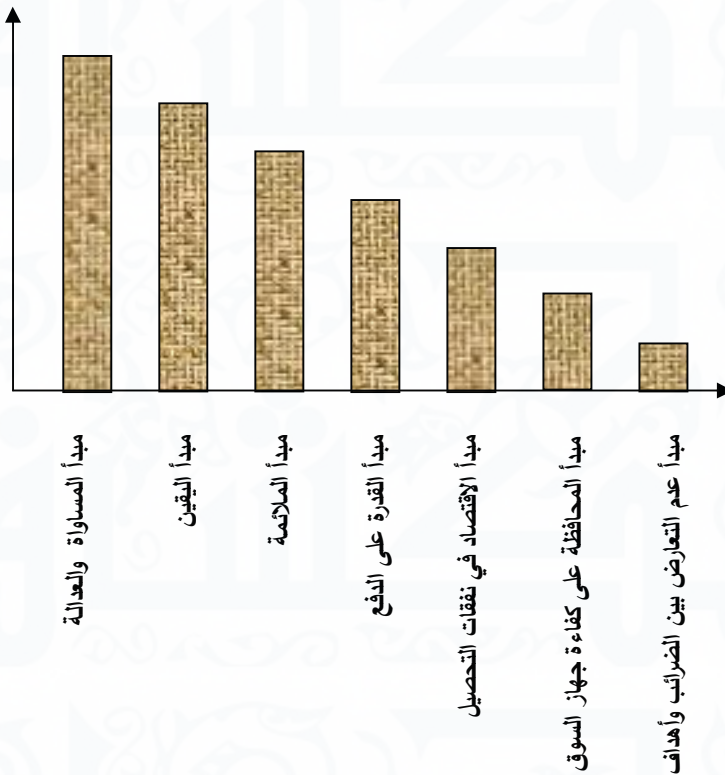
تعرف على أنها مجموعة البرامج المتكاملة التي تخططها وتنفذها الدولة مستخدمة كافة مصادرها الضريبية الفعلية والمحتملة لإحداث آثار اقتصادية واجتماعية وسياسية مرغوبة، وتجنب آثار غير مرغوبة للمساهمة في تحقيق أهداف المجتمع⁽⁵⁾.

ومنه فإن السياسة الضريبية ما هي في الواقع إلا أداة التحكم في جلب المشروعات الأجنبية إلى الجزائر

كما تشكل السياسة الضريبية وسيلة أساسية لتوجيه الاستثمار، حيث تعمل التشريعات على منح مزايا ضريبية لجذب المستثمرين الأجانب للنشاطات ذات الأهمية بالنسبة للاقتصاد الوطني وتشمل هذه المزايا الضريبية مجموعة من التدابير المتمثلة في الإعفاءات والتخفيضات الضريبية والرسوم لتشجيع الأعمال، أو منشآت محددة بالذات إذ كان وجودها من متطلبات التعجيل بالتنمية⁽⁶⁾.

مبادئ السياسة الضريبية: ويقصد بهذه المبادئ، تلك القواعد والأسس التي يتعين على المشرع المالي مراعاتها وهو بصدد وضع أسس النظام الضريبي في أي دولة، وتعتبر المبادئ الضريبية التي ضمنها المفكر الاقتصادي آدم سميث في كتابه ثروة الأمم الصول التي يرجع إليها عند وضع نظام ضريبي وتتخلص هذه المبادئ في:

شكل رقم (1) أهم مبادئ النظام الضريبي



أهداف السياسة الضريبية:

لم تعد فرض الضرائب وجبايتها مقتصرًا على توفير الإيرادات اللازمة لخزينة الدولة لتغطية نفقاتها العامة في إطار سياستها المالية العامة من أجل تحقيق النمو والاستقرار الاقتصادي، والعدالة في توزيع الدخل، بل تنوعت أهداف فرض وجباية الضرائب بين أهداف مالية، اقتصادية واجتماعية، فنجدها تهدف إلى:

- 1- تعبئة الفائض الاقتصادي الذي ينشأ نتيجة لعملية النمو الاقتصادي، وهذا يعني رفع الميل الحدي للادخار
- 2- تعبئة الفائض الاقتصادي وتوجيهه لأغراض التنمية اقتصاديات شمال إفريقيا
- 3- إعادة توزيع الدخل والثروة ومنع تكتل الثروة بيد فئة قليلة من المجتمع.
- 4- الحد من الظواهر الاجتماعية السيئة كاستهلاك غير الضروري أو قد تكون السلع منافية للعادات والتقاليد في هذا الصدد تلعب الدولة من خلال الضرائب دورا هاما للحد من شراءها.
- 5- تعبئة المدخرات وتغيير نمط الاستثمار فالضريبة أداة تمييزية لتشجيع أنواع من الاستثمارات والحد من الأنواع الأخرى.

إن إحدى العوامل الرئيسة التي تؤخذ بعين الاعتبار عند اتخاذ قرار الاستثمار هو كيفية تأثير الضرائب على أنشطة الأعمال لشركة ما، فالإفراط في فرض الضرائب قد تحدث أثارا سلبية إزاء الاستثمار يكون من نتائجها عزوف الاستثمار الأجنبي عن التوجه إلى المناطق أو الدول ذات العبء الضريبي المرتفع والتي تشكل فيها الضريبة بمختلف أنواعها خطرا على رأسماله أو تقلل فيها الاقتطاعات من نسبة العائد المتوقع عن الاستثمار، ولا تشمل الأعباء الضريبية معدلات الضريبة فحسب بل المعاملة الضريبية من طرف إدارة الضرائب، حيث وجد أن 90% من الشركات في البلدان المشمولة في استقصاءات البنك الدولي المعنية بمؤسسات الأعمال تصنف الأسعار الضريبية وإدارة الضرائب ضمن أكبر خمس عقبات أمام ممارسة أنشطة الأعمال⁽⁷⁾.

من هنا نستطيع القول بأن السياسة الضريبية للدولة تلعب دورا فعالا في جذب أو طرد الاستثمار الأجنبي أو المحلي على حد سواء، إذ تفضل الشركات نظام ضريبي بسيط بأسعار ضريبية موحدة وبسيطة، غير أن إدارة الضرائب في أغلب الدول النامية عكس ذلك، أين تشهد عملية تعقد النظام الضريبي والإدارة الضريبية فعملية دفع الضرائب تستغرق مدة طويلة.

والسؤال الذي يطرح نفسه المطروح متى تكون الضريبة عائقا أمام للاستثمار ومتى تكون حافزا له؟

الحالات التي تكون الضريبة طاردا للاستثمار هي (8) :

عدم استقرار النظام الضريبي: وذلك نتيجة كثرة التعديلات في التشريع الضريبي ، مما يخل بقاعدة مهمة من قواعد فرض الضريبة وهي قاعدة اليقين التي بموجبها تكون الضريبة واضحة ومعلومة ومحددة للممول.

الإفراط في رفع معدلات الضرائب، وبما أن الاستثمار يتوقف في أي دولة على سعر الفائدة والكفاية الحدية لرأس المال أي نسبة الربح المتوقع الحصول عليه، فإذا شكلت الأعباء الضريبية المبلغ فيها ضغطا على كفاية الحدية لرأس المال، فإن النتيجة المؤكدة هي هروب الاستثمار الأجنبي .

تعقد النظام الضريبي بما لا يسمح للممول أو الإدارة الضريبية بسهولة فهمه أو تطبيقه، وذلك بسبب كثرة التشريعات والقوانين الضريبية ، مما نجم عنه تعدد أنواع الضرائب والرسوم وتعدد إجراءات وطرق الربط والظعن والتحصيل وتعدد الإدارات المختصة بالجباية والتي يطلب من المستثمر التعامل معها، مما يدفعه أحيانا للتهرب الضريبي أو العزوف عن الاستثمار في ذلك البلد.

التمييز في المعاملة الضريبية . والذي قد يكون بين الوطنيين والأجانب وقد يكون مباشر وذلك قد يلزم كل منهما بعبي ضريبي مختلف نظرا لكرنه مقيم وغير مقيم أو قد يكون غير مباشر (وهنا قد تفرض على دخل المشروعات الاستثمارية الضخمة وهي تبدو موحدة لكلاهما لكنها قد تصيب إلا الأجانب لان المحليين ليسوا قادرين على القيام بمثل هذه المشروعات

التمييز بين مجالات الاستثمار وهو في هذه الحالة مقصود وغير مقصود : أي تقرير معاملة ضريبية

ملائمة للاستثمارات المرغوب في إقامتها وتقرير معاملة تعجيزية للمشاريع المراد انكماشها مهما كانت مقصودة أو لا فهي لا تؤثر على الاستثمار فقط وإنما يمتد أثرها إلى النظام الاقتصادي للدولة ذاتها

وأيا كان نوع هذا التمييز فإنه بدون شك قد يؤثر على المناخ الاستثماري للدولة المستوردة للاستثمار ويؤدي إلى هروب الاستثمار الأجنبي خوفا من تدني عوائده

إذا تحققت ظاهرة الازدواج الضريبي في تشريع ضريبي لدولة ما ويعني خضوع الممول للضريبة ذاتها أو ضريبتين من نفس النوع عن ذات الوعاء، وإن اختلفت تسميتها

غير أن هذه العناصر تعتبر أحد الأسباب المؤثرة على الاستثمار الأجنبي وليس أهمها، حيث أن جذب المستثمر الأجنبي لا يتوقف على حجم الامتيازات والإعفاءات الضريبية الممنوحة له، فقد أثبتت التجارب في

بعض الدول النامية في منح الحوافز والاعفاءات الضريبية لم تبلغ أهدافها باعتبار أن الفساد الإداري يمثل أعباء إضافية بالنسبة للمستثمر، وعلى فقد توصلت العديد من الدراسات إلى أن أغلب قرارات الاستثمار لا تتأثر بالحوافز الضريبية⁽⁹⁾، وإنما يرجع في المقام الأول إلى مدى توفر المناخ الاستثماري وإنما يرجع في المقام الأول إلى مدى توفر المناخ الاستثماري والمعروف أن المناخ الاستثماري يتكون من عناصر اقتصادية وأخرى غير اقتصادية منها على سبيل الذكر لا الحصر⁽¹⁰⁾:

- 1- الاستقرار السياسي : كلما كان المناخ السياسي للدولة أكثر استقرارا أدى إلى جذب الشركات الأجنبية الاستثمارية في تلك الدولة.
- 2- عدم وجود شبكة قوية وحديثة من البنية التحتية بمختلف أنواعها: فالبنية التحتية المتطورة تعد عنصر أساسي لجذب المستثمرين الأجانب
- 3- عدم وجود نظام قانوني وقضائي فعلي يحمي المستثمر الأجنبي.
- 4- غياب ثقافة اجتماعية تتلاءم وثقافة المستثمر الأجنبي
- 5- البيروقراطية الإدارية.
- 6- السياسة الاقتصادية الكلية أهمها :

- معدل التضخم: فمعدلات التضخم العالية تعكس حالة عدم استقرار في السياسة الاقتصادية على مستوى الاقتصاد ككل وهذا لا يشجع الاستثمار الأجنبي المباشر لان التكاليف النسبية للإنتاج في الاقتصاد ستزداد بالمقابل، ويؤدي انخفاض مستوى الأسعار إلى انكماش النشاطات الاقتصادية وفلاس الشركات فيما بعد.
- سعر الصرف: فعندما ترتفع أسعار الصرف الحقيقية تنخفض قيمة العملة المحلية وتصبح المنتجات المحلية أرخص نسبيا في الأسواق الخارجية، وهذا يؤدي إلى زيادة الطلب عليها ومنه ارتفاع قيمة الصادرات التي أصبحت أرخص في الأسواق الأجنبية وانخفاض استيراداتها مما يحفز الاستثمار الأجنبي المباشر.
- سعر الفائدة: إذ تؤكد النظرية الاقتصادية على وجود علاقة عكسية بين سعر الفائدة الحقيقي والطلب على الاستثمار.
- القوانين المتعلقة بتحويل الأرباح ورؤوس الأموال إلى الخارج والحد من تدخل الدولة للتأثير في ظروف المنافسة

- الادخار المحلي : فارتقاع معدل الادخار يؤدي إلى زيادة معدل الاستثمار المحلي والذي يؤدي إلى زيادة حجم الإنتاج ومعدلات نمو الناتج القومي الإجمالي وبالتالي زيادة الاستثمارات الأجنبية.

ويمكن القول بأن بلوغ الكفاءة يعني توافر هذه العناصر مجتمعة

ثالثا: التجارب الدولية في جذب الاستثمار الأجنبي:

أ- تجربة ماليزيا سنغافورة والصين

تعتبر هذه الدول من الدول النامية أكثر نجاحا في استخدام الحوافز لاستهداف وتوجيه الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث انتهجت⁽¹¹⁾.

- سياسة التعديل المستمر لهياكل وطبيعة الحوافز في ضوء احتياجات وأهداف التنمية الوطنية.
- يعكس تطور هيكل الحوافز الانتقال التدريجي من التشجيع العام للاستثمار الأجنبي المباشر إلى التركيز في توجيه الاستثمار للقطاعات عالية التقنية والعناقد الصناعية
- وقد شملت الحوافز والتسهيلات :

- خدمات البنى التحتية المدعومة

- تسريع الإجراءات الجمركية

- الاعفاءات من رسوم الضرائب والجمارك على الصادرات

- تحرير كافة القيود الخاصة بحقوق الملكية في الشركات تحت مظلة " قانون تشجيع الاستثمارات"

- كما شملت الإعفاءات والحوافز الضريبية :

فرض الإعفاءات الضريبية على الشركات التي تلتزم بإنتاج بعض المنتجات المنصوص عليها في قانون تشجيع الاستثمارات.

إسقاط جزء من الضرائب المستحقة على الدخل للشركات التي تعمل في مجالات صناعية محددة سيما الموجهة للاستثمار

الإعفاء من الضرائب لمدة خمس سنوات لتشجيع الشركات للتوطن في ماليزيا

- عملت ماليزيا على توقيع اتفاقيات لضمان الاستثمار مع مختلف الدول تضمنت حماية الشركات من التأميم الإجباري، والحصول على التعويضات القانونية

- من الصناعات التي تشهد ثباتا في مستوى الأداء وتحسن في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة سيما صناعة الإلكترونيات، الزجاج، صناعة البلاستيك....
- بغرض جذب المزيد من الاستثمارات المباشرة، فقد تراجعت الحكومة الماليزية عن متطلبات حصص الأجانب في ملكية المشروعات الاستثمارية المحلية، كما تخلت عن قرار فرض الرقابة على تحركات رؤوس الأموال التي كانت قد فرضتها في أعقاب الأزمة المالية الآسيوية في أواخر التسعينات من القرن الماضي.
- استعادت ماليزيا ثقة المستثمر الأجنبي المباشر وعادت لتحتل المرتبة 19 ضمن 82 دولة عالمية لمدة خمس سنوات 2014-2018 استنادا للتسهيلات الحكومية التي تقدمها للمستثمرين الأجانب، وبهذا صنفت ماليزيا من بين أقوى الدول اقتصاديا في آسيا⁽¹²⁾.
- وإذا كانت العوامل السالفة الذكر يمكن اعتبارها عوامل جاذبة للاستثمار الأجنبي فالعوامل الطارئة له يمكن إبرازها من خلال الشكل رقم (2).

ب - تجربة الدول الصناعية:

بالإضافة للظروف التي ميّزت اقتصاديات الدول النامية، فإنّ عوامل أخرى جعلت من الدول الصناعية تمثل نسبة 48% كدول مضيفة في عام 2010 ونسبة 70% كمصدر لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، وبالتالي فإن لها دور في توجيه أو تقليص الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية من جهة، وزيادة حصتها من هذه التدفقات من جهة أخرى بسبب وجود عدد من العوامل المتداخلة اعل أهمها⁽¹³⁾:

1- البيئة الاقتصادية الملائمة كونها تتميز بـ :

- ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي.
- انخفاض درجة المخاطرة.
- انخفاض سعر الفائدة .
- ارتفاع عائد الاستثمار.

2- الحوافز :

- الحوافز المالية : مساعدات، إعانات مالية، قروض بمعدلات منخفضة، حرية تحويل الأرباح اعطاء المنح كمنح البحث والتطوير ، منح التوظيف، منح الاستثمار، منح التأسيس
- الحوافز الضريبية

- الحوافز غير المباشرة

3- التكامل الإقليمي

ثالثا: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

رغم الجهود المبذولة منذ بداية التسعينات والموجهة نحو تحسين بيئة الأعمال ومناخ الاستثمار في الجزائر، ورغم النتائج الإيجابية المحققة على مستوى المؤشرات الاقتصادية الكبرى، فالجزائر تملك حاليا المؤهلات لجذب الاستثمار الأجنبي من أطر تشريعية وتنظيمية وقانون الاستثمار بالإضافة إلى القدرات الذاتية للاستثمار من احتياطات الصرف، لا تزال بيئة الاستثمار في الجزائر توصف بأنها غير مؤهلة تأهيلا كافيا، ليس فقط لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، بل حتى لإسهام القطاع الخاص المحلي في تحقيق التنمية الاقتصادية المنشودة⁽¹⁴⁾. وأهم ما يمكن ملاحظته في التجربة الجزائرية مايلي:

✓ إن فعالية النظام الضريبي في الجزائر ترتبط بزيادة تحديث إدارة الضرائب ماديا وبشريا ومعرفيا لمواكبة التطورات الاقتصادية المحلية والدولية والعالمية ومواجهة تحدياتها، غير أن الهيكل الضريبي لا يزال مختلا من خلال اعتماده على الجباية البترولية وسيطرة الضرائب غير المباشرة عليه، فضلا عن تعقد الإجراءات الضريبية وعدم الوضوح في التطبيق مما يترك المجال للتلاعب والتفسيرات الشخصية التي تؤثر على بيئة الاستثمار.

✓ وفي تقرير للبنك الدولي حول مناخ الاستثمار في الجزائر، شكل معدل الضريبة المرتبة الرابعة من ضمن 18 عاملا مقيدا أو معيقا للاستثمار الأجنبي

✓ بطء وبيروقراطية الجهاز القضائي وانعدام تخصص القضاء في مجال منازعات الاستثمار.

✓ يواجه المستثمر الأجنبي مسألة العقار، غير أن التحقيقات أثبتت أن الجزائر تتوفر على 30% من المساحة الكلية غي مستغلة، وبالتالي فالمسألة ليست مسألة عقار بقدر ما هي مشكلة فساد وضعف في التسيير والتنظيم وغياب الشفافية في توزيع الأراضي⁽¹⁵⁾.

✓ تصطدم فعالية النظام الضريبي الجزائري بثقل التهرب الضريبي والاقتصاد الموازي على الرغم من التدابير التشريعية والتنظيمية الهادفة للحد من هاتين الظاهريتين الذي أدى إلى تقادم خسائر الخزينة العمومية

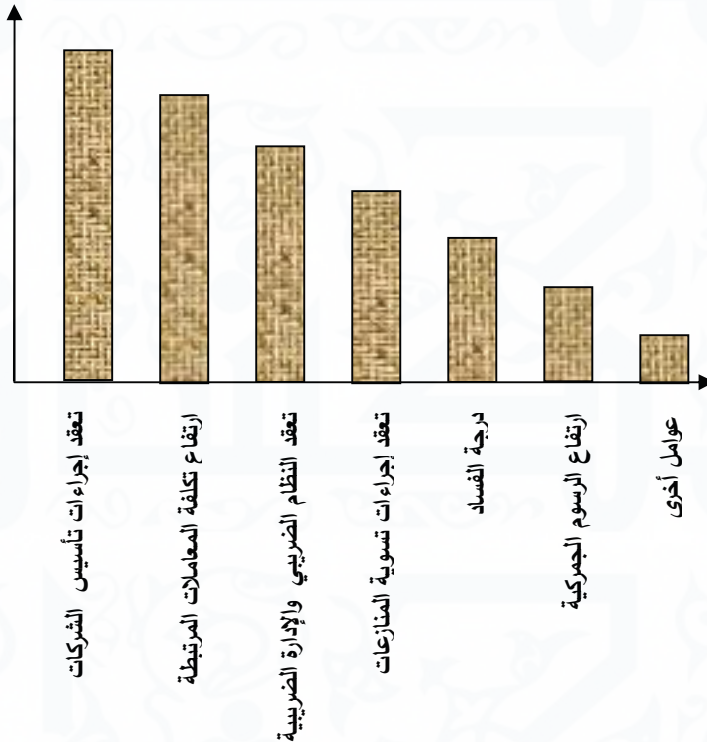
✓ عدم فعالية نظام حماية حقوق الملكية

✓ البنى التحتية في الجزائر لا تزال دون المستوى المطلوب لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر إليها.

نستنتج بأن حجم التدفقات للاستثمارات الأجنبية إلى الجزائر يظل ضئيل جدا مقارنة بإمكاناتها، فرغم الجهود التي بذلتها الدولة في سبيل تطوير وترقية المناخ الاستثماري، فعلى سبيل المثال نلاحظ تطور ملحوظ من حيث تدفق الاستثمار الأجنبي خلال الفترة (2002-2010) بـ 706 مليار دينار جزائري من أصل 1694 مليار دينار جزائري كانت مبرمجة خلال هذه الفترة أي ما يعادل نسبة 41% خاصة في شكل شراكة لتتعدى بذلك نسبة 12% وهي نسبة المشاريع المنجزة فعليا خلال الفترة (2001-1993) ⁽¹⁶⁾، كما استقطبت القطاعات الاقتصادية خارج المحروقات نسب متواضعة، فيما يعتبر قطاع النفط أكبر قطاع جاذب للاستثمارات الأجنبية، مما يبرز بوضوح الاعتماد شبه كلي للاقتصاد الوطني على قطاع المحروقات وبالتالي يبقى رهين أسعار النفط، التي هي عرضة للتدبدب، مما دفع بعض الخبراء الاقتصاديين عند الحديث عن مستقبل النفط، سيما بعد الأزمة النفطية الأخيرة التلويح بأن الدول النفطية ستواجه أزمات مالية في السنوات العشرة المقبلة، إذا لم توسع استثماراتها.

ويمكن تلخيص أهم العوامل الطاردة للاستثمار الأجنبي في الجزائر في الشكل الموالي ⁽¹⁷⁾

شكل رقم (2) العوامل الطاردة للاستثمار الأجنبي



مما سبق نصل إلى تأكيد صحة الفرضيات المشار إليها سابقا :

الفرضية الأولى:

إن السياسة الضريبية للدولة تلعب دورا فعالا في جذب أو طرد الاستثمار الأجنبي أو المحلي على حد سواء، فالضريبة قد تحدث آثارا سلبية إزاء الاستثمار الأجنبي يكون من نتائجها عزوف المستثمر الأجنبي عن التوجه إلى الإقتصادات غير المنظمة غير المؤهلة التأهيل الكافي وذات العبء الضريبي المرتفع، بل يلجؤون للشركات متعددة الجنسيات⁽¹⁸⁾، ومن هنا تأتي أهمية السياسة الضريبية في إزالة العوائق والأخطار التي قد تحدثها الضريبة أم الاستثمار، في تحفيز رأس المال الأجنبي والوطني على حد سواء على الاستثمار في البلد المعني.

الفرضية الثانية:

السياسة الضريبية وفرض الرسوم لها تأثير سلبي على تدفق الاستثمارات الأجنبية، وتلافيا لحدوث هذه النتيجة المنطقية، فإن أغلب الدول الجاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر تعتمد إلى الإعفاء الكلي أو الجزئي أو المؤقت للضرائب والرسوم أو تخفيض العبء الضريبي عليها

الفرضية الثالثة:

إن منح الحوافز الضريبية لم تعد كافية لوحدها لجذب الاستثمارات الأجنبية، سيما وأن هذه الأخيرة تعتبر جزء من مناخ الاستثمار، ومنه فإن فعالية الحوافز الضريبية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر تبرز مع فعالية العناصر الأخرى المكونة للمناخ الاستثماري.

ومن أجل تعزيز الإيجابيات التي يمكن أن تساعد على تحسين السياسة الضريبية وفقا لما تقتضيه التدفقات الاستثمارية نقترح الآتي:

الإقتراحات:

- 1- تقليص الاعتماد على مداخل الاقتصاد النفطي من خلال بذل المزيد من الجهود في تنويع مصادر دخل الاقتصاد الجزائري .
- 2- ضرورة مراجعة أنظمة التحفيز وتعديل السياسات الاقتصادية للدول وسن القوانين والتشريعات .
- 3- تشجيع الاستثمار الأجنبي من خلال توفير جميع المتطلبات للسير بالإصلاحات الضريبية (تحسين عدالة الإطار القانوني للضرائب، تحسين عدالة الضرائب، معالجة التهرب الضريبي، تحسين الإدارة الضريبية).

- 4- ضرورة تطوير البنى التحتية وصيانتها بكل المرافق (شبكات الطرق، الاتصالات، الكهرباء، الطاقة.... في إطار جاذب للاستثمار العالمي .
- 5- ضرورة خلق بيئة اقتصادية وسياسية ومؤسسات ملائمة .
- 6- ضرورة الاستفادة من امتيازات الاستثمار الأجنبي المباشر ومنها، نقل التكنولوجيا والمهارات الحديثة في الإنتاج، وضرورة توجيه الأموال إلى القطاعات الإنتاجية المحركة للنمو الاقتصادي .
- 7- ضرورة تخفيض المحددات والمخاطر للاستثمار الأجنبي المباشر ومعرفة اتجاه وتأثير كل محدد وبما يؤدي إلى جذب الاستثمارات الأجنبية.
- 5 تبين أن توفير بيئة جيدة ستؤدي جذب الاستثمار الأجنبي المباشر والاعتماد عليه كونه احد أهم مصادر التمويل بالنسبة للدول عينة البحث التي تعاني من نقص في مذكراتها المحلية.

قائمة المراجع

- (1) - سعد محمود الكواز، تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر واثارها في اقتصادات الاقطار النامية،مجلة تنمية الرافدين، العدد 78،جامعة الموصل، 2005.
- (2) - الاستثمار الأجنبي المباشر تعاريف وقضايا المعهد العربي للتخطيط ، سلسلة تعني بقضايا التنمية في البلدان العربية العدد 84، 2004، عن الموقع:
www.arab-api.org/images/publication/pdfs/.../84_develop_bridge33.pdf
- (3) - محمد طالبي : أثر الحوافز الضريبية وسبل تفعيلها في جذب الاستثمار الاجنبي المباشر إلى الجزائر ، مجلة العدد 6 ص 313.
- (4) - عروبة معين عايش: دور الاعفاء الضريبي في تشجيع الاستثمار الأجنبي في العراق، المؤتمر العلمي الأول : دور العلوم المحاسبية والمالية في النهوض بواقع المؤسسات الاقتصادية ، 2010، جامعة بغداد، عن الموقع:
- <http://www.iasj.net/iasj?func=fulltext&aId=756>
- (5) - مشري حم الحبيب :السياسة ضريبية وأثرها على الاستثمار في الجزائر ، ماجستير ، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة بسكرة، 2009-2010، ص 89.
- (6) - بوزيد حميد: النظام الضريبي الجزائري وتحديات الإصلاح الاقتصادي في الفترة (1992-2004)، دكتوراه دولة 2006، الجزائر ص 57 الموقع:

- (7) - كريمة فرحي: أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية، مع دراسة مقارنة بين الصين ، تركيا، مصر والجزائر، دكتوراه في النقود والبنوك، جامعة الجزائر 3- ، 2012-2013 ، ص 101
- (8) - عطية عبد الحليم صقر: الحوافز الضريبية لتشجيع الاستثمار في مصر، دار النهضة العربية، مصر، ص 111-118.
- (9) - محمد طالبي : مرجع سابق، ص 319.
- (10) - بحث الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر وأثرها على التنمية الاقتصادية ورقة بحثية ضمن المشاركة في الملتقى الوطني الأول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة جامعة سعد دحلب البليدة، الموقع: <http://www.ta3lime.com/showthread.php?t=602>
- (11) - أ. عادل عبد العظيم التجارب الدولية: محددات الاستثمار الخاص: تجارب ماليزيا ، سنغافورة والصين المعهد العربي للتخطيط الكويت منقول عن: <http://iefpedia.com/arab/wp-content/uploads/2009/07/d985d8add8afd8afd8a7d8aa->
- (12) - ماليزيا ... 19 عالمياً كأفضل الوجهات الصديقة للأعمال منقول عن: <http://www.aswaqpress.com/articles/176>
- (13) - كريمة فرحي: مرجع سابق، ص 106
- (14) - بوزيدة حميد: مرجع سابق، ص 227
- (15) - ساعد بوراوي : الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي (الجزائر - تونس-المغرب) دراسة مقارنة، ماجستير في الاقتصاد الدولي، جامعة باتنة ، 2007-2008، ص 163
- (16) - كريمة فرحي، مرجع سابق، ص 106
- (17) : L'incidence de l'impôt direct sur l'investissement direct étranger ,OCDE, Synthèse ,Mars 2008,pp1-5
Site : <http://www.oecd.org/fr/investissement/politiques-investissement/40251026.pdf>
- (18) Abdelmadjid Bouzidi : L'investissements étrangers utiles mais couteux, le soir d'Algérie 27 /6/2007

تأثير المستجدات العالمية الحديثة على السياسة الجبائية و أدواتها في الجزائر
L'impact des récents événements mondiaux sur la politique fiscale et
ses instruments en Algérie

د. حلوز وفاء، جامعة تلمسان، الجزائر

نعيمة بن دبيش جامعة مستغانم، الجزائر

تاريخ التسليم: (2015 /08/ 30)، تاريخ التقييم: (2015 /09/ 29)، تاريخ القبول: (2015/10 /30)

Abstract

Actuellement, le monde connaît de nombreuses variables internationales qui peuvent avoir un impact dramatique sur l'avenir des relations économiques internationales et se reflète sur leurs politiques. L'Algérie étaient pas à l'abri de ces nouvelles changements au niveau internationale, ce là nécessite une révision de la politique fiscale et de ses instruments comme un outil important et efficace utilisées par l'Etat pour atteindre ses objectifs, afin de maintenir la stabilité et la croissance de leur propre système économique. Alor, l'Algérie est obliger d'adapter ses outils fiscale et sa politique fiscal pour s'intégrée dans les changements globaux et réduire les effets négatifs causés par eux.

Les mots clé : les variables internationales, Outils de l'impôt, la politique fiscale algérienne.

ملخص:

يشهد العالم حاليا العديد من المتغيرات الدولية التي يمكن أن يكون لها بالغ الأثر على مستقبل العلاقات الاقتصادية الدولية الأمر الذي ينعكس على سياساتها المنتهجة، والجزائر لم تكن بمنأى عن تلك المتغيرات الجديدة على الساحة الدولية، وهو الأمر الذي استدعى إعادة النظر في السياسة الضريبية و أدواتها باعتبارها أداة هامة وفعالة بيد الدولة تستخدمها لتحقيق أهدافها، و التي يجب على الجزائر إتباعها حتى يمكن المحافظة على استقرار ونمو النظام الاقتصادي الخاص بها. حيث يقع على الجزائر عبء تحديد أدوات الجاذبية الضريبية و السياسة الجبائية لتتفاعل مع المتغيرات العالمية وتخفف الآثار السلبية الناتجة عنها بقدر الإمكان.

الكلمات المفتاحية: المتغيرات الدولية، الأدوات الضريبية، السياسة الضريبية الجزائرية.

مقدمة

تعتبر أدوات الجاذبية الضريبية والسياسة الجبائية إحدى أهم رموز السيادة الوطنية ومظهر التواجد في كل النظم الاقتصادية المعاصرة بأشكال مضامين مختلفة ومتباينة نسبيا، لكونها أداة تمويلية هامة وحيوية ومصدرا رئيسيا لإيرادات الدولة من بينها الجزائر، يعيش الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة ضمن عالم تحكمه مجموعة من المؤثرات الاقتصادية الناتجة عن العولمة، حيث أصبحت هذه الأخيرة محددا لسلوك جل دول ومنظمات العالم وعلى كل الأصعدة، وذلك لما أفرزته من حقائق صارت تمثل تحديا أمام الاقتصاد الجزائري في ظل سعيها لمواكبة التطورات العالمية.

لذلك ارتأت الجزائر في السنوات الأخيرة إعادة النظر في مختلف أدوات الجاذبية الضريبية والسياسات الجبائية الخاصة بها، وفي ظل حرصها على ضمان استقلاليتها ومحاولة الخروج من ضائقتها المالية، أين انتهجت في الآونة تقنين التشريعات الجبائية بقصد الوصول إلى مختلف متطلبات النمو الاقتصادي لجأت إلى السياسة الجبائية وأدواتها بشتى أنواعها كأنسب مورد مالي، (رسلان محمد، 2012، ص: 207) خاصة أن دورها لا يقتصر في كونها أداة تمويلية محضة بل لكونها تأثر بشكل مباشر وغير مباشر على عناصر التنمية الوطنية. ولمعالجة هذه الأحداث تمثلت إشكالية البحث في ما يلي: كيف تؤثر المستجدات العالمية في الألفية الثالثة على أدوات الجاذبية الضريبية و السياسة الجبائية الجزائرية ؟ و كيف يمكن مواجهتها ؟

تكمن أهمية هذا البحث في توضيح التحديات التي تواجه النظام الضريبي الجزائري في خضم مقتضيات التنمية المحلية، العولمة والتجارة الالكترونية بالإضافة إلى ما تطلبه التكتلات الاقتصادية من البحث في أدوات مساعدة لها كالتسيق الضريبي. بغية الإلمام والإحاطة بمختلف جوانب الموضوع وتحليل ابعاده، وللإجابة على إشكالية تضمن هذا البحث المحاور الرئيسية التالية :

المحور الأول: التجارة الالكترونية و تحدياتها الجبائية؛

المحور الثاني: تأثير اتفاقيات منظمة التجارة العالمية على الجاذبية الضريبية والسياسة الجبائية؛

المحور الثالث: نمو الإستثمارات الاجنبية؛

المحور الرابع: تحدي انهيار أسعار النفط العالمية؛

المحور الخامس: التفكيك الجمركي الناجم عن إتفاقية الشراكة الأورو متوسطية.

المحور الأول: التجارة الالكترونية و تحدياتها الجبائية.

لقد أدى الاقتصاد الرقمي إلى تعزيز لبنى التحتية للتجارة الالكترونية من خلال استخدام الوسائط الالكترونية خصوصا في عمليات الشراء و البيع و تحويلات المالية، و هذا ما نتج عنه مفهوم التجارة الالكترونية، (بوح نية قوي، ص: 01) التي تعرف على أنها: "القيام و ممارسة عمليات بيع و شراء المنتجات و الخدمات عبر الانترنت باستعمال تكنولوجيايات الويب و تبادل البيانات إلكترونيا و تحويل الأموال إلكترونيا"، (بلحشر عائشة، 2005، ص: 292) يمكن تشبيه التجارة الالكترونية بسوق إلكتروني يتواصل فيه البائعون ، الشركات، المحلات مع الوسطاء والمشترون، حيث تقدم فيه الخدمات في صيغة افتراضية أو رقمية، كما يدفع ثمنها بالنقود الالكترونية التي سيتم التعرض لها لاحقا".

ومن هنا لا يمكن للجزائر تجنب الحديث عن إشكالية فرض الضرائب على الناشطين الماليين والتجارين الإلكترونيين ، ذلك لأن طبيعة عملهم الإلكترونية تعني احتمال عدم الكشف عن مصدر النشاط أو الربح بشكل واضح وقابل للمراقبة، إضافة إلى ذلك الأعمال الإلكترونية المتحركة من حيث حالة التقنية قد تهاجر نحو الدول ذات النظم الضريبية الأسهل والأكثر تشجيعا ولهذا قررت أمريكا عدم فرض ضرائب على أنشطة الأعمال والتجارة الإلكترونية، وهذا ما أقرته منظمة التجارة العالمية WTO عام 1998 حيث لا تفرض رسوم جمركية على التبادل الإلكتروني. (شرين بدري البارودي، 2005)

وهذا الامر يضع السياسة الجبائية الجزائرية أمام عدة تحديات تجعلها ترسخ لعدة إمتيازات ضريبية و قوانين جبائية لا تكون في غالب الأحيان لصالحها، و يمكن إجمال هذه التحديات فيما يلي: (رمضان صديق محمد، 2002، ص: 257)

- غياب آليات إخضاع التجارة الالكترونية لقوانين الجبائية على الدخل الناتج من

هذه التجارة.

- عدم القدرة على حصر هذه التجارة في إقليم معين وبناء عليه فلا يمكن للدولة فرض الضريبة الإقليمية التابعة لإقليمها.

- وبما أن التجارة الالكترونية هي عبارة عن مؤسسات افتراضية لا تستطيع الدولة فرض الضرائب المتعامل بها على المؤسسات الملموسة و القائمة ، فهذا يفترض إنشاء قانون ضريبي خاص متعلق بهذا النوع من التجارة، كون أن لكل دولة الحق في فرض ضريبة، لأنه ليس من الصعب المتاجرة بين البلدان باستخدام هذا النوع من التجارة كما انه ليس من الصعب تسجيل عنوان أو بريد الكتروني في دولة معينة بينما تكون إقامتها في دولة أخرى.

- اختلال واحد من أهم مبادئ السياسة الجبائية و هو العدالة بسبب التخلص من الحواجز الجمركية و الضريبة المفروضة على التجارة التقليدية ، فتجارة الأشرطة و الكتب عبر الانترنت ليس كتجارة الأشرطة و الكتب عبر الحدود (مرزوقة صالح، 2003، ص: 223).

- كون كل مداخل هذه المؤسسات عبارة عن نقود الكترونية يصعب على الدولة الاطلاع على البيانات الضرورية لفرض ضرائب عليها ، نظرا لصعوبة الفحص والرقابة، أي عدم قدرة الدولة على القيام بحقها في الاطلاع على الدفاتر والمستندات...الخ.

- إمكانية تهريب النقود و فتح حسابات في بنوك خارجية و بأسماء مختلفة و منها عدم قدرة الدولة المعنية على القيام بواجبها. (سعيد عبد العزيز عثمان، 2002، ص: 14).

المحور الثاني: تأثير اتفاقيات منظمة التجارة العالمية على الجاذبية الضريبية و السياسة الجبائية.

في ظل المفاوضات التي تسعى الجزائر من خلالها للانضمام الى منظمة التجارة العالمية والتي تقوم اتفاقياتها على ثلاثة مبادئ تأثر على الآليات الضريبية و السياسة الجبائية الجزائرية بشكل مفروض، و فيما يلي سنستعرض أهم هذه المبادئ و طبيعة تأثيرها:

1- تحرير التجارة الدولية من القيود الجمركية و غير الجمركية

يقصد بالقيود الجمركية الضرائب و الرسوم التي تفرضها الدولة على السلع المستوردة، حيث تلزم الدول الموقعة على اتفاقية منظمة التجارة العالمية بالعمل على إزالة القيود الجمركية و غير الجمركية أو على الأقل تخفيضها، ويتم ذلك من خلال المفاوضات متعددة الأطراف تضم كل الدول الأعضاء الموقعة على الاتفاقية، وتنتم من حيث المبدأ على أساس التبادلية، يعني أن ما تعرضه الدولة من إزالة أو تخفيف يكون مشروطا بحصولها على عروض مماثلة من الدول الأخرى، و هو الأمر الذي تمر به الجزائر في إطار سعيها للانضمام الى منظمة التجارة العالمية ، حيث أنها وجدت نفسها في مواجهة شروط و أسس تمس بأدوات الجاذبية الضريبية من جهة و النظام الجبائي ككل.

2- مبدأ عدم التمييز الضريبي

ويعني أن أية ميزة ضريبية تمنحها دولة لأخرى لابد أن تتسحب تلقائيا إلى كل الدول المتاجرة دون المطالبة بذلك فإذا منح إحدى الدول الأعضاء في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية تخفيضا أو إعفاء من ضريبة جمركية على السلعة مستوردة من دولة معينة فإن هذا التخفيض أو الإعفاء يسري على نفس السلعة المستوردة من كل الدول الأخرى يسري على نفس السلعة. فتمتد إلى ربط أية جباية جمركية و تم تسجيلها في جداول التنازلات الخاصة بكل دولة فإن حقوق سائر الدول تصبح متعلقة بها، بمعنى أن الربط لا يقف أثره عند الدول التي قام بالمفاوضات في المقام الأول و إنما يمتد إلى سائر الدول الأعضاء التي تستفيد من التخفيض الذي تم الاتفاق عليه طبقا لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية، و بذلك تتساوى كل الدول الأعضاء في ظروف المنافسة الدولية.

3- تحديد قواعد السلوك في المعاملات التجارية:

حيث عمل اتفاقيات منظمة التجارة العالمية على تحريم كل أنواع السلوك الجائر و من بين قواعد السلوك الهامة الاعتماد على التعريف الجمركية وليس على القيود الكمية إذا اقتضت الضرورة تقييد التجارة الدولية، مثل حماية الصناعات الوطنية أو علاج عجز شديد في ميزان المدفوعات. إن انضمام الجزائر إلى الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة "الجات"، و مشاركتها في دورة الأورجواي بصفة عضو ملاحظة إلى جانب مصادقتها على

البيان الختامي لجولة الاورجواي في عام 1994 والذي تم من خلاله الإعلان على ميلاد المنظمة العالمية للتجارة، وقدم الجزائر طلب الانضمام إلى هذه المنظمة في جوان 1996. (زرنوح ياسمينه، 2006، ص-ص: 80-91).

المحور الثالث: نمو الاستثمارات الاجنبية.

أصبحت الاستثمارات الاجنبية تعتبر بمثابة الشكل التمويلي البديل للمديونية ، حيث تحرص الدول على ترقية و تحفيزه بتهيئة المناخ الملائم له، و إذا كانت تدفقات الاستثمار الأجنبي تتوطن بنسبة 70% في الدول الصناعية الكبرى فذلك لما تتمتع به هذه الأخيرة من جاذبية في كل مكونات المناخ الاستثماري، و تعتبر الأدوات الضريبية و الجبائية من أهم العناصر المكونة لهذا المناخ، (د قدي عبد المجيد، www.djelfa.info) حيث أن الدول التي تسعى لجذب الاستثمار الاجنبي تجد نفسها مجبرة على اعتماد أسلوب الجذب الضريبي من خلال منح مختلف الإعفاءات والتخفيضات والامتيازات الضريبية لهذه الاستثمارات بغية تشغيلها داخل ترابها الوطني، وتعتبر الجزائر من بين هذه الدول ، فبرغم من التدابير الجبائية الكثيرة الواردة غي القوانين المالية المتعلقة بترقية الاستثمار وتطويره فان استقطابها للاستثمارات الاجنبية محدود خارج قطاع المحروقات ، الأمر الذي يؤثر سلبا على الإيرادات الضريبية المتأتية من هذه الاستثمارات نتيجة اعتمادها لنسب و معدلات ضريبية لا تغطي ما يكلفه هذا النوع من الاستثمارات للاقتصاد الوطني ، سواء على الصعيد المالي أو التجاري وحتى الاجتماعي.

تمثل الضرائب أحد عوائق زيادة حجم الاستثمار الخاص، بينما تمثل الإعفاءات الضريبية خاصة في المراحل الأولى لحياة المشروع الخاص عنصر جذب لتلك الاستثمارات، الأمر الذي دعي الكثير من الدول على اختلاف أنظمتها تضمين تشريعاتها تقرير العديد من المزايا والمنح وخاصة الإعفاءات الضريبية باعتبارها عامل هام في جذب الاستثمارات الخاصة بالإضافة للعوامل الأخرى. إن الاستفادة من فرصة الاستثمار في الجزائر جعلت الفرص متكافئة للمستثمر المقيم مع المستثمر الأجنبي خصوصا في النظام الضريبي منذ ذلك الحين بدا يظهر التغيير في التقنين الضريبي حتى يصبح بسيطة في محتواه واضحا في نفس الوقت للمستثمر خصوصا اليم على القيمة المضافة وانخفاض الضغط الضريبي أساسا على الأرباح حتى تصبح مطابقة للمقاييس العالمية و تظهر هذه الامتيازات.

المحور الرابع: تحدي انهيار أسعار النفط العالمية.

يعتبر الانظام البترولية الجبائية الجزائرية من أثقل الأنظمة الضريبية، باعتبار أن النفط هو المولد الأساسي للميزانية والعملية الصعبة في الجزائر، إلا أن ذلك يصطدم بصفة أساسية بالعمر الافتراضي للنفط على ضوء الاحتياطات المؤكدة المعروفة حاليا، والأوضاع المتدهورة الحالية التي يمر بها قطاع المحروقات الدولي من انهيار لأسعار منتجاته، (جمام محمود، 2009، ص: 231). أي أن الجزائر تعاني حاليا من انخفاض إيراداته و بالأخص الحصيلية الضريبية المتأتية منه ، حيث أكد عبد المجيد عطار أن توقعات الجباية البترولية لهذه السنة، تشير الى الانخفاض خاصة و أن الإيرادات حسب مسؤولي القطاع انخفضت بلغت 15 % ما بين 2012 و 2014 وهذه مؤشر مقلق في حد ذاته. (حفيط صوابلي -سمية يوسف و سعيد بشار، 2014).

وفي هذا الصدد تجد الجزائر نفسها في الوقت الراهن أمام تحديين إما تعديل التشريعات الجبائية البترولية بشكل يقلل تأثير إيرادات الناتجة عنه بتقلبات أسعاره ، أو تعديل القوانين الجبائية المتعلقة بالقطاعات الأخرى بغية تقليل انعكاسات حركة اسعاره من جهة وتعويض الخسائر الناتجة عن هذه الازمات سواء الحالية أو احتياطا للمستقبل.

المحور الخامس: التفكير الجمركي الناجم عن إتفاقية الشراكة الأورو متوسطية.

إن رغبة الجزائر في اجراء محادثات مجدية بغرض الدخول في مفاوضات حول اتفاقية شراكة هادفة مع الاتحاد الاوروبي في (13 أكتوبر 1993) ، حيث تنص الاتفاقية على مبدأ تفكيك التعريفات الجمركية على مراحل تمتد ل 12 سنة من تاريخ التوقيع الذي قامت به الجزائر في أفريل 2002 ، و مثل هذا التفكيك يؤدي الى إنخفاض الإيرادات الجمركية بالنظر الى الحجم الكبير للتعامل الجزائري مع الاتحاد الأوروبي الذي يتجاوز 65 % من التجارة الخارجية للجزائر، وهذا يطرح مشكل كيفية تعويض النقص في الإيرادات الضريبية ، والتي نجم عنها عدة تعديلات في السياسة جبائية الجزائرية و التي تخص المؤسسات و الاستثمارات عموما وذلك يكون غالبا بزيادة نسبها ، تم تخفيض اعتماد أدوات الجاذبية الضريبية ولغائها في بعض الأحيان.

النتائج

ركزت هذه الدراسة على عرض ومناقشة انعكاسات أهم المتغيرات العالمية على أدوات الجاذبية الضريبية والسياسة الجبائية الجزائرية، ولقد توصلنا من خلالها الى النتائج التالية:

1- تشكل السياسة الجبائية إحدى أدوات السياسة الاقتصادية، و يركز تحديدها على كيفية و نوعية الاقطاعات ضمن محيط جبائي يساير الوضع الاقتصادي والسياسي للدولة.

2- إن منح الحوافز الجبائية من خلال السياسة الجذب الضريبي لتشجيع الاستثمار واستقطابه كثيرا ما تكون موضع شك فقد تكون هذه الحوافز الجبائية معرضة للاستغلال من جانب بعض الشركات القائمة والتي تختفي تحت ستار شركات جديدة بإجراء عملية إعادة تنظيم صورية.

3- يجب أن ندرك، انه لا فائدة ترجى من تشجيع الدولة للاستثمارات الوافدة عن طريق الحوافز الضريبية، إذا لم تتوفر فيها البيئة المناسبة لنجاح الاستثمارات بصفة عامة، فهنا نرى ضرورة التركيز على أهمية الوضع الأمني و الاستقرار الداخلي في إقليم الدولة المضيفة للاستثمار .

4- بخصوص فعالية السياسة الجبائية في الجزائر فقد ظهر اثر مساهمتها جليا من خلال النتائج التي أثبتتها الإصلاح إذ عملت على تصحيح الوضع الاقتصادي من خلال التحفيز الاستثماري (التخفيضات، الإعفاءات المؤقتة والدائمة) توسيع قاعدة الإنتاجية، بالتالي تقليص حجم البطالة ورفع مستوى النمو واستعادة التوازنات تدريجيا.

5- إن وضع الاقطاعات الجبائية لا يخضع لمنطق العشوائية و إنما ينبغي أن تتبنى على أسس تتلاءم مع البيئة المحلية والدولية و تعود بالفائدة على الأولى.

الخاتمة

من خلال العرض السابق تبدو الألفية الثالثة مليئة بالمتغيرات الجديدة التي يمكن أن تؤدي الى قلب معطيات الواقع الاقتصادي و تغير من آليات سيره بالنظر إلى التحولات التي تفرزها العولمة من يوم الى آخر، و الاقتصاد الجزائري لا يمكن أن يكون بعيدا عن هذه التحولات مما يدفعه إلى التكيف معها بتكييف آليات تسييره، و تكيف سلوك الأعوان الاقتصاديين ، و هنا يلعب النظام الجبائي و أدواته دورا محوريا في تحقيق الأهداف الاقتصادية وتوجيه التحول بشكل يقلل من الأعباء ويضمن استمرارية المرفق العمومي بضمان تحقيق الإيرادات الضريبية. قد خلصت هذه الورقة إلى أن تكيف التشريعات الضريبية وأدواتها مع متطلبات انفتاح السوق العالمي يفرض عليها ترشيد جبائتها، التي تعتبر الأداة الأمثل لتوجيه اقتصادها بشكل يضمن التنمية المطلوبة دون المساس بالمصلحة الوطنية.

المراجع:

- رسلان محمد (2012)، " السياسة الضريبية الفلسطينية كأحد محددات النشاط الاستثماري الخاص"، مجلة ابحاث اقتصادية وإدارية - جامعة محمد خيضر - بسكرة العدد الثاني عشر. ص 207.
- بوح نية قوي ،" الإطار المؤسساتي و القانوني للتجارة الالكترونية: مفاهيم و مرتكزات"، جامعة ورقلة، ص1
- بلحش عائشة،" اتجاه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نحو التجارة الالكترونية"، مجلة دفتر MECAS، العدد الاول، افريل 2005، جامعة ابو بكر بالكايد، ص292.
- شرين بدري البارودي،"دور اقتصاد المعرفة في تطوير الخدمات الالكترونية"، دراسة تحليلية عن البنوك الالكترونية-مؤتمر العلمي الخامس بجامعة الزيتونة الاردنية، 2005
- رمضان صديق محمد، مشكلات الضريبة على دخل التجارة الالكترونية و الحلول الممكنة، مجلة الحقوق، العدد 3 :، جامعة الكوي ، سبتمبر 2002، ص257
- مرازقة صالح، تطور السياسة الجبائية في الجزائر دراسة تحليلية و مستقبلية، أطروحة دكتوراه مقدمة بكلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير ، جامعة منتوري قسنطينة، 2003 ، ص. 229

- سعيد عبد العزيز عثمان ، المعاملة الضريبية لدخل التجارة الالكترونية، المؤتمر التجارة الالكترونية الأفاق و التحديات، مجلة كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، جويلية 2002 ، ص 14 .
- زرنوح ياسمين(2006)، إشكالية التنمية المستدامة في الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، الجزائر، 80 - 91
- د قدي عبد المجيد ، "النظام الجبائي الجزائري و تحديات الألفية الثالثة"، على الموقع : <http://www.djelfa.info/vb/showthread.php?t=76903>
- جمام محمود ,الإصلاح الضريبي في ظل التغيرات الاقتصادية و السياسية، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 31، جوان 2009 ،ص261 .
- حفيظ صوايلي -سمية يوسف و سعيد بشار (2014) ، "انعكاسات انخفاض أسعار النفط على الاقتصاد الجزائري"، منتدى الخبر ، يوم أكتوبر 2014 ، على الموقع : <http://www.elkhabar.com/press/article/67927/#sthash.DJzWgXhd.dpuf>

دور الحوافز الضريبية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

Le rôle des incitations fiscales dans l'attraction des investissements directs étrangers en Algérie

د. زبير عياش، أ. سمية عباسية، جامعة أم البواقي، الجزائر.

تاريخ التسليم: (2015 /09/ 02)، تاريخ التقييم: (2015 /10/ 12)، تاريخ القبول: (2015/11 /09)

Abstract

L'investissement Etranger Direct et un élément essentiel dans le développement économique par sa participation l'offre d'emploi, la formation des travailleurs, Transfert des technologies et l'amélioration balance de paiement par l'augmentation des exportations, tous cela ne peut être réaliser que l'état peut orienter ces compétences et évaluer ses bénéfices économiques et concevoir un cadre législatif qui garantit l'optimisation des avantages économique fournit par l'investissement Etranger Direct . Nous avons essayé dans cette études d'analyser l'impact des incitations fiscales pour attirer l'investissement étranger direct cela comme un moyen de la politique économique dans l'Algérie.

Mots clés :

Les incitations fiscales, attraction des investissements étrangers directs, les investissements directs étrangers en Algérie

ملخص:

يعتبر الاستثمار الأجنبي من أهم دعائم التنمية الاقتصادية إذ يساهم في زيادة فرص العمل وتدريب العمالة وكسابها مهارات وكفاءات لاستيعاب تقنيات وفنون الإنتاج، وكذا نقل التكنولوجيا وتحسين ميزان المدفوعات بزيادة الصادرات، و هذا لا يتحقق إلا إذا استطاعت الدولة التوجيه الأنسب له ومدى قدرتها على تقييم جدواه ومنافعه الاقتصادية، إضافة إلى رسم السياسة الملائمة وتهيئة المناخ المناسب له من خلال تصميم إطار تشريعي يضمن تعظيم الاستفادة من المزايا الاقتصادية والاجتماعية التي توفرها الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

وقد حاولنا من خلال دراستنا هذه تحليل أثر الحوافز الضريبية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر باعتبارها وسيلة من وسائل السياسة الاقتصادية في الجزائر.

الكلمات المفتاحية:

الحوافز الضريبية، جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

المقدمة

يكتسي موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر أهمية بالغة في اقتصاديات الدول المتقدمة والنامية على حد سواء؛ إذ يعتبر عاملا مكملا للاستثمار المحلي في تحقيق النمو والتنمية، لذلك تتنافس معظم الدول في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر بالشكل الذي يؤدي إلى زيادة نصيبها منه، ويحقق التوافق مع الإمكانيات والأهداف الوطنية للبلدان المضيفة له، ولتحقيق هذه الغاية سعت العديد من الدول إلى سن التشريعات وتنفيذ السياسات وتصميم الحوافز الجاذبة بهدف تحسين المناخ العام للاستثمار، فيما حظيت السياسة الضريبية بالنصيب الأوفر من الاهتمام باعتبارها وسيلة هامة من وسائل تحفيز وتنشيط الاستثمارات سواء كانت محلية أو أجنبية إذ تلعب دورا هاما ومؤثرا في تحديد قرار الاستثمار، فالمستثمر وقبل اختياره أي دولة للإستثمار فإن استفساره الأول بجانب استفسارات أخرى يكون عن المعاملة الضريبية التي يمكن أن يخضع لها سواء من ناحية أرباحه أو من ناحية الضرائب المقررة على منتجاته أو على دخله.

وفي هذا الإطار عملت الجزائر كغيرها من الدول على إصلاح سياستها الجبائية بمنح إعفاءات وحوافز هامة، آملة في أن تحقق الإصلاحات الذي انتهجتها ابتداء من التسعينات بقانون الاستثمار لسنة 1993 إلى يومنا هذا هدفها في استقطاب الاستثمارات الأجنبية وتوطنها واستقرارها، وسنحاول من خلال هذه الدراسة إبراز أهمية الحوافز الضريبية في استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ومدى فعالية الإصلاحات الجبائية المعتمدة في الجزائر وقدرتها على تحفيز الشركات الأجنبية وتوطنها فيها.

إشكالية الدراسة

أمام العرض السابق نتجلى لنا ملامح التساؤل الرئيسي للدراسة والمتمثل في:

✓ ما مدى تأثير الحوافز الضريبية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر؟

وتندرج تحت هذه الإشكالية جملة من التساؤلات الفرعية والمتمثلة في:

✓ ما طبيعة الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر؟

✓ كيف يمكن أن تؤثر السياسة الضريبية على حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في

الجزائر؟

✓ في أي القطاعات الاقتصادية تركزت الإستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر؟

✓ هل تلقت الجزائر حجما من الإستثمارات الأجنبية المباشرة يتوافق وحجم التسهيلات الضريبية الممنوحة؟

فرضيات الدراسة

- انطلاقا من الإشكالية الرئيسية المطروحة، يمكن تبني الفرضيات التالية:
- ✓ تعد الضريبة أهم أدوات السياسة المالية نظرا للدور الذي تلعبه في تشجيع الاستثمار؛
 - ✓ إن توفير المناخ الاستثماري الملائم من شأنه التعزيز من ثقة المستثمر الأجنبي وزيادة التدفقات الإستثمارية الأجنبية في الجزائر؛
 - ✓ للإستثمار الأجنبي المباشر دور فعال في زيادة القدرة الانتاجية للدولة ودفع معدل النمو الاقتصادي وتحسين الوضع الاقتصادي فيها؛
 - ✓ إن الإستمرار في منح الحوافز الضريبية بشكل عام دون اعتماد منهج الاستهداف لانتقاء أنواع معينة من الإستثمار الأجنبي يؤدي إلى زيادة العبء المالي للدولة يفوق حجمه المردود المتوقع من جلب تلك الاستثمارات؛
 - ✓ بالرغم من التسهيلات الضريبية الممنوحة إلا أن الجزائر لم تتمكن بعد من جذب الإستثمار الأجنبي المباشر بالمستوى المرغوب.

أهمية الدراسة

تتبع أهمية هذه الدراسة من:

- ✓ تزايد الإهتمام بموضوع الحوافز على مستوى السياسات الوطنية والدولية؛
- ✓ تمثل الإستثمارات الأجنبية المباشرة إحدى وسائل التمويل البديلة عن الأشكال التقليدية كالقروض الخارجية والمساعدات الدولية نظرا لانخفاض تكلفتها وتدني المخاطر المرتبطة بها؛
- ✓ يعتبر الإستثمار الأجنبي المباشر من القنوات المهمة لنقل وتوطين التكنولوجيا وزرع تقنيات الإدارة الحديثة وتأهيل الموارد البشرية في الإقتصاديات المضيفة له؛
- ✓ تعتبر التحفيزات الجبائية السبيل الأكثر اعتمادا في الجزائر لجلب الإستثمار الأجنبي المباشر.

المنهج المتبع

في محاولة للإجابة عن الإشكالية المطروحة واختبار مدى صحة الفرضيات اعتمدنا على الجمع بين المنهج الوصفي والتحليلي باعتباره المنهج المناسب لمثل هذه الدراسات وذلك من خلال التطرق إلى الإطار النظري لكل من الاستثمار الأجنبي المباشر والسياسة الضريبية مع عرض بعض الاحصائيات المتعلقة بالموضوع وتحليلها، لذلك قمنا بتقسيم الدراسة إلى ثلاث محاور رئيسية:

المحور الأول: الإطار المفاهيمي للإستثمار الأجنبي المباشر والحوافز الضريبية

المحور الثاني: الحوافز الضريبية المعتمدة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

المحور الثالث: واقع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

المحور الأول: الإطار المفاهيمي للإستثمار الأجنبي المباشر والحوافز الضريبية

نظرا للدور المحوري الذي يلعبه الاستثمار الأجنبي المباشر في النهوض باقتصاديات العديد من الدول، أصبحت هذه الأخيرة تسعى لجذب هذا النوع من الاستثمارات بشتى الطرق والتي من أهمها على الإطلاق السياسة الضريبية، حيث ازداد أثرها باتساع دور الدولة وازدياد تدخلها إضافة إلى تطور مفهوم السياسة المالية، والتي أصبحت تضم ضمن بنودها السياسة الضريبية باعتبارها أداة هامة للتأثير على الاستثمارات الأجنبية وما يعنيه ذلك من تأثير على اقتصاد الدولة.

1. الإطار المفاهيمي للإستثمار الأجنبي المباشر

لقد شهدت بداية الثمانينات نموا سريعا للاستثمارات الأجنبية المباشرة، نتيجة للتطورات الدولية والاقليمية من جهة ولما تحمله من مزايا من جهة أخرى، مما جعل الدول النامية والمتقدمة تنهات على جذب هذا النوع من الإستثمارات من خلال جملة من الحوافز والمحددات، وللوقوف على خلفيات هذه الظاهرة الاقتصادية كان من الضروري التطرق لمفهومها، أهميتها وأهم أشكالها

1.1. مفهوم الإستثمار الأجنبي المباشر

لقد تعددت التعاريف المفسرة لهذا النوع من الاستثمارات ونذكر من أهمها ما يلي: ✓
" هي تلك الإستثمارات التي يملكها ويديرها المستثمر الأجنبي، إما بسبب ملكيته الكاملة لها أو ملكيته لنصيب منها يكفل له حق الإدارة، ويتميز هذا النوع من الاستثمارات بطابع مزدوج؛

الأول وجود نشاط اقتصادي يزاوله المستثمر الأجنبي في البلد المضيف، والثاني ملكيته الكلية أو الجزئية للمشروع" (نزيه عبد المقصود مبروك، 2007، ص: 31).

✓ عرفت المنظمة العالمية للتجارة (OMC) على أنه: "عملية يقوم بها المستثمر المتواجد في بلد ما (البلد الأم) حيث يستعمل أصوله في بلدان أخرى (البلدان المضيفة) مع نية تسييرها" (قدي عبد المجيد، 2003، ص: 31).

✓ وعرفه صندوق النقد الدولي على أنه: "مجموع العمليات المختلفة الموجهة للتأثير في السوق وتسيير المؤسسة المتوطنة في دولة مخالفة للمؤسسة الأم" ووفقا للمعيار الذي وضعه صندوق النقد الدولي يكون الإستثمار مباشرا حين يمتلك المستثمر الأجنبي 10% أو أكثر من أسهم رأس مال إحدى مؤسسات الأعمال، أو من عدد الأصوات فيها، وتكون هذه الحصة كافية لإعطاء المستثمر رأيا في إدارة المؤسسة. (غريب بولرياح، 2012، ص: 100)

✓ وحسب تعريف الأونكتاد (UNCTED) فإن الإستثمار الأجنبي المباشر هو: "ذلك الإستثمار طويل الأمد الذي يعكس منفعة وسيطرة دائمتين للمستثمر الأجنبي أو الشركة الأم في فرع أجنبي قائم في دولة مضيفة غير تلك التي ينتميان إلى جنسيتها" (محمد صالح القرشي، 2008، ص: 151)

من خلال ما تقدم من تعاريف للإستثمار الأجنبي المباشر فإن جميعها تؤكد على أنه "ذلك النوع من الاستثمارات التي يتضمن سيطرة على عملية الإنتاج من قبل مستثمر أجنبي في البلد المضيف، مع الحق في الإدارة الذي سببه الملكية الكلية أو الجزئية للمشروع".

2. أهمية الإستثمار الأجنبي المباشر

ينظر للإستثمار الأجنبي المباشر على أنه مصدر من مصادر التمويل الخارجي لبعض الدول ذات الدخل المتوسط، فضلا عما تحصل عليه هذه الدول من خلال هذا الاستثمار من تقنيات حديثة ومهارات تنظيمية وإدارية، كما أنه يعمل على زيادة استخدام الموارد المحلية وتوفير فرص العمل للمواطنين في الدول المضيفة، إضافة إلى أنه يساعد على عمليات التكيف الهيكلي، فهو بذلك يعمل على دعم موازين مدفوعاتها وبالتالي قدرتها على سداد ديونها الخارجية، بالإضافة إلى مساهمة هذا النوع من الاستثمارات في تحقيق العديد من الأهداف والتي من أهمها مايلي: (صوربة مساني، 2012، ص: 227)

- ✓ الاستثمار الأجنبي المباشر لا يتمثل في تدفق رأس المال فقط، ولكنه عادة ما يكون مصحوبا بفنون إنتاجية ومنتجات حديثة وكذا مهارات إدارية وتنظيمية وخبرات تفقّر لها الدول النامية؛
- ✓ تحقيق إيرادات إضافية للدول النامية المضيفة في صورة ضرائب على المشاريع الناجمة عن هذه الاستثمارات، كما أنه لا يترتب عليها عبء ثابت على ميزان المدفوعات حيث لا يحصل المستثمر الأجنبي على أي دخل إلا عندما يدر الاستثمار ربحا؛
- ✓ قد تكون هذه الاستثمارات مصدرا للحصول على النقد الأجنبي وذلك عندما يتركز نشاط المشروع في الانتاج للتصدير حيث تتوفر لدى المستثمر الأجنبي قدرة أكبر على تسويق منتجاته في الخارج نظرا لما يتاح له من خبرة ومعرفة بهذه الأسواق؛
- ✓ تمثل هذه الاستثمارات إضافة للطاقة الإنتاجية في الدول المضيفة، دون أن ننسى أن جزءا من أرباح تلك الشركات يعاد استثمارها وتستخدم في توسيع الصناعة المحلية وتطويرها، ومن ثم تعتبر إضافة للتكوين الرأسمالي؛
- ✓ تدفع الإستثمارات الأجنبية المباشرة المنتجين الوطنيين إلى تطوير أساليب الانتاج، فضلا عن مساهمتها في الارتقاء بأذواق المستهلكين وتطوير أنماط الاستهلاك التقليدية بما تنتجه من سلع عالية الجودة والتي تروج لها بوسائل اعلانية متقدمة؛
- ✓ يحفز الاستثمار الأجنبي المباشر الخبرات الوطنية على عدم الهجرة إلى الخارج بما يوفره من فرص وظروف عمل تسعى إليها هذه الخبرات خارج البلاد، وبالتالي فإن هذه الاستثمارات تعمل على إيقاف استنزاف الخبرات الوطنية والتي تشكو منها الدول النامية.

3. أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

يتخذ الاستثمار الأجنبي المباشر صيغ وأشكال مختلفة يمكن تلخيصها فيما يلي:

1.3. الإستثمار المشترك

يعرف الإستثمار المشترك على أنه "كل استثمار يشترك فيه طرفان أو أكثر من دولتين مختلفتين من خلال شركة دولية النشاط، يتم في شكل مشروعات اقتصادية وينطوي على عمليات انتاجية تسويقية ومالية" (عبد الحميد عبد المطلب، ص: 230)، كما يمكن تعريفه على أنه استثمار يشارك فيه طرفان أو أكثر من دولتين مختلفتين يمكن أن تتضمن هذه

المشاركة حصة في رأس المال أو الإدارة أو الخبرة ويمكن أن تمتد إلى براءات الاختراع" (عمر حامد ، 1999، ص: 60).

2.3. الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي

هو أكثر الانواع تفضيلا لدى الشركات المتعددة الجنسيات، حيث تقوم باستثمار جزء من رأسمالها في دولة أخرى من خلال مشروعات إنتاجية أو خدمة مملوكة لها بالكامل، وتكون مسؤولة عن العمليات الإدارية والإنتاجية والتسويقية وفي هذه الحالة تكون درجة المخاطرة مرتفعة نسبيا مقارنة بالإستثمار المشترك، وتستطيع الشركات الدولية امتلاك مشاريع استثمارية في البلد المضيف عن طريق شراء شركة محلية قائمة بتجهيزاتها وخطوطها الانتاجية واستخدام العمالة الموجودة فيها - إذا سمحت الأنظمة السائدة في البلد المضيف -، أو عن طريق قيام الشركة الدولية بإنشاء شركة جديدة بالكامل في البلد المضيف إستنادا إلى دراسات الجدوى الاقتصادية المنجزة والخاصة بهذا الإنشاء أو الاستثمار. (علي ابراهيم الخضر، 2007، ص: 52).

3.3. مشروعات أو عمليات التجميع

تأخذ هذه المشروعات شكل اتفاقية بين طرف أجنبي وآخر وطني سواء عام أو خاص، يقوم من خلالها الطرف الأجنبي بتوفير المكونات الأصلية لمنتج معين على أن يقوم الطرف الوطني بتجميعها لتصبح منتجا نهائيا، وقد تتطوي مشروعات التجميع شكل استثمار مشترك أو على شكل تملك كامل للمشروع، ويعاب على هذا النوع من الاستثمارات بشكل خاص قلة نقله للتكنولوجيا وذلك لخوف الشركات صاحبة المنتج من نقشي أسرار التكنولوجيا المستخدمة في صناعة هذا المنتج، حيث تعتمد إلى الطرف المحلي بعمليات ميكانيكية بسيطة لا تستحق قدر عالي من التقنية والتأهيل. (بيوض محمد العيد، 2011، ص: 37)

4.3. الاستثمار في المناطق الحرة

باعتبار المناطق الحرة فضاءات خارج المنطقة الجغرافية فإن الشركات المتعددة الجنسيات غالبا ما يشكل لها ذلك حافزا على مزاوله نشاطها الانتاجي في مثل هذه المناطق، مستفيدة في ذلك من الاعفاءات الجمركية فغالبا ما تقوم البلدان المضيفة بخلق وإنشاء المناطق الحرة قصد تشجيع إقامة الصناعات الموجهة إلى التصدير، حيث تسعى هذه الدول إلى جعل هذه المناطق فضاءات جاذبة للاستثمارات الأجنبية نظرا للامتيازات الممنوحة في هذا الإطار،

بحيث يكون المستثمر الأجنبي في هذه الحالة بعيدا عن الخضوع للقوانين والاحكام التقييدية المفروضة من قبل البلد المضيف (عبد المطلب عبد الحميد، 2006، ص: 185).

2. الإطار المفاهيمي للحوافز الضريبية

تعتبر سياسة التحفيز الضريبي سياسة حديثة النشأة، ويستعمل مصطلح الامتياز أو التحفيز الضريبي عادة للدلالة على الأساليب ذات الطابع الإنمائي التي تتخذها الدولة كوسيلة لتحقيق التنمية الاقتصادية، وتسعى هذه السياسة إلى تحقيق جملة من الأهداف والتي من أهمها زيادة الاستثمارات الخاصة، العمل على تدفق رؤوس الأموال الأجنبية، تشجيع عملية التصدير... إلخ، لذلك فإن هذه السياسة تحمل تحت طياتها العديد من المفاهيم والأشكال التي يجب دراستها والإلمام بها.

1.2. مفهوم التحفيز الضريبي

لقد اختلفت التعاريف المتعلقة بهذا المفهوم باختلاف الأهداف المرجوة منه وسنحاول فيما يلي التطرق إلى أهم التعاريف المقدمة لمفهوم التحفيز الضريبي:

✓ "هو إجراء خاص وغير إجباري ضمن سياسة إقتصادية، تستهدف الحصول من الأعوان الإقتصاديين المستهدفين على سلوك معين يوجه اهتماماتهم إلى الإستثمار في ميادين أو مناطق لم يفكروا في إقامة إستثماراتهم فيها من قبل، مقابل الاستفادة من امتياز أو إمتيازات معينة" (يحي لخصر، 2007، ص: 27).

✓ "هو عبارة عن مجموعة من الاجراءات والتسهيلات ذات الطابع التجهيزي تتخذها الدولة لصالح فئات معينة لغرض توجيه نشاطهم، وتعتبر المؤسسة الخاصة المستهدفة بالدرجة الأولى من إجراءات الامتياز (باشونده رفيق، داني كبير معاشو، ماي 2003، ص: 49)

من خلال التعاريف السابقة نخلص إلى أن التحفيز الضريبي هو عبارة عن: "تنازل الدولة عن جزء من حقها والمتمثل في إيرادات ضريبية، وذلك بتقديم مساعدات مالية غير مباشرة لبعض الأعوان الاقتصاديين بغية إحداث سلوك معين لدى هذه الفئة بشرط تقديمهم بشروط معينة تضعها الدولة والمتمثلة في: نوع النشاط، مكانه، إطاره القانوني... إلخ وهذا من أجل تحقيق أهداف معينة".

2. أهداف التحفيز الضريبي

تهدف الدولة من وراء سياسة التحفيز الضريبي إلى تحقيق جملة من الأهداف الإقتصادية والإجتماعية والتي يمكن تلخيصها فيما يلي:

1.2. الأهداف الإقتصادية

ومن أهمها مايلي:

- ✓ توفير مناخ استثماري ملائم ومشجع مما يؤدي إلى زيادة الاستثمارات في الداخل والعمل على جذب استثمارات أجنبية مباشرة،
- ✓ العمل على توازن الاستثمارات من حيث النشاط وذلك بتوجيهها نحو الأنشطة ذات الأولوية في السياسة التنموية؛
- ✓ تشجيع الصادرات خارج المحروقات وذلك بإعفاؤها من جميع الضرائب؛
- ✓ زيادة تنافسية المؤسسات المحلية في الأسواق الخارجية وذلك بإعفاء المنتجات المصدرة من مجموعة من الضرائب المحلية؛ (عبد المجيد قدي، 2005، ص: 169)
- ✓ توسيع القاعدة الضريبية على المدى الطويل في ظل سياسة امتياز ضريبي فعالة وملائمة، حيث أن هذه السياسة من شأنها أن تزيد الفروع الإنتاجية ومستوى نشاطها وما يقابل هذه الزيادة من اتساع في الوعاء وعدد المكلفين بالضريبة، وبالتالي هؤولاء بواجباتهم تجاه الخزينة العامة ستزيد الحصيلة الضريبية مستقبلا، والشكل الموالي يوضح آلية عمل سياسة الامتياز الضريبي على المدى الطويل في زيادة موارد الخزينة العامة:

2.2. الأهداف الإجتماعية

ويمكن ذكر بعضها فيما يلي:

- ✓ تقليص البطالة والتخفيف من حدتها وذلك عن طريق توفير مناصب شغل جديدة،
- ✓ حيث تعمل الامتيازات الضريبية على توفير موارد مالية، تسمح للأعوان الإقتصاديين بإعادة استثمارها في شكل فروع إنتاجية أخرى أو انشاء مؤسسات صغيرة.

✓ العمل على توازن الاستثمارات في الداخل وذلك عن طريق توجيه بعضها إلى المناطق المحرومة والمراد ترقيتها.

3. مكونات الحوافز الضريبية

تشمل الحوافز الضريبية العديد من المكونات والتي يمكن تلخيص أهمها فيما يلي:

1.3. الإعفاء الضريبي

هو عبارة عن اسقاط لحق الدولة عن بعض المكلفين في مبلغ الضرائب الواجب السداد مقابل التزامهم بممارسة نشاط معين في ظروف معينة، وذلك حسب أهمية النشاط، حجمه، موقعه الجغرافي ونطاقه وقد يكون هذا الإعفاء جزئي أو كامل، وتتراوح مدة الإعفاء عادة من سنتين إلى خمس سنوات وقد تصل في بعض الأحيان إلى 15 سنة في بعض الدول، وفي بعض الدول الأخرى كالسنيغال يمنح الإعفاء الضريبي للمستثمر الأجنبي على أرباحه خلال الفترة الزمنية المحددة إلى أن يصل مجموع أرباحه إلى 100% من قيمة رأس المال المستثمر عندها ينتهي الإعفاء حتى وإن لم تنتهي الفترة الزمنية للإعفاء الضريبي. (طالبى محمد، ص:317)

2.3. الخفض الكمي لمبلغ الضريبة

وذلك من خلال إخضاع المكلف بالضريبة إلى معدلات خاصة بدل معدلات النظام العام مقابل الالتزام ببعض الشروط القانونية، كما هو مطبق على الأرباح المعاد استثمارها فيما يخص الضريبة على أرباح الشركات، أي أنه وبعد تقدير مبلغ الضريبة الواجب دفعه وفقا للإجراءات والأسعار المعتادة يقرر المشرع خفض هذا المعدل بمقدار معين بالنسبة لوجه أو أكثر من أوجه النشاط المراد تحفيزها. (بوعلام ولهي، 2011، ص: 177)

3.3. الأسعار الضريبية التمييزية

تعتبر الأسعار التمييزية من أشهر صور التمييز في المعاملة الضريبية، حيث يفرض المشرع الضريبة بأسعار مختلفة وفقا لنوع المشروع أو حجمه أو مدى مساهمته في أهداف خطة التنمية، كاستخدام سعر ضريبي تمييزي للأنشطة الصناعية عن التجارية، أو استخدام أسعار ضريبية جمركية تمييزية للسلع التي تمثل نسبة الأجزاء المصنعة منها محليا عن نسبة مقررة إلى مجموع الأجزاء الكاملة المكونة للمنتج النهائي. (حامد العربي الحضيبي، 2003، ص: 246)

4.3. نظام الإهلاك

يعتبر الإهلاك مسألة ضريبية بالنظر إلى تأثيره المباشر على النتيجة من خلال حساب القسط السنوي للإهلاك، ويتوقف هذا الأخير حسب نظام الإهلاك المطبق، فكلما كان قسط الإهلاك كبير كلما كانت الضرائب المفروضة على المؤسسة أقل. (طالبي محمد، ص: 318)

5.3. إمكانية ترحيل الخسائر إلى السنوات القادمة

تشكل هذه التقنية وسيلة لامتناع الآثار الناجمة عن تحقيق خسائر خلال سنة معينة، وهذا بتحميلها على السنوات اللاحقة حتى لا يؤدي ذلك إلى تآكل رأس مال المؤسسة.

المحور الثاني: التحفيزات الضريبية المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

نظرا للدور الهام الذي تلعبه التحفيزات الضريبية في جذب الاستثمارات الأجنبية ومن أجل تحقيق مساعي الاستقرار والتعديل الهيكلي، قامت الجزائر بالعديد من التعديلات والاصلاحات في قانون الاستثمار من بينها قانون الاستثمار رقم 277/63، قانون الاستثمار رقم 284/66 وقانون الاستثمار رقم 13/82 لكن يمكن القول أن القوانين الصادرة خلال هذه الفترات لم تستطع بلوغ الأهداف العامة للإقتصاد الوطني وتحقيق الأهداف المرجوة منها، إلى أن تم إصدار قانون الاستثمار 12/93 والصادر في 1993/10/05 والذي تزامن مع الإصلاح الضريبي لسنة 1992 وكان بمثابة قفزة نوعية لاستدراك الضعف الذي اتسمت به التشريعات السابقة، يركز هذا القانون على:

✓ إنهاء التفرقة بين الاستثمار الخاص والعمومي من جهة، والمستثمر المقيم وغير المقيم من جهة أخرى مع حرية الاستثمار بالنسبة للمقيمين؛

✓ عدم فرض تعقيدات وذلك بهدف تسهيل الاستثمار واجراءاته؛

✓ إنشاء هيئة خاصة بترقية ودعم ومتابعة الاستثمارات APSI، تتكفل بدعم المستثمرين ومنح الامتيازات المنصوص عليها.

وقد ألغى قانون الاستثمار لعام 1993 الأحكام السابقة المخالفة لهذا المرسوم التشريعي عدا القوانين المتعلقة بالمحروقات، وفيما يلي أهم الإمتيازات الضريبية التي جاء بها قانون الاستثمار لسنة 1993 والتي تمنح للمؤسسات وفقا للنظامين العام والخاص:

1. الحوافز الضريبية المتعلقة بالنظام العام

في هذا الصدد تحضى الاستثمارات بمجموعة من الإمتيازات الضريبية تتعلق أساسا بفترة إنجاز المشروع الاستثماري وكذا فترة استغلاله

1.1. خلال فترة إنجاز المشروع

خلال هذه الفترة تتم الاستفادة من مجموعة من الامتيازات من أهمها: (المادة 17، الجريدة الرسمية، 1993/10/05)

- ✓ الإعفاء من ضريبة نقل الملكية على كل المشتريات المنجزة في إطار الاستثمار؛
- ✓ تطبيق رسم ثابت في مجال التسجيل بنسبة منخفضة تقدر ب 5 بالألف فيما يخص عقود الإنشاء والزيادات في رأس المال؛
- ✓ إعفاء الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الإستثمار من الرسم العقاري ابتداء من تاريخ الحصول عليه؛
- ✓ الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة على السلع والخدمات التي توظف مباشرة في إنجاز المشروع سواء كانت مستوردة أو محلية، شرط أن توجه هذه السلع والخدمات إلى إنتاج مواد وخدمات تخضع للرسم على القيمة المضافة؛
- ✓ تطبيق نسبة مخفضة تقدر ب 3% لحقوق الجمارك بالنسبة للمواد المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.

1.2. خلال فترة استغلال المشروع

يتم خلال هذه الفترة الاستفادة من الاعفاءات التالية: (المادة 18 و 19، الجريدة الرسمية، 1993/10/05)

- ✓ الإعفاء طيلة فترة أدائها سنتان وأقصاها خمس سنوات من الضريبة على أرباح الشركات والدفع الجزائي والرسم على النشاط الصناعي والتجاري؛
- ✓ تطبيق نسبة مخفضة على الأرباح التي يعاد استثمارها بعد انقضاء مدة الإعفاء؛

- ✓ في حالة تصدير المنتجات تستفيد المؤسسة المصدرة من إعفاء تام ودائم من الضريبة على أرباح الشركات والدفع الجزافي والرسم على النشاط المهني وذلك حسب رقم أعمال الصادرات خلال فترة النشاط؛
- ✓ الإستفادة من نسبة اشتراكات أرباح العمل المقدرة ب 7% رسم الأجور المدفوعة لجميع العمال خلال فترة الاعفاء؛
- ✓ تستفيد المشتريات من السوق المحلية للسلع المودعة لدى الجمارك والموجهة لتموين المنتجات المعدة للتصدير من إعفاء من كل الحقوق والرسم.

2. الحوافز الضريبية المتعلقة بالنظام الخاص

يطبق النظام الخاص للامتيازات الضريبية على الاستثمارات التي تقوم بها المؤسسات الاقتصادية في المناطق المعدة للترقية Zones à promouvoir، وكذا المؤسسات التي تمارس نشاطها في المناطق الحرة Zones franches.

1.2.1. التحفيزات الضريبية المتعلقة بالاستثمارات المنجزة في المناطق المعدة للترقية

تتكون المناطق المعدة للترقية من البلديات المعنية والمضبوطة حدودها حسب الكيفيات المحددة في المرسوم التنفيذي رقم 91-321 المؤرخ في 14 سبتمبر 1991 والذي عرفها على أنها البلديات التي لها دور هام على المستوى الوطني أو الولائي في إشباع الحاجيات الاجتماعية على مستوى التجهيز والمداخل وقد تم تحديد هذه المناطق باتخاذ أربع معايير: النمو الديمغرافي، المعطيات الطبيعية، المعطيات الاقتصادية والاجتماعية، المعطيات المالية. (نسرين برجى، 2013، ص: 228)

وتستفيد المؤسسات التي تمارس نشاطاتها في المناطق المعدة للترقية في إطار قانون الإستثمارات لسنة 1993 من الاعفاءات الضريبية التالية: (المواد 20، 21 و 22، الجريدة الرسمية، 1993/10/05)

1.1.2. خلال فترة إنجاز الاستثمار

يستفيد المستثمرون في المناطق الخاصة عند بداية إنجاز مشروع إستثماري من التحفيزات الضريبية التالية:

- ✓ الإعفاء من ضريبة نقل الملكية بالنسبة لكل المشتريات العقارية التي تنجز في إطار الإستثمار؛
- ✓ تطبيق رسم ثابت في مجال التسجيل بمعدل منخفض يقدر ب 5 في الألف بالنسبة لحقوق التسجيل عند الإنشاء ورفع رأس المال؛
- ✓ إعفاء السلع والخدمات التي توظف مباشرة في انجاز الاستثمار من الرسم على القيمة المضافة سواء كانت مستوردة أو محصلا عليها من السوق المحلية إذا كانت هذه السلع والخدمات معدة لإنجاز عمليات خاضعة للرسم على القيمة المضافة ؛
- ✓ تطبيق نسبة مخفضة تقدر ب 3% في مجال الرسوم الجمركية على السلع موضوع تنازل وتحويل.

2.1.2. خلال فترة استغلال المشروع

- خلال هذه الفترة يستفيد المستثمرون في المناطق الخاصة من تحفيزات ضريبية إضافية تتمثل فيما يلي:
- ✓ إعفاء لمدة لا تقل عن 5 سنوات ولا تزيد عن 10 سنوات منذ بداية النشاط الفعلي من الضريبة على أرباح الشركات، الدفع الجزافي ومن الرسم على النشاط الصناعي والتجاري؛
- ✓ إعفاء الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار من الرسم العقاري ابتداء من تاريخ الحصول عليها طيلة فترة أدناها 5 سنوات وأقصاها 10 سنوات؛
- ✓ الإستفادة من تخفيض قدره 50% من الربح المعاد استثماره في منطقة خاصة خلال فترة النشاط؛
- ✓ في حالة التصدير إعفاء دائم وتام من الضريبة على الأرباح والدفع الجزافي والرسم على النشاط الصناعي والتجاري، وذلك بالنسبة لرقم الأعمال المصدر نسبة لرقم الأعمال الإجمالي وذلك بعد فترة الإعفاء .

2.2. التحفيزات الضريبية المتعلقة بالاستثمارات المنجزة في المناطق الحرة

لجأت الجزائر كغيرها من الدول إلى وضع تشريعات خاصة بالمناطق الحرة لما لها من أهمية في تنمية الاستثمارات، ويمكن تعريف الاستثمارات المنجزة في هذه المناطق على أنها الاستثمارات المنجزة انطلاقا من تقديم حصص من رأس المال بعملة قابلة للتحويل الحر، ومسعرة رسميا من البنك المركزي الجزائري الذي يتأكد قانونا من استيرادها في مناطق من التراب الوطني تسمى مناطق حرة، حيث تتم عمليات الاستيراد أو التصدير أو التخزين أو التحويل وفق إجراءات جمركية مبسطة، (نسرين برجى، ص: 230) ومن أهم الامتيازات الممنوحة للمستثمرين في هذه المناطق نذكر:

✓ تعفى الاستثمارات التي تقام في المناطق الحرة بسبب نشاطها من جميع الضرائب والرسوم والاقتطاعات ذات الطابع الجبائي والجمركي باستثناء الحقوق والرسوم المتعلقة بالسيارات السياحية غير المرتبطة باستغلال المشروع والاشتراكات المتعلقة بالضمان الاجتماعي؛ (المادة 29، الجريدة الرسمية، 1993/10/05)

✓ تعفى عائدات رأس المال الموزعة الناتجة عن نشاطات اقتصادية تمارس في المناطق الحرة من الضرائب؛

✓ يخضع العمال الأجانب لنظام ضريبي على الدخل الإجمالي بنسبة 20% من مبلغ أجورهم العمال.

لكن لم ينجح هذا المرسوم التشريعي بالشكل المتوقع في جلب الاستثمارات الأجنبية إلى الجزائر، ويظهر هذا من خلال التقرير الصادر عن وكالة ترقية الاستثمارات ودعمها ومتابعتها (APSI) حول وضعية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر سنة 1997 الذي يغطي الفترة الممتدة من 1993 إلى غاية سنة 1996 حيث بلغ حجم الاستثمارات الأجنبية في الجزائر خلال هذه الفترة ما قيمته 369.41 مليون دولار أي حوالي 85 مشروع في شكل شراكة، هذه البيانات التي أوردتها التقرير تبين الضعف الكبير في الاستثمار الأجنبي، إذ لا تمثل المشاريع الأجنبية خلال هذه الفترة سوى نسبة 5,5% من مجمل المشاريع الوطنية، ولهذا كان على الدولة البحث عن جو أكثر ملائمة للاستثمار بتوفير السبل الكفيلة لتكملة الإصلاحات التي شرعت فيها، من خلال تطهير محيط الاستثمار بإيجاد آليات جديدة، هذا الإحداث تضمنه الأمر 03-01 المؤرخ في 20 أوت 2001 والمتعلق بتطوير الإستثمار هذا الأخير يكاد أن

يكون مطابقا في أحكامه مع أحكام المرسوم التشريعي 12/93 المؤرخ في 5 أكتوبر 1993 إلا أنه جاء بامتيازات إضافية تتعلق بالنظامين العام والخاص حيث تنص المادة التاسعة من الأمر رقم 03/01 المؤرخ في 20 أوت 2001 والمتعلق بتطوير الاستثمارات على أنه زيادة على الحوافز الضريبية والشبه ضريبية والجمركية المنصوص عليها في القانون العام يمكن أن يستفيد المستثمرون من الإمتيازات التالية: (المادة: 09، الجريدة الرسمية، العدد: 45)

✓ تطبيق النسبة المخفضة في مجال الحقوق الجمركية فيما يخص التجهيزات المستوردة والتي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمار؛

✓ الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في انجاز الإستثمار؛

✓ الإعفاء من رسم نقل الملكية بعوض فيما يخص المقتنيات العقارية التي تدخل مباشرة في إنجاز الإستثمار المعني.

أما فيما يخص النظام الخاص فتتص المادة العاشرة على أنه تستفيد من مزايا خاصة:
أولاً: الاستثمارات التي تنجز في المناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من الدولة؛

ثانياً: الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني، لاسيما عندما تستعمل تكنولوجيا خاصة من شأنها أن تحافظ على البيئة وتحمي الموارد الطبيعية وتدخر الطاقة وتقضي إلى تنمية مستدامة.

وتتص المادة 11 على أنه تستفيد الاستثمارات المنجزة في المناطق المذكورة في الفقرة الأولى من المادة العاشرة أعلاه من المزايا التالية:

أ. خلال فترة إنجاز الاستثمار

✓ الإعفاء من دفع حقوق نقل الملكية بعوض فيما يخص المقتنيات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار؛

✓ تطبيق حق ثابت في مجال التسجيل بنسبة مخفضة قدرها 2 بالألف فيما يخص العقود التأسيسية والزيادات في رأس المال؛

✓ تتكفل الدولة جزئيا أو آليا بالمصاريف بعد تقييمها من الوكالة فيما يخص الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز الاستثمار؛

✓ الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الإستثمار، سواء كانت مستوردة أو مقتناة من السوق المحلية وذلك عندما تكون هذه السلع والخدمات موجهة لإنجاز عمليات تخضع للضريبة على القيمة المضافة؛

✓ تطبيق النسبة المخفضة في مجال الحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.

ب. خلال فترة استغلال المشروع

يستفيد المستثمر من المزايا التالية:

✓ الإعفاء لمدة عشر سنوات من النشاط الفعلي من الضريبة على أرباح الشركات ومن الضريبة على الدخل الإجمالي والدفع الجزافي ومن الرسم على النشاط المهني؛

✓ الإعفاء لمدة عشر سنوات ابتداء من تاريخ الاقتناء من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار؛

✓ منح مزايا إضافية من شأنها أن تحسن وتسهل الاستثمار مثل تأجيل العجز وأجال الاستهلاك.

ليصدر بعدها الأمر رقم 06-08 المؤرخ في 15 جويلية سنة 2006 والذي نص في المادة 12 منه على أنه يمكن أن تستفيد الاستثمارات ذات الأهمية بالنسبة للاقتصاد الوطني من الامتيازات التالية:

أ. خلال مرحلة الإنجاز ولمدة أقصاها 5 سنوات تستفيد هذه الاستثمارات من المزايا التالية:

✓ إعفاء و/أو خلوص الحقوق والرسوم والضرائب وغيرها من الإعفاءات الأخرى ذات الطابع الجبائي المطبقة على الإقتناءات سواء عن طريق الاستيراد أو من السوق المحلية للسلع والخدمات الضرورية لإنجاز المشروع؛

✓ إعفاء من حقوق التسجيل المتعلقة بنقل الملكيات العقارية المخصصة للإنتاج وكذا الأشهار القانوني الذي يجب أن يطبق؛

✓ إعفاء من حقوق التسجيل فيما يخص العقود التأسيسية للشركات والزيادات في رأس المال؛

✓ الاعفاء من الرسم العقاري فيما يخص الملكيات العقارية المخصصة للإنتاج.

ب. في مرحلة الاستغلال تستفيد هذه الاستثمارات ولمدة أقصاها عشر سنوات ابتداء من تاريخ معاينة الشروع في الاستغلال التي تعدها المصالح الجبائية بطلب من المستثمر من :

✓ إعفاء من الضريبة على أرباح الشركات؛

✓ إعفاء من الرسم على النشاط المهني

لتختتم هذه التشريعات بقانون المالية التكميلي لسنة 2015 والذي تضمن تعديلات على الامر رقم 03-01 المؤرخ في 20 أوت 2001 المعدل والمتمم والمتعلق بتطوير الاستثمار من أهمها مايلي:

✓ بالنسبة لمرحلة الإستغلال المتعلقة بالنظام العام تستفيد الإستثمارات المحدثة حتى مائة (100) منصب شغل وبعد معاينة الشروع في النشاط الذي تعده المصالح الجبائية بطلب من المستثمر لمدة ثلاث سنوات من :

الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات (IBS)،

الإعفاء من الرسم على النشاط المهني (TAP).

و تمدد هذه المدة إلى خمس (5) سنوات، بالنسبة للاستثمارات التي تحدث مائة و واحد (101) منصب شغل أو أكثر عند انطلاق النشاط، و/أو الاستثمارات في القطاعات الإستراتيجية التي يحدد المجلس الوطني للاستثمار قائمتها.

✓ إدراج الإعفاء من حقوق التسجيل ومصاريف الإشهار العقاري ومبالغ الأملاك الوطنية المتضمنة حق الامتياز على الاملاك العقارية المبنية وغير المبنية الممنوحة بعنوان انجاز المشاريع الإستثمارية؛

✓ تستفيد الاستثمارات المنجزة ضمن بعض النشاطات التابعة للفروع الصناعية، صناعة الحديد والتعدين، الكيمياء الصناعية، الميكانيك وقطاع السيارات، الصيدلانية، صناعة الطائرات، بناء السفن واصلاحها، التكنولوجيا المتقدمة، صناعة الأغذية، النسيج واللبسة، الجلود والمواد المشنقة، الخشب وصناعة الأثاث من إعفاء مؤقت لمدة 5 سنوات من الضريبة على ارباح الشركات، الضريبة على الدخل الإجمالي والرسم على النشاط المهني؛

✓ منح تخفيض قدره 3% من نسبة الفائدة المطبقة على القروض البنكية؛

✓ تستفيد الاستثمارات التي تنجزها مؤسسات القطاع الصناعي في مجال البحث والتطوير من إعفاء من الرسم على القيمة المضافة، الحقوق الجمركية ومن أي رسم يعادله ومن كل إخضاع ضريبي على التجهيزات المتعلقة بالبحث والتطوير التي تم اقتناؤها من السوق المحلية أو المستوردة؛

✓ تخفيض معدلات الضريبة على أرباح الشركات إلى 19% بالنسبة لأنشطة إنتاج السلع، 23% بالنسبة للأنشطة البناء والأشغال العمومية والري وكذا الأنشطة السياحية والخدمات، 26% بالنسبة للأنشطة الأخرى؛

✓ تخفيض معدل الرسم على النشاط المهني إلى 1% بعدما كان 2% وذلك بالنسبة لنشاطات الإنتاج، أما فيما يخص أنشطة البناء والأشغال العمومية والري حددت نسبة الرسم ب2% مع تخفيض نسبة 25%.

✓ تستفيد المداخل العائدة من النشاطات التي يمارسها الاشخاص الطبيعيون أو الشركات في ولايات إليزي، تندوف، أدرار، تمنراست، ولديهم موطن جبائي في هذه الولايات ويقيمون بها بصفة دائمة من تخفيض قدره 50% من مبلغ الضريبة على الدخل الإجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات لمدة 5 سنوات ابتداء من 1جانفي 2015؛

✓ تمتد إلى غاية 31 ديسمبر 2019 تطبيق النسبة المنخفضة من الحقوق الجمركية على عمليات اقتناء التجهيزات والتأثيثات غير المنتجة محليا حسب المواصفات الفندقية التي تدخل في إطار عميات العصرية والتأهيل تطبيقا لمخطط جودة السياحة الجزائرية؛

✓ يخضع لنظام الضريبة الجزافية الوحيدة الأشخاص الطبيعيون و/أو المعنويون، الشركات و/أو التعاونيات التي تمارس نشاطا صناعيا، تجاريا، حرفيا أو مهنة غير تجارية، والذين لا يتجاوز رقم أعمالهم السنوي 30 مليون دينار جزائري.

لكن ورغم الامتيازات الممنوحة للإستثمارات الأجنبية المباشرة إلا أن مستوى تدفقات هذا النوع من الاستثمار يبقى ضعيفا عن مستواه وضعيفا بالنظر إلى الوفرة والإمكانات التي يتركز بها الاقتصاد الجزائري، وهو ما سنحاول توضيحه من خلال المحور الموالي

المحور الثالث: واقع تدفقات الإستثمار الاجنبي المباشر في الجزائر

بالرغم من الحوافز الضريبية الممنوحة لجذب الإستثمارات الأجنبية إلا ان حجمها لم يصل بعد إلى مستوى التطلعات والجدول الموالي يوضح تطور الاستثمارات الأجنبية في الجزائر خلال الفترة 2001 - 2014

الجدول رقم:01 تطور تدفقات الإستثمارات الأجنبية الواردة إلى الجزائر خلال الفترة

2014-2001

السنوات	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2012	2013	2014
عدد المشاريع الاستثمارية المنجزة	1196	1065	633.8	881.9	1081.3	1795.4	1661	2646	2846	2291	3052	2661	1488

المصدر: قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "UNCTAD"، تقرير الاستثمار العالمي 2014

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ التطور المستمر لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال السنوات المدروسة وذلك راجع لعدة أسباب من أهمها ارتفاع التدفق في الجزائر لسنة 2001 والمقدر ب 1196 مليون دولار والموافق لسنة إصدار الأمر رقم 03/01 وما انطوى عليه من حوافز ضريبية، أما المحقق في سنة 2002 والمقدر ب 1065 مليون دولار تحقق بفضل بيع رخصة الهاتف النقال لشركة أوراسكوم المصرية، وخصوصة شركة الصناعات الحديدية بالحجار، لشركة إسبات الهندية ، لينخفض بعدها إلى مستوى 634 مليون دولار سنة 2003،

ثم ارتفع إلى مستوى 882 مليون دولار سنة 2004 بفضل كذلك بيع الرخصة الثالثة لشركة الوطنية للاتصالات الكويتية وعموما فإن مستويات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر يظل منخفضا، إذ بلغ أقصى قيمة له سنة 2012 بقيمة 3052 ليعاود الإنخفاض بعدها إلى 2661 و 1488 خلال السنوات 2013 و 2014 على التوالي.

وبالرجوع إلى التوزيع القطاعي لتدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر نجد أنها تركزت في قطاعات محدودة، بالإضافة إلى حصة الأسد التي نالها قطاع المحروقات من هذه التدفقات حيث توزعت هذه الأخيرة على كل من قطاع الحديد والصلب والببتروكيماويات، كما عرفت الاستثمارات الأجنبية خارج قطاع الطاقة انتعاشا ملحوظا على غرار قطاع التعدين والجدول الموالي يوضح توزيع الاستثمارات الأجنبية حسب القطاعات خلال الفترة 2002-

2014

الجدول رقم 02: توزيع الاستثمارات الأجنبية المنجزة حسب القطاعات 2002-2014.

قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	المبلغ بملين دينار جزائري	%
الزراعة	9	1,60%	5495	0,23%
البناء والأشغال العمومية	95	16,84%	59713	2,54%
الصناعة	324	57,45%	1613708	68,55%
الصحة	6	1,06%	13573	0,58%
النقل	19	3,37%	12405	0,53%
السياحة	10	1,77%	462619	19,65%
الخدمات	100	17,73%	97145	4,13%
الاتصالات	1	0,18%	89441	3,80%

Source : www.andi.dz

بحسب إحصائيات الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار (ANDI) حول حصيلة المشاريع الاستثمارية الأجنبية المنجزة للفترة الممتدة من 2002 إلى 2014 فإن قطاع الصناعة يسيطر على القدر الأكبر من حيث عدد وقيمة المشاريع الاستثمارية المنجزة ب 324 مشروع وقيمة تقدر ب 1613708 مليون دينار جزائري ، يليه كل من قطاع الخدمات ب 100 مشروع أي ما يعادل 17.73% من إجمالي المشاريع الاستثمارية الأجنبية، ثم قطاع الأشغال العمومية والري ب 95 مشروع أي ما يعادل 16.84% من إجمالي عدد المشاريع الأجنبية، بينما توزعت باقي المشاريع على كل من قطاعات النقل، الفلاحة، الصحة والسياحة في حين يمثل الجدول الموالي أهم الدول المستثمرة في الجزائر خلال هذه الفترة 2002-2014

الجدول رقم 03: توزيع مشاريع الإستثمار الأجنبي في الجزائر حسب دول المصدر خلال الفترة 2002-2014 بالمليون دينار جزائري

قطاع النشاط	عدد المشاريع	القيمة بمليون دينار جزائري
أوروبا	316	839295
الاتحاد الأوروبي	238	519485
آسيا	53	115219
أمريكا	10	63171
الدول العربية	171	1243455
استراليا	1	2974
متعدد الجنسيات	31	89985
المجموع	564	100%

Source :www.andi.dz

يتبين من خلال قيم الجدول أعلاه أن أوروبا تحتل الصدارة من خلال المشاريع الاستثمارية لها ب 316 مشروع استثماري ثم يليها الاتحاد الأوروبي ب 238 مشروع استثماري والدول العربية ب 171 مشروع، بينما تشارك بقية الدول بنسبة صغيرة من المشاريع الاستثمارية.

الخاتمة

1. نتائج الدراسة

- ✓ مما سبق تم التوصل إلى مجموعة من النتائج يمكن تلخيص أهمها فيما يلي:
- ✓ تعتبر السياسة الضريبية أداة هامة من أدوات السياسة المالية للدولة، نظرا لإسهاماتها في تحقيق النمو والاستقرار الاقتصادي على المستوى الكلي، أما على المستوى الجزئي فيكمن دورها في تحسين أداء المؤسسات معتمدة في ذلك على جملة من الأدوات أهمها: الإعفاءات الضريبية، التخفيضات الضريبية، نظام الإهلاك، المعدلات التمييزية... إلخ
- ✓ ثمة علاقة تربط بين الاستثمار والضريبة، وهي علاقة متبادلة إذ أن زيادة الاستثمارات تؤدي إلى رفع حصيللة الضرائب، كما أنه لن يكون هناك توسع في الاستثمارات ما لم يكن هناك نظام ضريبي محفز؛
- ✓ يعد التحفيز الضريبي من أهم الأساليب التي تعتمد عليها الدولة في سياستها المالية عن طريق التأثير من خلال منح تحفيزات ضريبية تساهم في تشجيع وجلب رؤوس الأموال المحلية والأجنبية لتمويل المشاريع الاستثمارية؛
- ✓ تدل الإجراءات والقوانين الخاصة بتحسين وتهيئة مناخ الاستثمار في الجزائر منذ سنة 1993 وبالأخص سنة 2001 على دخول الجزائر دائرة البلدان المتنافسة على جذب الاستثمارات الأجنبية، فالجزائر قد بذلت جهودا عديدة في هذا الصدد كما أضحت سياسة تنمية الاستثمار الأجنبي تشغل مكانة هامة ضمن السياسة الاقتصادية المنتهجة ككل؛
- ✓ بالرغم من الإصلاحات الضريبية التي قامت بها الجزائر إلا أن نظامها الضريبي ما زال يعاني العديد من النقائص والتي من أهمها عدم الاستقرار الذي تنبته كثرة التعديلات الضريبية، بالإضافة إلى عدم وضوح بعض التشريعات وانتشار كل من الغش والتهرب الضريبي؛
- ✓ إن السياسة الناجحة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر هي تلك السياسة التي لا ترتكز على الحوافز المالية التي تمنحها الدولة لهذا الاستثمار فحسب، بل أيضا على المزايا النسبية التي يتمتع بها الاقتصاد الوطني والتعريف بهذه الامتيازات عن طريق توفير المعلومات والبيانات الاحصائية الدقيقة؛

توصيات الدراسة

- ✓ ضرورة توفير البيانات والمعلومات حسب القطاعات والمناطق التي تتطلب إقامة المشاريع الاستثمارية والخروج من ظاهرة المركزية؛
- ✓ ضرورة ترشيد الاعفاءات الضريبية الموجهة للمشروعات الاستثمارية حتى لا تتحول هذه الاعفاءات إلى ضياع اجتماعي، أي تضحية دون عائد يعود على المجتمع؛
- ✓ يجب أن توجه الحوافز نحو الاستثمار الذي يحقق ذلك الهدف الاقتصادي، أي أن سياسة الدولة نحو دعم سياسة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر يجب أن تركز على أولويات الدولة التنموية والاقتصادية وتمنح الأولوية في الحوافز والتسهيلات لهذا النوع من الاستثمار الذي يحقق هذه الأهداف بأقل تكلفة من خلال القيام بدراسات مسبقة للمشاريع التي تتوفر فيها شروط الاستفادة من هذه التحفيزات؛
- ✓ ضرورة إعادة النظر في الامتيازات الضريبية بين كل فترة وأخرى يكون فيها الاقتصاد في حاجة إلى إصلاحات جديدة، وذلك مسايرة للوضعية الاقتصادية الدولية؛
- ✓ القضاء على النشاط الموازي فحسب تقرير أصدره البنك العالمي لسنة 2006 فإن هناك اثنتي عشر عاملا سلبيا يؤثر على بيئة الأعمال في الجزائر، كان من بين هذه العوامل المنافسة غير الشرعية للقطاع الموازي فقد أكدت الإحصائيات الرسمية أنه يسيطر لوحده على 40 % من الكتلة النقدية المتداولة في السوق الوطنية، وعليه فإن المنتجين الذين يعملون في إطار القانون يعانون فعلا وضعا مزميا غير مشجع على الإطلاق؛
- ✓ ضرورة المحافظة على الاستقرار السياسي والأمني في الجزائر بما يكفل التدرج الطبيعي والتطور المستمر نحو خلق مناخ اقتصادي واستثماري يخضع في مراحل تبلوره إلى مبادئ وأسس الحكم الراشد، مما يضمن تدفق المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛
- ✓ العمل على توجيه الاستثمار الأجنبي المباشر إلى القطاعات غير النفطية مثل الصناعة والزراعة.

قائمة المراجع:

أولاً: الكتب.

1. محمد صالح القريشي، المالية الدولية، الوراق للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
2. عبد الحميد عبد المطلب، العولمة الاقتصادية: منظماتها، شركاتها وتداعياتها، الدار الجامعية، الاسكندرية، ص:
3. عمر حامد، إدارة الأعمال الدولية، المكتبة الأكاديمية، القاهرة، 1999
4. علي ابراهيم الخضر، إدارة الأعمال الدولية، دار رسلان، دمشق، الطبعة الأولى، 2007
5. عبد المجيد قدي، "المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية"، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، الجزائر، 2005
6. بوعلام ولهي، الأزمة المالية العالمية والآفاق المستقبلية، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2011
7. حامد العربي الحصري، تقييم الاستثمارات، دار الكتب العلمية للنشر والتوزيع، 2003
8. نزيه عبد المقصود مبروك، "الآثار الاقتصادية للإستثمارات الأجنبية" دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، ط1، 2007
9. قدي عبد المجيد، "المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكمية - دراسة تحليلية تقييمية -"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003

ثانياً: الرسائل الجامعية والاطروحات.

1. عبد القادر ناصور، إشكالية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر - محاولة تحليل -، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان، 2014
2. نسرين برجى، الاستثمارات الأجنبية المباشرة وأثارها على التنمية الاقتصادية في الدول العربية - دراسة حالة الجزائر -، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص إقتصاد التنمية، جامعة أم البواقي، 2013
3. صورية مساني، "الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر وانعكاساتها على الدول النامية"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2012
4. بيبوض محمد العيد، تقييم أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في الاقتصاديات المغاربية - دراسة مقارنة: تونس، الجزائر، المغرب -، مذكرة

مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف،

5. يحي لخضر، دور الإمتيازات الضريبية في دعم في دعم القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية : دراسة حالة مؤسسة المطاحن للجنوب-بسكرة - مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2007،
ثالثا: الملتقيات والمجلات.

1. غريب بولرباح، "العوامل المحفزة لجذب الإستثمارات الأجنبية المباشرة وطرق تقييمها - دراسة حالة الجزائر -"، مجلة الباحث، العدد 10، جامعة ورقلة، 2012
2. باشوندة رفيق، داني كبير معاشو، تحليل سلوك المؤسسة اتجاه العبء الجبائي وأساليب التحريض الجبائي، الملتقى الوطني حول السياسة الجبائية في الألفية الثالثة كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة البليدة، يومي 11 و 12 ماي 2003، ص: 49
3. طالب محمد، أثر الحوافز الضريبية وسبل تفعيلها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد السادس، ص: 317

رابعا: المراسيم التشريعية

1. المرسوم التشريعي رقم 12/93 الصادر في 1993/10/05 والمتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.
2. الأمر رقم 03-01 المؤرخ في 20 أوت 2001، المتعلق بتطوير الإستثمار، الجريدة الرسمية
3. المادة 12 مكرر 1 من الأمر رقم 06/08 المؤرخ في 15 جويلية 2006، الجريدة الرسمية، العدد 47.

خامسا: المواقع الالكترونية.

www.andi.dz

دور الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار بالجزائر في جذب الاستثمار الأجنبي باستخدام الحوافز الجبائية
The role of the National Agency for Investment Development in Algeria in attract foreign investment by using fiscal stimulus
أ.د جمام محمود، أ.دباش أميرة ، جامعة أم البواقي.
تاريخ التسليم: (2015 /09/10)، تاريخ التقييم: (2015 /10/ 17)، تاريخ القبول: (2015/11 /11)

Abstract

This research aims to indicate the role of the National Agency for Investment Development in Algeria in attract foreign investment by using fiscal stimulus , Where it under severe changing global environment summoned from Algeria to Create government agencies are using fiscal stimulus To attract and support foreign investment to reduce imports and increase production to achieve economic development.

The study has resulted that the National Agency for Investment Development in Algeria has contributed to a few percent in the process of attracting foreign investment by using fiscal stimulus, The reason for this is that the overall investment climate in algeria does not stimulate on investment.

Keywords :the National Agency for Investment Development, foreign investment, fiscal stimulus.

ملخص:

يهدف هذا البحث إلى بيان دور الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار بالجزائر في جذب الاستثمار الأجنبي باستخدام الحوافز الجبائية، حيث أنه في ظل بيئة عالمية شديدة التغير استدعى الأمر من الجزائر أن تخلق أجهزة حكومية تستخدم الحوافز الجبائية كأساس لجذب ودعم الاستثمار الأجنبي، للتقليل من الواردات وزيادة في الإنتاج لتحقيق التنمية الاقتصادية، ولقد توصل البحث إلى نتيجة مفادها أن الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار بالجزائر قد ساهمت بنسبة قليلة في عملية جذب الاستثمار الأجنبي باستخدام الحوافز الجبائية ويرجع السبب إلى أن المناخ العام للاستثمار في الجزائر لا يشجع على الاستثمار.

الكلمات المفتاحية: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، الاستثمار الأجنبي، الحوافز الجبائية.

المقدمة:

نظرا للظروف العالمية الجديدة والتي تعرف باسم العولمة، أصبحت الضرورة إلى مواكبة هذه التطورات إذ نجد أن الدول النامية هي أكثر الدول التي زادت الاهتمام بالاستثمار كونه أحد أهم دعائم الاقتصاد الوطني، إذ تعد الاستثمارات الأجنبية على أنها بديل التمويل الخارجي باعتبارها رؤوس أموال هامة تساهم في النقل من الواردات والزيادة في الإنتاج التي يكون موجه للتصدير، وبالتالي جلب تكنولوجيا جديدة ورفع مستوى كفاءة العنصر البشري والعمل على تقليص البطالة كل هذا سيساهم في دفع عجلة التنمية الاقتصادية.

وبما أن الجزائر لم تكن بمنأى عن هذه التغيرات فقد قامت بإصدار العديد من القوانين والتشريعات التي تساعد على تحفيز المستثمرين الأجانب وإزالة مختلف العراقيل والحواجز، وذلك من خلال تقديم حوافز استثمارية وجبائية وتقديم ضمانات لدخولهم الأسواق المحلية، حيث كانت الغاية منها هو تطوير مناخ الاستثمار بالجزائر وذلك بإصدار قانون الاستثمار الجديد الذي أدخل تعديلات جديدة من خلال الأمر 01 - 03 المؤرخ في 20 أوت 2001 والمتعلق بتطوير الاستثمار، بالإضافة إلى إنشاء هيكل كانت الغاية منها هو تشجيع على تطوير الاستثمار ومتابعته كالوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار والتي تقوم بتقديم تحفيزات جبائية وتمويلية لدعم وجذب الاستثمار الأجنبي.

مما سبق يكمن طرح الإشكالية التالية: "ما مدى مساهمة الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في جذب الاستثمار الأجنبي وذلك باستخدام الحوافز الجبائية؟
فرضيات الدراسة: من أجل الإجابة على الأسئلة المطروحة سابقا، سيتم طرح الفرضية التالية:

- تقوم الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار بتقديم حوافز جبائية عديدة هذا ما سيساهم في زيادة الاستثمارات الأجنبية وبالتالي دفع عجلة التنمية الاقتصادية.
أهداف من الدراسة: تسعى هذه الدراسة إلى:

* التعرف على الاستثمارات الأجنبية في الجزائر والوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ؛
* معرفة مختلف التحفيزات الجبائية الممنوحة عن طريق الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ؛
* إبراز مساهمة الوكالة في جذب الاستثمارات الأجنبية من خلال آليات الدعم التي قدمتها الجزائر وسياساتها التحفيزية .

الدراسات السابقة:

من أجل دراسة هذه الإشكالية واختبار الفرضيات سوف يتم الاستعانة ببعض الدراسات السابقة، حيث سنرى ما توصلت إليه هذه الدراسات ومن ثم الإضافة التي تصبوا إليها دراستنا، ومن أهم الدراسات التي نراها مناسبة ما يلي:

دراسة (طالبى محمد، 2009) بعنوان: أثر الحوافز الضريبية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر:

هدفت هذه الدراسة إلى أهمية ودور الاستثمار الأجنبي كأحد مصادر التمويل الخارجي وفي تقليل من معدلات البطالة، وإبراز دور الحوافز الضريبية في كونها أسلوب لجذب المستثمرين.

ومن أهم النتائج التي تم التوصل إليها أن الحوافز الضريبية الممنوحة في الجزائر تبقى ضعيفة مقارنة بما هو ممنوح مع تونس وما أوصت به الدراسة إلى ضرورة تقديم المزيد من الحوافز الضريبية لأن ما قدم لا يزال بعيد على ما هو موجود على المستوى العالمي.

دراسة (لعماري وليد، 2011)، بعنوان: الحوافز والحوافز القانونية للاستثمار الأجنبي في الجزائر:

وهدف هذه الدراسة إلى التعرف على أهمية جذب الاستثمارات الأجنبية بالجزائر وذلك من خلال تقديم جملة من الإغراءات وإنقاص مختلف الحوافز التي تعترض الاستثمار الأجنبي في الجزائر.

ومن أهم النتائج هو عدم كفاية الإصلاحات التي قامت بها الجزائر حيث لم تحقق الغاية منها وهو توفير مناصب شغل والحصول على التمويلات الخارجية وما أوصت به الدراسة هو توفر بيئة تتميز بالقضاء على العوائق البيروقراطية والتي تعرقل من جذب الاستثمار الأجنبي.

دراسة (ريحان الشريف، همام لمياء، 2013) دور مناخ الاستثمار في دعم وترقية تنافسية الاقتصاد الوطني الجزائري - دراسة تحليلية تقييمية :-

تتبع وكذا الجزائري، الاقتصاد في والضعف نقاط القوة هدفت هذه الدراسة إلى معرفة الاقتصادي العالمي وعرض وتقديم أهم عن المنتدى الصادرة المؤشرات في الجزائر ترتيب ملامح المناخ الاستثماري في الجزائر.

ومن أهم النتائج التي تم التوصل إليها أنه يعتبر دور الدولة في تدعيم وتحسين تنافسياتها على المستوى الدولي من الأمور الهامة في هذا الصدد، وذلك بتوفير بيئة أعمال

ملائمة، وتطبيق سياسات اقتصادية ومالية واجتماعية بغية تدعيم تنافسية النشاطات الإنتاجية والخدمية من سياسات مالية ونقدية، سياسات الاستثمار وتهيئة المناخ الاستثماري، سياسات تعزيز القدرات التكنولوجية الذاتية.

ما يميز هذه الدراسة عن الدراسات السابقة في كونها ركزت على دراسة حالة بالوكالة (، على عكس الدراسات السابقة التي كانت دراسات ANDI الوطنية لتطوير الاستثمار) نظرية.

منهج الدراسة:

بناء على طبيعة الدراسة والأهداف التي تسعى لتحقيقها تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي، ويظهر ذلك من خلال الاعتماد على إحصائيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.

المحور الأول: الاستثمار الأجنبي بالجزائر والتحفيز الجبائي

1 - الاستثمار الأجنبي بالجزائر:

قامت الجزائر بإصدار قانون جديد للاستثمار وأدخلت عليه عدة تعديلات وتغييرات كانت الغاية من هذا القانون هو تغير مناخ الاستثمار القديم وتطويره من خلال منح امتيازات جديدة، حيث قامت بالمساواة بين المستثمر الأجنبي والمحلي من خلال نفس التحفيزات الممنوحة إليه وبين المستثمر الخاص والعام من خلال إلغاء التمييز بينهما.

1-1 تعريف الاستثمار الأجنبي:

يمكن أن تعرف الاستثمارات الأجنبية على أنها " امتلاك أحد الأفراد أو المؤسسات في الدولة ما لأصول تعمل في دول أخرى وذلك سواء كان بحق أو دون الحق في إدارة تلك الأصول، سواء كان ذلك لفترة قصيرة أو طويلة وذلك سعيا وراء ربح أوفر أو عمالة أرخص أو لفتح أسواق جديدة" (عصام عمر مندور، ص:10). كما يعرف أيضا بأنه "المحرك الأساسي للتكامل الدولي ومن خلاله تقوم المؤسسات الأجنبية بالاستثمار في دولة معينة من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية لتلك الدولة كما أن الدولة الأم ستستفيد من ذلك أيضا" (www.oecd.org/daf, 2008, p03.ⁱⁱ)

1-2 أشكال الاستثمار الأجنبي: وينقسم إلى شكلين:

- الاستثمار الأجنبي المباشر: " وهي الاستثمارات التي يديرها الأجانب بسبب ملكيتهم الكاملة لها، أو نصيب فيها، مما يبرر لهم حق الإدارة " ويعبر أيضا عن الاستثمار الذي تقوم

به شركات أجنبية للدولة الأم في دولة معينة وتكون لهم الملكية الكاملة (CHANDER KANT, 1996, p:05).ⁱⁱⁱ

• **الاستثمار الأجنبي الغير المباشر** ويتمثل في " القروض كقروض المصدرين أو شراء الأسهم والسندات الحكومية في الدول النامية المضيفة من قبل الأجانب، وتهدف هذه المشروعات إلى تحقيق أقصى الأرباح دون أن يترتب عليها إشراف مباشر أو قرارات من عند هؤلاء الأجانب" (بوخورس عبد الحميد ، بلعبيدي عايدة عيبر، 2011، ص: 4).^{iv}

ويمكن أن نميز ما بين استثمار أجنبي مباشر وغير مباشر من خلال حيث سيطرة المشروع في الخارج إذا كان مسيطر من الخارج فهو مباشر وإن لم يكن هناك سيطرة فهذا يدل بأن المشروع هو استثمار أجنبي غير مباشر.

3-1 الآثار الإيجابية للاستثمار الأجنبي: يقدم الاستثمار الأجنبي عدة مزايا وخاصة في الدول النامية التي تبحث عن جذب لاستثمارات بكل الآليات خاصة السياسة الجبائية ومن بينها نجد (إبراهيم متولى حسن المغربي، 2011، ص-ص: 155-160)^v

• تغطية جانب من فجوة الموارد المالية المحلة الناتجة عن النقص في الادخار المحلي الإجمالي وبالتالي سيؤدي إلى تكوين رأسمالي؛

• زيادة الدخل المحلي الإجمالي والذي يقوم على تحويله إلى استثمارات محلية؛

• الزيادة من رفع مستوى الإنتاجية وحسن استخدام الموارد المتاحة؛

• نقل التكنولوجيا وتنمية أنشطة البحوث والتطوير في الدولة المستقبلية؛

• خلق فرص عمل جديدة والتقليص من البطالة؛

• زيادة النقد الأجنبي وبالتالي التأثير الإيجابي على ميزان المدفوعات الذي يمكنها من زيادة الواردات والحاجة إلى زيادة الصادرات؛

• الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة في الدول المستقبلية حيث يقوم بدراسات علمية متعمقة عن الجدوى الاقتصادية للمشروع.

2- التحفيز الجبائي:

يعد التحفيز الجبائي على أنه إجراء اختياري حيث أن الأعوان الاقتصاديين لهم حرية الاختيار في قبول أو رفض سياسة التحفيز، فهو أسلوب هادف إلى توجيه الاستثمار إلى قطاعات تعاني من ركود وتحتاج إلى انتعاش، وهو يكون وفق مقاييس محددة كنوعية النشاط ومكان النشاط.

2-1 تعريف التحفيز الجبائي:

يعرف التحفيز الجبائي على أنه " نظام يصمم في إطار السياسة المالية للدولة بهدف تشجيع الادخار أو الاستثمار على نحو يؤدي إلى الإنتاجية القومية وزيادة المقدرة التكلفة للاقتصاد، بالإضافة إلى زيادة الدخل القومي نتيجة قيام بمشروعات جديدة". (ابراهيم متولى حسن المغربي، ص: 78)^{vi}

ويعرف أيضا بأنه أسلوب يدخل ضمن السياسة المالية للدولة تستخدمها من أجل جذب استثمارات معينة وجعلها في أماكن معينة تتماشى مع سياستها الكلية. (Mark Horton and Asmaa El-Ganainy, 2009, p:52)^{vii}

2-2 أهداف التحفيز الجبائي: تهدف أي دولة إلى مجموعة من الأهداف من خلال تبنيها لسياسة التحفيز الجبائي حيث تتمثل هذه الأهداف في (يوسف قاشي، 2009/2008، ص ص 117-118)^{viii}

- زيادة عدد المشاريع الاستثمارية وتشجيع الاستثمار، إذ أن عملية التحفيز الجبائي تشجع على عملية التراكم الرأسمالي الناتج عن انخفاض العبء الضريبي؛
 - دعم الواردات وذلك بإعفاء السلع الرأسمالية من الرسوم الجمركية أو عن طريق تخفيض معدلات هذه الرسوم عليها؛
 - زيادة تنافسية السلع الوطنية أمام السلع الأجنبية، حيث أن استعادة المشاريع الاستثمارية من التحفيز الجبائي سوف يجعل من أسعار السلع المصدرة قادرة على المنافسة؛
 - منح حوافز جبائية للمشاريع الاستثمارية التي تتم في المناطق المعزولة، أو تلك المناطق المراد ترقيتها، وذلك من خلال تحقيق التوازن الجهوي بين المناطق المختلفة .
- 2-3 مكونات الحوافز الجبائية :** تتمثل أهم مكونات الحوافز الجبائية في ما يلي:

• **الإعفاء الضريبي:** ويقصد به هنا منح المشروع إعفاء ضريبي لعدد من السنوات في بداية حياتها الإنتاجية، حيث يعد الإعفاء المؤقت هو الشكل الغالب من أشكال الحوافز والأكثر انتشاراً. (نزيه عبد المقصود مبروك، 2007، ص: 127) ^{ix}

• **التخفيضات الضريبية:** وهو تقليص يمس قيمة الضريبة المستحقة مقابل الالتزام ببعض الشروط كإعادة استثمار الأرباح، بمعنى يتم استخدام التخفيضات الضريبية بناء على توجهات السياسة الاقتصادية والاجتماعية المستهدفة، وتعتبر التخفيضات الضريبية أكثر جدوى من طريقة الإعفاء الضريبي حيث تستعمل من قبل المستثمر لأجل التهرب الضريبي خاصة إذا كان عمر المشروع قصير الأجل.

• **المعدلات التمييزية:** ويقصد بها تصميم جدول للأسعار الضريبية يحتوي على عدد من المعدلات ترتبط بنتائج محددة لعمليات المشروع، حيث ترتبط هذه المعدلات عكسياً مع حجم المشروع أو مدى مساهمته في تحقيق التنمية الاقتصادية، فتزداد المعدلات تدريجياً كلما انخفضت نتائج عمليات الاستثمار والعكس صحيح.

• **إمكانية ترحيل الخسائر إلى السنوات اللاحقة:** وتشكل هذه التقنية وسيلة لامتصاص الآثار الناجمة عن تحقيق خسائر خلال سنة معينة، وهذا بتحميلها على السنوات اللاحقة حتى لا يؤدي ذلك إلى تآكل رأسمال المؤسسة (طالبي محمد، 2009، ص: 318-319) ^x.

2-4 العوامل المؤثرة في التحفيز الجبائي: يخضع التحفيز الجبائي لعدة عوامل تؤثر عليه وتتمثل في: (يوسف فاشي، ص: 124) ^{xi}

• **طبيعة الضريبة محل التحفيز:** حيث أن الضرائب سواء أن كانت مباشرة أو غير مباشرة يختلف تأثيرها على المشروع الاستثماري، وعليه لابد من اختيار الضرائب التي يكون لها تأثير كبير على قرارات المشروع الاستثماري لكي تكون محل عملية التحفيز الضريبي.

• **شكل التحفيز الجبائي:** فالتحفيز الضريبي يأخذ عدة أشكال، وفي هذا الإطار نجد أن الإعفاءات الضريبية تعتبر ذات فعالية أكبر من الأشكال الأخرى لأنها تساعد في تخفيض تكلفة المشروع الاستثماري.

• **زمن وضع التحفيز الجبائي:** إذ يعد عامل الزمن من أحد العوامل المؤثرة في التحفيز الجبائي لأن المشاريع الضخمة والحديثة تتحمل تكاليف باهظة عند بداية نشاطها فمن الأجدر تقديم تحفيزات في هذه الفترة.

• مجال تطبيق التحفيز الجبائي: حيث ينبغي تحديد واختيار المشاريع الاستثمارية

التي تخضع لعملية التحفيز وكذا المواد واللوازم والوسائل التي يستلزمها المشروع.

المحور الثاني: مساهمة الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في تشجيع الاستثمار الأجنبي

1- نشأة ومهام الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار:

أنشئت الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، لدى رئيس الحكومة، بواسطة الأمر رقم 03-01 مؤرخ في 20 أوت 2001 والمتعلق بتطوير الاستثمار (الجريدة الرسمية للعدد 47 ، بتاريخ 22 أوت 2001) ^{xii}، وعملا بأحكام المادة 6 من هذا الأمر صدر المرسوم التنفيذي رقم 282-01، المؤرخ في 24 سبتمبر 2001، المتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار وتنظيمها وسيرها.

والذي عرف هذه الوكالة على أنها مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، ويمارس وزير المساهمة وتنسيق الإصلاحات المتابعة العملية لجميع أنشطة الوكالة () ^{xiii}.

يوجد مقر الوكالة بالجزائر العاصمة، وللوكالة هيكل لا مركزي على المستوى المحلي ويمكنها إنشاء مكاتب تمثيل في الخارج.

وتتمثل مهامها فيما يلي: (الجريدة الرسمية، العدد 55، الصادر في 26 سبتمبر 2001) ^{xiv}

- ضمان ترقية الاستثمارات وتطويرها ومتابعتها؛
- استقبال المستثمرين المقيمين وغير المقيمين وإعلامهم ومساعدتهم؛
- تسهيل القيام بالشكليات التأسيسية للمؤسسات وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشباك الوحيد اللامركزية؛

• منح المزايا المرتبطة باستثمار في إطار الترتيب المعمول به؛

• تسيير صندوق دعم الاستثمار؛

• التأكد من احترام الالتزامات التي تعهد بها المستثمرين خلال مدة الإعفاء.

2 - المزايا الجبائية الممنوحة من قبل الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار:

حسب الأمر رقم 08-06 مؤرخ في 15 يوليو 2006، الذي يتعلق بتطوير الاستثمار، المعدل والمتمم للأمر 01-03 فإنه تمنح مزايا للمستثمرين الأجانب وتكون وفق نظامين: (الجريدة الرسمية للعدد 47 بتاريخ 19 يوليو 2006) ^{xv}

2-1 مزايا النظام العام : وهي تنقسم إلى مرحلتين مرحلة الانجاز ومرحلة الاستغلال حيث

في مرحلة الانجاز وهي مرحلة تتراوح مدتها من سنة إلى 03 سنوات حيث تعفى من:

- الضريبة على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات غير المستثناة؛
- من الحقوق الجمركية فيما يخص التجهيزات المستوردة غير المستثناة والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار؛

- من دفع حقوق نقل الملكية على المقتنيات العقارية التي تمت في إطار الاستثمار المعني؛

- من حقوق التسجيل ومصاريف الإشهار العقاري ومبالغ الأملاك الوطنية المتضمنة حق الامتياز على الأملاك العقارية المبنية وغير المبنية الممنوحة الموجهة لإنجاز المشاريع الاستثمارية، تطبق هذه المزايا على المدة الدنيا لحق الامتياز؛ كما تستفيد من هذه الأحكام الامتيازات الممنوحة للمستثمرين سابقا بموجب قرار مجلس الوزراء لفائدة المشاريع الاستثمارية (المادة 74 من قانون المالية 2015) .^{xvi}

أما مرحلة الاستغلال تعفى لمدة ثلاث (3) سنوات بالنسبة للاستثمارات التي تنشئ مائة المشروع في النشاط الذي تعده (100) منصب شغل أو أقل عند انطلاق النشاط وبعد معاينة (والرسم على IBS المصالح الجبائية بطلب من المستثمر، الضريبة على أرباح الشركات) (TAB) النشاط المهني (يمكن رفع هذه المدة إلى خمس (5) سنوات بالنسبة للاستثمارات التي تنشئ مائة و واحد (1) منصب شغل أو أكثر 101.

2-2 مزايا النظام الاستثنائي: وتوجد بها:

• المناطق التي تستدعي تنميتها مساهمة خاصة من الدولة: حيث عند بداية الانجاز تعفى لمدة ثلاث (03) سنوات:

- من دفع حقوق نقل الملكية بعوض فيما يخص كل المقتنيات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار؛

- تطبيق حق التسجيل بنسبة مخفضة قدرها اثنان في الألف (2%) فيما يخص العقود التأسيسية للشركات والزيادات في رأس المال؛

- تكفل الدولة جزئيا أو كليا بالمصاريف، بعد تقييمها من الوكالة، فيما يخص الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز الاستثمار؛

- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات غير المستثناة من المزايا والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار، سواء كانت مستوردة أو مقتناة من السوق المحلية؛
 - الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة وغير المستثناة من المزايا والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار؛
 - إعفاء من حقوق التسجيل ومصاريف الإشهار العقاري ومبالغ الأملاك الوطنية المتضمنة حق الامتياز على الأملاك العقارية المبنية وغير المبنية الممنوحة الموجهة لإنجاز المشاريع الاستثمارية؛
 - تطبق هذه المزايا على المدة الدنيا لحق الامتياز؛
 - كما تستفيد من هذه الأحكام الامتيازات الممنوحة للمستثمرين سابقا بموجب قرار مجلس الوزراء لفائدة المشاريع الاستثمارية.
- أما بعد انطلاق الاستغلال لمدة عشر (10) سنوات تعفى الضريبة على أرباح الشركات والرسم على النشاط المهني؛
- الإعفاء لمدة عشر (10) سنوات ابتداء من تاريخ الاقتناء، من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار.
- **المشاريع ذات الأهمية بالنسبة للاقتصاد الوطني (الاتفاقية):** خلال بدء الإنجاز تعفى لمدة خمس (5) سنوات:
- الحقوق والرسوم والضرائب وغيرها من الاقتطاعات الأخرى ذات الطابع الجبائي المطبقة على الاقتناءات سواء عن طريق الاستيراد أو من السوق المحلية، للسلع والخدمات الضرورية لإنجاز الاستثمار؛
 - حقوق التسجيل المتعلقة بنقل الملكيات العقارية المخصصة للإنتاج وكذا الإشهار القانوني الذي يجب أن يطبق عليها؛
 - حقوق التسجيل فيما يخص العقود التأسيسية للشركات والزيادات في رأس المال؛
 - الرسم العقاري فيما يخص الملكيات العقارية المخصصة للإنتاج؛
 - حقوق التسجيل ومصاريف الإشهار العقاري ومبالغ الأملاك الوطنية، المتضمنة حق الامتياز على الأملاك العقارية المبنية وغير المبنية الممنوحة الموجهة لإنجاز المشاريع الاستثمارية؛

- تطبق هذه المزايا على المدة الدنيا لحق الامتياز؛
- كما تستفيد من هذه الأحكام الامتيازات الممنوحة للمستثمرين سابقا بموجب قرار مجلس الوزراء لفائدة المشاريع الاستثمارية.
- أما في انطلاق الاستغلال: يعفى لمدة (10) سنوات ابتداء من تاريخ معاينة المشروع في الاستغلال التي تعدّها المصالح الجبائية بطلب من المستثمر، الضريبة على أرباح الشركات (TAP) والرسم على النشاط المهني (IBS)
- الإعفاءات أو التخفيضات في الحقوق أو الضرائب أو الرسوم بما فيها الرسم على القيمة المضافة التي تنقل أسعار السلع المنتجة عن طريق الاستثمار الذي يدخل في إطار النشاطات الصناعية الناشئة بقرار من المجلس الوطني للاستثمار.

(^{xvii} www.andi.dz - 3 نظام القانون العام: ويتمثل في)

- الاستثمارات المنجزة في ولايات أدرار، إليزي، تمنراست، تندوف:
- تخفيض قد يصل إلى 50% على الضريبة على الدخل الإجمالي لفترة خمس (05) سنوات بالنسبة للاستثمارات؛
- دفع دينار واحد للمتر المربع (م²) لمبلغ إتاوة أملاك الدولة لمدة خمسة عشرة (15) سنة و تخفيض هذه الإتاوة بنسبة 50 % بعد هذه المدة، بالنسبة للإمتياز العقاري الموجه للمشاريع الاستثمارية.

• الاستثمارات المنجزة في الجنوب:

- دفع دينار واحد للمتر المربع (م²) لمبلغ إتاوة أملاك الدولة لمدة عشر سنوات (10) و تخفيض بنسبة 50% بعد هذه المدة، بالنسبة للإمتياز العقاري الموجه للمشاريع الاستثمارية؛
- دفع دينار واحد للهكتار لفترة تمتد من 10 إلى 15 سنة، و بعد هذه الفترة تخفيض بنسبة 50 % بعنوان مبلغ إتاوة أملاك الدولة على المستثمرات الفلاحية الجديدة؛
- تخفيض قدره 4,5 % من نسب الفوائد المطبقة على القروض البنكية الممنوحة للاستثمارات في المشاريع السياحية؛
- تخفيض قدره 4,5 % من نسب الفوائد المطبقة على القروض البنكية الممنوحة لتحديث المؤسسات السياحية والفندقية.

• الاستثمارات التي تنجز في الهضاب العليا:

– دفع دينار واحد (01) للمتر المربع (م²) لمبلغ إتاوة أملاك الدولة لمدة عشرة (10) سنوات، و تخفيض بنسبة 50% بعد هذه المدة للإمتياز العقاري الموجه للمشاريع الاستثمارية؛

– دفع دينار واحد (01) للهكتار لفترة تمتد من 10 إلى 15 سنة وبعد هذه الفترة، تخفيض بنسبة 50 % فيما يخص مبلغ إتاوة أملاك الدولة على المستثمرات الفلاحية الجديدة.

• الاستثمارات التابعة للنظام العام والمنجزة في الفروع الصناعية: تستفيد هذه الفروع من إعفاء مؤقت وتخفيض حيث تتمثل هذه الفروع في (لمادة 75 من قانون المالية لسنة 2015)
xviii .

– صناعة الحديد والتعدين، اللدائن الهيدروليكية، الكهربائية والكهرومنزلية، الكيمياء الصناعية، الميكانيك وقطاع السيارات، الصيدلانية، صناعة الطائرات، بناء السفن وإصلاحها، التكنولوجيا المتقدمة، صناعة الأغذية، النسيج والألبسة والجلود والمواد المشنقة ، الخشب وصناعة الأثاث، تستفيد إلى جانب مزايا مرحلة الإنجاز مما يلي:

– إعفاء مؤقت لمدة خمس (5) سنوات من الضريبة على أرباح الشركات أو الضريبة الدخل الإجمالي والرسم على النشاط المهني؛

– منح تخفيض قدره 3 % من نسبة الفائدة المطبقة على القروض البنكية.

3 - دور الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في تخفيف الأعباء الجبائية المحفزة على

الاستثمار: حسب الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار فإنها تقوم بدور كبير من ناحية تخفيض الضرائب والإعفاء الضريبي إذ تعمل الوكالة على:

– تخفيض الضريبة على أرباح الشركات بنسبة 15% لفائدة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة المتواجدة في الولايات القابلة للاستفادة من مساعدة صندوق الهضاب العليا؛

– تخفيض الضريبة على أرباح الشركات بنسبة 20% لفائدة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة المتواجدة في الولايات القابلة للاستفادة من مساعدة صندوق الجنوب؛

– الإعفاء من الرسم على النشاط المهني لفائدة العمليات المنجزة بين الشركات الأعضاء التابعة لنفس مجموعة الشركات و إلغاء شرط التحديد المرخص به لحسم الأعباء؛

- الإعفاء المؤقت من الضريبة على أرباح الشركات لمدة خمس (5) سنوات، اعتباراً من بداية النشاط لفائدة شركات رأسمال الخطر وذلك من أجل تطوير هذه الأدوات المالية على مستوى المؤسسات؛
- الإعفاء الدائم من الرسم على النشاط المهني والضريبة على أرباح الشركات، بالنسبة لعمليات بيع السلع و الخدمات الموجهة للتصدير؛
- إلغاء الدفع الجزافي؛
- تعديل الاقتطاعات المرخص بها لتحديد الأرباح الخاضعة للضريبة على أرباح الشركات؛
- تقليص الضريبة على الدخل الإجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات حسب الحالة، لفائدة المؤسسات التي تستحدث مناصب شغل جديدة و تحافظ عليها، ويطبق هذا الإجراء لمدة أربع (4) سنوات، اعتباراً من الفاتح جانفي 2007؛
- الإعفاء من الرسم على النشاط المهني لفائدة العمليات المنجزة بين الشركات الأعضاء التابعة لنفس مجموعة الشركات، و إلغاء شرط التحديد المرخص به لحسم الأعباء؛
- تدابير لفائدة المؤسسات التي تستحدث مناصب شغل وتحافظ عليها لتقليص الضريبة على الدخل الإجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات، مع الإشارة إلى أن التخفيض حدد بنسبة 50٪ من مبلغ الأجور بعنوان مناصب الشغل المستحدثة و التي تم الحفاظ عليها، في حدود 5٪ من الربح الخاضع للضريبة، دون أن يتجاوز هذا التخفيض 01 مليون دينار؛
- تكفل صندوق ترقية الصادرات بالنفقات المرتبطة بدراسة الأسواق الخارجية والمشاركة في المعارض، والبحث عن أسواق خارجية، ومصاريف النقل عند التصدير (جزء) من المنتجات سريعة التلف؛
- تقليص النسبة العادية للضريبة على أرباح الشركات من 25٪ إلى 19٪ بالنسبة لبعض النشاطات الإنتاجية والسياحية؛
- تمديد فترة الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات من 03 إلى 05 سنوات، لفائدة المؤسسات التي تستحدث أكثر من 100 منصب شغل عند انطلاق النشاط؛
- تمديد فترة الإعفاء من الضريبة على الدخل الإجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات لمدة سنتين لفائدة المقاولين الشباب القابلين للاستفادة من صندوق دعم تشغيل الشباب، الذين يلتزمون بتوظيف ثلاث مستخدمين على الأقل لمدة غير محدودة؛

- تكفل الدولة بخصوص المؤسسات العمومية الاقتصادية المحلة التي لم يتم التنازل عن أي واحد من أصولها لشركات الأجراء؛
- الإعفاء من حقوق تسجيل عمليات الدخول في البورصة؛
- الإعفاء من الضريبة على الدخل الإجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات على المنتجات و فائض قيمة التنازل عن الأسهم والسندات المشابهة التي يتم تحقيقها في إطار عملية للدخول في البورصة؛
- تخفيض الرسم على النشاط المهني بنسبة 30٪ بخصوص عمليات البيع التي يقوم بها المنتجون والبائعون بالجملة والمتعلقة بالأدوية المصنعة محليا؛
- تخفيف إجراءات فتح أوراق الاعتماد بالنسبة لتمويل الصناعات المحلية وفق بعض الشروط؛
- الترخيص بالتسوية الجمركية عند استيراد تجهيزات الإنتاج المجددة؛
- إمكانية تقسيم مبلغ حقوق التسجيل وكذا الرسم على الشهر العقاري، المستحقة عند إعداد عقود منح الامتياز على أملاك الدولة، في إطار تطوير الاستثمار؛
- تقليص الضريبة على الدخل الإجمالي والضريبة على أرباح الشركات بنسبة 50٪ على الاستثمارات المتواجدة في ولايات أدرار، إليزي، تندوف و تمنراست لمدة خمس (5) سنوات ابتداء من أول يناير 2015.

4- دور الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في تخفيف الأعباء الاجتماعية والأعباء الخاصة

(xix: www.andi.dz بالأجور: وتتمثل فيما يلي)

- الإعفاء من الاشتراك الإجمالي لفائدة كل هيئة مستخدمة تشرع في عمليات تكوين أو رفع مستوى عمالها، علما بأن الاشتراك الإجمالي في الضمان الاجتماعي يتكفل به الصندوق الوطني للتأمين على البطالة خلال فترة قد تصل إلى ثلاثة أشهر؛
- التخفيض التكميلي لحصة أرباب العمل للاشتراك في الضمان الاجتماعي، لفائدة كل هيئة مستخدمة توظف تسعة عمال أو أكثر وتضاعف تعدادها الأصلي، حيث تستفيد من هذا التخفيض لمدة سنة؛
- تدابير لفائدة الهيئات المستخدمة والمعلمين الحرفيين الذين يوظفون أشخاصا في إطار ترتيب المساعدة على الإدماج المهني، حيث تتكفل الدولة بحصة أرباب العمل في الضمان الاجتماعي التي حددت بنسبة 7% من الراتب الخام؛

- منح إعانة مالية شهرية للتشغيل لمدة ثلاث سنوات، بالنسبة لعمليات التوظيف التي تقوم بها كل هيئة مستخدمة عندما يبرم عقد العمل لمدة غير محددة؛
- تكفل الصندوق الوطني للتأمين على البطالة بفارق الاشتراك الناتج عن التخفيضات وكذا الإعانة المالية للتشغيل؛
- تخفيض حصة إشراك أرباب العمل في الضمان الاجتماعي على كل عملية توظيف طالبي الشغل، بما فيهم طالبي الشغل لأول مرة، المسجلين بصفة منتظمة لدى وكالات التوظيف، التي تتم في قطاعات السياحة، الصناعة التقليدية، الثقافة، الفلاحة في ورشات البناء والأشغال العمومية وشركات الخدمات لمدة ستة (6) أشهر؛
- تخفيض أهم لحصة اشتراك أرباب العمل في الضمان الاجتماعي على كل عملية توظيف تتم لمدة 12 شهرا على الأقل في مناطق الهضاب العليا و الجنوب، خلال فترة أقصاها ثلاث (3) سنوات؛
- تخفيض حصة اشتراك أرباب العمل في الضمان الاجتماعي لفائدة كل هيئة مستخدمة تدفع اشتراكاتها في الضمان الاجتماعي بصفة منتظمة، على توظيف كل طالب شغل لمدة 12 شهرا على الأقل؛
- مساهمة الدولة في الأجور في إطار عقود عمل مدعم لتوظيف شباب يخضعون لعقود الإدماج، لدى المؤسسات العمومية والخاصة، وتمنح المساهمة خلال 3 سنوات بالنسبة لعقود إدماج حاملي الشهادات، وستين (2) بالنسبة لعقود الإدماج المهني وسنة واحدة بالنسبة لعقود التكوين من أجل الإدماج؛
- تخفيض مساهمة أرباب العمل في الضمان الاجتماعي، وبدعم من الدولة، هذه الزيادة تنتقل من 56 % إلى 80% بالنسبة لولاية شمال البلاد، ومن 72% إلى 90% بالنسبة لولايات الهضاب العليا والجنوب.

5- تدابير الدعم للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار حسب كل قطاع: حيث سنتناول كل

(www.andi.dz على حدى)

5-1 تدابير لفائدة قطاع الفلاحة:

- تعفى البذور المخصصة لإنتاج المواد الزراعية. الغذائية من الرسوم الجمركية، عند الاستيراد؛

- إعفاء الإيجارات المدفوعة في إطار عقود القروض الإيجارية الخاصة بالعتاد الفلاحي المنتج في الجزائر من الرسم على القيمة المضافة؛
- إعفاء آلات الحصاد و الدرس المصنعة بالجزائر من الرسم على القيمة المضافة؛
- إخضاع المنتجات الآتية، للنسبة المخفضة للرسم على القيمة المضافة المقدرة ب 7%:

- مبيدات الحشرات والفطريات والديدان والأعشاب الضارة المستعملة في الفلاحة؛
- الأغشية البلاستيكية المستعملة في الفلاحة؛
- الإعفاء من الرسم على صفقات السيارات الجديدة، والجرارات المستعملة للزراعة دون سواها، وكذا المركبات الأخرى غير الخاضعة للتسجيل.
- إنشاء مستثمرات فلاحية جديدة من خلال:
- رفع مساحة المستثمرة الفلاحية ب 5 و 10 هكتارات حسب المنطقة مع تطبيق تخفيضات على إتاوة الامتياز المحددة للاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؛
- تسهيل استصلاح المحيطات الفلاحية الواسعة من قبل متعاملين اقتصاديين جزائريين مهتمين على أساس دفتر أعباء؛
- توسيع المساعدات العمومية لاستصلاح الأراضي لتشمل ملاك الأراضي الخاصة على أساس دفتر أعباء يخص نوع المنتج الفلاحي الواجب تطويره.

2-5 تدابير لفائدة قطاع السكن:

- تدابير من أجل تحفيز المستثمرين الذين ينشطون في إطار برامج عقارية تدعمها الدولة وكالة ترقية السكن و تطويره "عدل"، السكن الاجتماعي التساهمي والصندوق الوطني للتوفير والاحتياط:
- تطبيق النسبة المخفضة المقدرة ب 7% من الرسم على القيمة المضافة على عمليات بيع محلات تستعمل للسكن؛
 - الإعفاء من رسم التحويل بمقابل بنسبة 5% لفائدة عمليات بيع المباني التي تستعمل أساسا للسكن، والتي تتنازل عنها الدولة، و الهيئات العمومية للسكن، وفق صيغة البيع عن طريق الإيجار، السكن الاجتماعي، السكن الاجتماعي التساهمي و السكن الريفي؛

- الإعفاء من جميع حقوق و رسوم التسجيل و الشهر العقاري على كل العقود والوثائق التي يتم إعدادها طبقاً لأحكام المادتين 41 من قانون المالية لسنة 2001 و 2009 من قانون المالية لسنة 2002، المتعلقة بالتنازل عن محلات تستعمل للسكن تملكها الدولة، و الجامعات المحلية، و دواوين الترقية و التسيير العقاري؛
 - تقليص نسبة الضريبة على أرباح الشركات من 25٪ إلى 19٪ بالنسبة لنشاطات بناء السكنات وبيعها؛
 - إعفاء المداخل المتأتية من تأجير سكنات جماعية لا تتجاوز مساحتها 80 متراً مربعاً، من الضريبة على الدخل الإجمالي.
- 3-5 تدابير لفائدة قطاع السياحة :**

- تخضع النشاطات السياحية للضريبة على أرباح الشركات بنسبة 19٪، في حين تخضع النشاطات الأخرى لنسبة 25٪ من هذه الضريبة؛
- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات لمدة 10 سنوات بالنسبة للمؤسسات السياحية التي ينشئها المقاولون الوطنيون أو الأجانب، باستثناء وكالات السياحة والأسفار، وكذا شركات الإقتصاد المختلط التي تنشط في قطاع السياحة؛
- الإعفاء الدائم من الرسم على النشاط المهني، بالنسبة للنشاطات السياحية، الفندقية والحموية؛
- تطبيق النسبة المخفضة ب 7٪ من الرسم على القيمة المضافة، إلى غاية 31 ديسمبر 2019، فيما يخص الخدمات المرتبطة بالنشاطات السياحية والفندقية والحموية، وكذا نشاطات المطاعم السياحية المصنفة، والأسفار وتأجير سيارات النقل السياحي؛
- الإعفاء من رسم التسجيل بالنسبة لعمليات رفع رأس المال، و كذا تأسيس شركات في قطاع السياحة؛
- تطبيق النسبة المخفضة للرسوم الجمركية فيما يخص اقتناء تجهيزات وأثاث غير مصنعة محلياً، تدخل في إطار التأهيل، طبقاً لمخطط نوعية السياحة.

4-5 تدابير لفائدة قطاع الصحة:

- إعفاء المنتجات الصيدلانية المدرجة في المدونة الوطنية للأدوية، من الرسم على القيمة المضافة؛

- تطبيق النسبة المخفضة للرسم على القيمة المضافة المقدرة ب 7٪ على الأعمال الطبية؛
 - الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة بالنسبة للكراسي المتحركة، والمركبات المماثلة، المخصصة للأشخاص العاجزين، بما في ذلك تلك المزودة بمحرك أو آليات أخرى؛ للدفع والدراجات النارية والدراجات المزودة بمحرك ملحق والمهياة خصيصاً للأشخاص العاجزين؛
 - الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة بالنسبة لعمليات بيع الأكياس المخصصة للأشخاص الذين يعانون من عجز في وظائف الجهاز البولي؛
 - تعفى من الرسوم، عمليات شراء المواد الأولية والمكونات ومواد التعبئة الخاصة التي تستعمل لإنتاج الأدوية أو توضيبها أو العرض التجاري لهذه الأخيرة؛
 - تطبيق السنة المخفضة للرسم على القيمة المضافة المقدرة ب 7 ٪، على الأفرشة الواقية من القروح؛
 - تخصيص حصة من إنتاج الرسم الإضافي على منتجات التبغ، لصندوق الاستعجالات ونشاطات العلاج الطبي؛
 - تخفيض الرسم على النشاط المهني بنسبة 30٪ لفائدة عمليات بيع الأدوية المصنعة محلياً، التي يقوم بها المنتجون و البائعون بالجملة.
- المحور الثالث: دراسة حالة الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في جذب الإستثمارات الأجنبية**

سنتناول من خلال هذا المحور دور الوكالة في تشجيع الاستثمار الأجنبي بالجزائر من خلال استعراض إحصائيات الوكالة لتطور هذه الاستثمار.

1 - توزيع الاستثمارات حسب قطاع النشاط: يمكن توضيح ذلك من خلال الجدول الموالي:

جدول رقم 01 : توزيع الاستثمارات الأجنبية حسب قطاع النشاط خلال فترة 2002 -

2014

قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	المبلغ بمليون دينار جزائري	%
الزراعة	9	1,60%	5495	0,23%

2,54%	59713	16,84%	95	البناء
68,55%	1613708	57,45%	324	الصناعة
0,58%	13573	1,06%	6	الصحة
0,53%	12405	3,37%	19	النقل
19,65%	462619	1,77%	10	السياحة
4,13%	97145	17,73%	100	الخدمات
3,80%	89441	0,18%	1	الاتصالات
100%	2354099	100%	564	المجموع

المصدر: إحصائيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار نقلا عن الموقع www.andi.dz

يتضح من الجدول السابق بأن الصناعة تأخذ المركز الأول من حيث عدد المشاريع وحجم الاستثمارات بـ 324 مشروع وبقيمة تقدر بـ 1613708 مليون دينار جزائري، ويلهما قطاع الخدمات والبناء في المرتبة الثانية والثالثة ، أما قطاع النقل فقد تحصل على نسبة 3,37%، وتبقى القطاعات الأخرى الزراعة والصحة والسياحة والاتصالات تساهم في حدود نسبة 2% إلى 1% . ومنه يمكن استنتاج أن جل الاستثمارات الخاصة في الجزائر متجهة نحو قطاعي الصناعة والخدمات والبناء وهذا لميول المستثمر الأجنبي لهذه القطاعات كون مناخ الاستثمار في الجزائر يحتاج هذه القطاعات.

2 - توزيع الاستثمارات الأجنبية حسب كل الدول: والجدول الموالي يوضح ذلك:

جدول رقم 02 : توزيع الاستثمارات الأجنبية حسب كل الدول خلال فترة 2002 -

2014

قطاع النشاط	عدد المشاريع	القيمة بمليون دينار جزائري
أوروبا	316	839295
الاتحاد الأوروبي	238	519485
آسيا	53	115219
أمريكا	10	63171

الدول العربية	171	1243455
استراليا	1	2974
متعدد الجنسيات	13	89985
المجموع	564	100%

المصدر: إحصائيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار نقلا عن الموقع www.andi.dz

يتبين من خلال قيم الجدول السابق أن أوروبا تحتل الصدارة من خلال المشاريع الاستثمارية لها بـ 316 مشروع استثماري ثم يليها الاتحاد الأوروبي بـ 238 مشروع استثماري، وهذا ما يدل على قرب المسافة بين الجزائر وأوروبا وسهولة الاستثمار بين القارتين أما باقي الدول في القارة الأخرى فإننا نجد نقص خاصة في استراليا وأمريكا وآسيا وهذا ما يدل على عامل البعد المكاني.

3- توزيع المشاريع الاستثمارية حسب نوعية الاستثمار: حيث هناك فرق كبير في عدد المشاريع الاستثمارية المحلية والأجنبية والجدول الموالي يوضح ذلك :

جدول رقم 03: عدد ومبلغ المشاريع المحلية والأجنبية فترة (2002 - 2014)

المشاريع الاستثمارية	عدد المشاريع	%	المبلغ بالمليون دينار جزائري	%
الاستثمار المحلي	58324	99%	8018771	77%
الاستثمار الأجنبي	564	1%	2354099	23%
المجموع	58888	100%	10372871	100%

المصدر: إحصائيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار نقلا عن الموقع www.andi.dz

يمثل الجدول السابق عدد المشاريع المصرح سواء أن كانت أجنبية ومحلية، حيث نلاحظ أن عدد الاستثمارات المحلية سجلت أكبر من الاستثمارات الأجنبية بنسبة 99% أي 58324 مشروع استثماري، وهذا ما يدل على أن الوكالة تشجع الاستثمار المحلي بالجزائر، أي أنها تولي اهتماما كبيرا بترقية الاستثمار المحلي في حين تبقى نسبة الاستثمار الأجنبي ضعيفة جدا ولعل السبب الأساسي أن المناخ الاستثماري في الجزائر لا يشجع كثيرا على توافد

المستثمرين الأجانب خاصة أن هناك عوامل سياسية واقتصادية أخرى لها دور فعال في جذب الاستثمار الأجنبي .

4- توزيع أهم الاستثمارات الأجنبية بالجزائر: حيث سيتم عرض أمثلة على أهم الشركات المستثمرة بالجزائر والتي كانت لها مكانة في تشجيع الاستثمار بالجزائر وتحقيق مناصب عمل.

النتائج والاقتراحات:

النتائج: توصلت الدراسة إلى النتائج التالية :

- يساهم الاستثمار الأجنبي في جلب رؤوس الأموال، إذ يعد مصدر تمويل خارجي ويقوم بامتصاص البطالة من خلال توظيف العمالة الوطنية بالإضافة جلب التكنولوجيا الحديثة كل هذا يساعد على التنمية الاقتصادية؛

- محدودية الاستثمار الأجنبي في الجزائر فبالرغم من التحفيزات الممنوحة والموارد التي سخرتها الدولة لإنعاش وإصلاح هذا المناخ إلا أنه يبق بعيد البعد للأهداف والغايات التي سخرت إليه؛

- عدم حصول قطاع الزراعة بحجم كبير من الاستثمارات مقارنة مع قطاعات أخرى وهذا يدل على أن سياسة التحفيز لم تنجح في تدعيم هذا القطاع الذي يعتبر من أهم القطاعات الحيوية في الاقتصاد ويعتبر كبديل هام للقطاع المحروقات.

الاقتراحات: في ضوء النتائج السابقة التي توصلت إليها الدراسة يمكن تقديم بعض الاقتراحات التالية:

- إعادة النظر في مناخ الاستثمار بالجزائر لكون الدور الفعال في جذب الاستثمار الأجنبي وعدم الاعتماد فقط على السياسة الجبائية بل الأخذ بعين الاعتبار مختلف العوامل الاقتصادية والسياسية والقانونية للبلد؛

- نشر الثقافة التيسيرية لدى المستثمرين وتوفير بيئة ومناخ يشجع ويجذب الاستثمار الأجنبي وتوجيه الحوافز الجبائية نحو القطاعات التي تتميز بمزايا تنافسية ؛

توفير مناخ استثمار خالي من البيروقراطية ويمتاز بكل المصادقية والشفافية وإزالة كل العوائق وتقليص مختلف الإجراءات الإدارية

-عصام عمر مندور، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل المتغيرات الاقتصادية

الدولية، دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع، إسكندرية، 2010، ص 10.
-FOREWORD OECD BENCHMARK DEFINITION OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT: FOURTH EDITIO, 2008, ttp://www.oecd.org/daf, p03.

-CHANDER KANT, FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND CAPITAL FLIGHT, PRINCETON STUDIES IN INTERNATIONAL FINANCE, No. 80, March 1996, P05.

آبوخورس عبد الحميد ، بلعبيدي عايدة عيبر ، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على سوق العمل في الجزائر، للملتقى الدولي حول إستراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة و تحقيق التنمية المستدامة ، جامعة المسيلة، 16/15 نوفمبر 2011، ص 4

-إبراهيم متولى حسن المغربي، دور حوافز الاستثمار في تعجيل النمو الاقتصادي من منظور الاقتصاد الإسلامي والأنظمة الاقتصادية المعاصرة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2011، ص (155 - 160)

-ابراهيم متولى حسن المغربي، مرجع سبق ذكره، ص 78.
-Mark Horton and Asmaa El-Ganainy, what is fiscal policy, journal of finance & Development, June 2009, p52 .

-يوسف قاشي، فعالية النظام الضريبي في ظل إفزات العولمة الاقتصادية دراسة حالة النظام الضريبي الجزائري، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة أمجد بوقرة، بومرداس، 2009/2008، ص ص،(117، 118)

-نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2007، ص 127.

- طالبى محمد، أثر الحوافز الضريبية و سبل تفعيلها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، في مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا ،العدد السادس، جامعة الشلف، الجزائر، 2009، ص ص، (318 - 319).

- يوسف قاشي، مرجع سبق ذكره، ص124.

- المادة 6 من الأمر رقم 03-01 المؤرخ في 20 أوت 2001 ، يتعلق بتطوير الاستثمار ، الصادر في الجريدة الرسمية للعدد 47 ، بتاريخ 22 أوت 2001.
- المادة 1 من المرسوم التنفيذي رقم 01- 282 المؤرخ في 24 سبتمبر 2001، المتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار وتنظيمها وسيرها، الجريدة الرسمية، العدد 55 صادر في 26 سبتمبر 2001.
- المادة 3،4 من المرسوم التنفيذي رقم 01- 282 المؤرخ في 24 سبتمبر 2001، المتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار وتنظيمها وسيرها، الجريدة الرسمية، العدد 55، الصادر في 26 سبتمبر 2001.
- الأمر رقم 06-08 مؤرخ في 15 يوليو 2006، يتعلق بتطوير الاستثمار، المعدل والمتمم للأمر 01- 03 الصادر في الجريدة الرسمية للعدد 47 بتاريخ 19 يوليو 2006.
- المادة 74 من قانون المالية لسنة 2015 المعدل للمادة 9 من الأمر رقم 01 - 03. تم الاطلاع عليها ، <http://www.andi.dz/index.php/ar/regimes-d-avantages> ، بتاريخ 2015 /10/08
- المادة 75 من قانون المالية لسنة 2015 الصادر في الجريدة الرسمية العدد 78 بتاريخ 31 ديسمبر 2014 .
- تم <http://www.andi.dz/index.php/ar/mesures-d-appui-a-l-entreprise> الاطلاع عليها بتاريخ 2015/08
- تم <http://www.andi.dz/index.php/ar/mesures-d-appui-a-l-entreprise> الاطلاع عليها بتاريخ 2015 /10/03

دور نظام الاستخبارات التسويقية في دعم وترشيد القرارات التسويقية في منظمات الأعمال
دراسة حالة مؤسسة كوندور للصناعات الالكترونية الجزائرية

Role of the marketing intelligence system to support and streamline marketing decisions in business organizations

أ.د. يحيى سعدي، أ. عبد الباسط مداح، جامعة المسيلة، الجزائر

تاريخ التسليم: (2015 /09/14)، تاريخ التقييم: (2015 /10/ 22)، تاريخ القبول: (2015/11 /15)

Abstract

Marketing information are the lifeline marketing operation nor can any marketing resolution to take in the absence of marketing information and are influenced by marketing decisions on many factors and environmental variables internal and external, so the decision maker marketing in need of much of the information on these variables and forecasting the expected trends and their impacts on the internal activities of the enterprise and the market, and marketing intelligence one of those important sources in obtaining information and marketing all the institutions are trying to identify the nature of and trends in the market needs and changes therein, as well as its attempts to know the competitors and prices and alternatives and other marketing information, which is the key to the success of any marketing resolution.

Keywords: information marketing, marketing intelligence, business organizations.

ملخص:

المعلومة التسويقية هي شريان العملية التسويقية ولا يمكن لأي قرار تسويقي أن يتخذ في غياب المعلومة التسويقية وتتأثر القرارات التسويقية بالعديد من العوامل والمتغيرات البيئية الداخلية والخارجية، لذا فإن متخذ القرار التسويقي في حاجة إلى قدر كبير من المعلومات عن هذه المتغيرات والتنبؤ باتجاهاتها المتوقعة وتأثيراتها على الأنشطة الداخلية للمؤسسة والسوق، وتعد الاستخبارات التسويقية أحد تلك المصادر المهمة في الحصول على المعلومات التسويقية فكل المؤسسات تحاول معرفة وتحديد طبيعة السوق واتجاهاته واحتياجاته والتغيرات التي تحدث فيه، فضلا على محاولتها معرفة المنافسين والأسعار والبدائل وغيرها من المعلومات التسويقية التي تعد مفتاح النجاح لأي قرار تسويقي
الكلمات المفتاحية: المعلومة التسويقية، الاستخبارات التسويقية، منظمات الأعمال

مقدمة:

يعتمد النجاح التسويقي في المؤسسة بشكل رئيسي على مدى توافر المعلومات التسويقية ودقة تلك المعلومات من مصادرها المتعددة إذ تعد الاستخبارات التسويقية أحد تلك المصادر المهمة في الحصول على المعلومات التسويقية فكل المؤسسات التسويقية تحاول معرفة وتحديد طبيعة السوق واتجاهاته واحتياجاته والتغيرات التي تحدث فضلا عن محاولات معرفة المنافسين والبدائل والأسعار وغيرها من المعلومات التسويقية التي تعد مفتاح النجاح لأي قرار تسويقي.

أي أن المعلومة التسويقية هي شريان العملية التسويقية ولا يمكن لأي قرار تسويقي أن يتخذ في غياب المعلومة التسويقية وتتأثر القرارات التسويقية بالعديد من العوامل والمتغيرات البيئية الداخلية والخارجية ،لذا فإن متخذ القرار التسويقي في حاجة إلى قدر كبير من المعلومات عن هذه المتغيرات والتنبؤ باتجاهاتها المتوقعة وتأثيراتها على الأنشطة الداخلية للمؤسسة والسوق ،حتى يمكنه اتخاذ القرارات التسويقية الصحيحة في ظل عدم التأكد البيئي الذي تواجهه الإدارة التسويقية لذلك يعتمد النجاح التسويقي في المؤسسة بالأساس وبشكل رئيسي على مدى توافر المعلومات التسويقية ودقة تلك المعلومات من مصادرها المتعددة، إذ تعد الاستخبارات التسويقية أحد تلك المصادر المهمة في الحصول على المعلومات التسويقية فكل المؤسسات تحاول معرفة وتحديد طبيعة السوق واتجاهاته واحتياجاته والتغيرات التي تحدث فيه، فضلا على محاولتها معرفة المنافسين والأسعار والبدائل وغيرها من المعلومات التسويقية التي تعد مفتاح النجاح لأي قرار تسويقي.

والمؤسسات الجزائرية تواجه العديد من المشاكل والصعوبات التي يجب أن تبحث لها عن حلول، وتتخذ بشأنها القرارات المناسبة، خاصة في ظل توجه الاقتصاد الجزائري إلى الانفتاح نحو اقتصاد حر، يتميز بالمنافسة الشديدة، فالبعض من هذه المشاكل متكرر يمكن حله عن طريق التجارب السابقة والخبرة كون أن المؤسسة تعودت على مثل هذا النوع من المشاكل، والبعض الآخر من المشاكل غير متكررة تأتي نتيجة ظروف يصعب معرفة سببها ولا يمكن الفصل فيها إلا بتوفر قدر كاف من المعلومات يسهل تشخيص المشكلة، ومن بين المشاكل التي تواجه إدارة المؤسسة تلك المتعلقة بتصرفات المؤسسات المنافسة والتي تجعل المؤسسة تلجأ إلى جمع أكبر كمية من المعلومات من أجل مواجهة مثل هذه المواقف والتصرفات ومن بين أهم هذه الطرق الاستخبارات التسويقية.

ومن بين المؤسسات التي تنشط في السوق الجزائرية، والتي تواجه منافسة شرسة من طرف بعض المؤسسات الوطنية والأجنبية مؤسسة كوندور للصناعات الالكترونية التابعة لمجموعة بن حمادي، حيث نحاول في هذا الفصل معرفة واقع نظام المعلومات التسويقية وكذا نظام الاستخبارات التسويقية ودوره في ترشيد ودعم القرارات التسويقية في هذه المؤسسة.

وفي هذا البحث سنحاول الاجابة عن السؤال التالي: ما هو الدور الذي يلعبه نظام الاستخبارات التسويقية في ترشيد ودعم القرارات التسويقية في منظمات الأعمال؟ وهل تملك مؤسسة كوندور نظام رسمي للاستخبارات التسويقية؟

فرضيات البحث:

- كفاءة نظام المعلومات التسويقي يقاس بكفاءة تسيير وإدارة المعلومات وكذا دقة المعلومات المتحصل عليها.
- نظام الاستخبارات التسويقية بوصفه أحد المصادر المهمة في الحصول على المعلومات التسويقية، يلعب دورا مهما في دعم القرارات التسويقية وترشيدها وتوجيهها بالاتجاه الأفضل والأحسن في اتخاذ تلك القرارات.
- تمتلك المؤسسة الجزائرية كوندور للصناعات الالكترونية نظام رسمي للاستخبارات التسويقية.

هدف البحث (الدراسة): يهدف هذا البحث إلى الإجابة على التساؤلات المتضمنة في الإشكالية بالإضافة إلى:

- إبراز أهمية المعلومات ودور نظم المعلومات في العصر الحالي.
- التعرف على مختلف أنشطة ونظم المعلومات التسويقية ومكوناته.
- إبراز أهمية القرارات التسويقية في حل المشكلات التي تتعرض لها المؤسسة.
- توضيح الدور الذي يلعبه نظام الاستخبارات التسويقية في دعم وترشيد القرارات التسويقية وذلك من خلال مفهومه ومكوناته وعلاقته مع بقية أنظمة المعلومات التسويقية الأخرى.

أهمية البحث (الدراسة): تتجلى أهمية البحث في انه من البحوث القليلة المهمة بهذا الموضوع فضلا عن أهمية الاستخبارات التسويقية في تحديد نوعية القرار التسويقي وكذا السياسات المختلفة التي يمكن أن تحدد للإدارة التسويقية الطريق الصحيح في دعم وترشيد قراراتها.

منهجية الدراسة: للإجابة عن إشكالية البحث وتحليل أبعادها وجوانبها وإثبات صحة فرضياتها، تمت الدراسة بالاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي، وكذا استخدام منهج دراسة حالة واخترنا لذلك مؤسسة رائدة في مجال تخصصها وهي مؤسسة كوندور باعتماد أدوات بحثية متمثلة في وثائق المؤسسة الداخلية الملاحظة وكذا الاستمارة بالمقابلة الشخصية، ومن أجل معالجة الموضوع والإلمام بمختلف جوانبه تم تقسيم البحث إلى العناصر التالية:

أولاً- ماهية نظام الاستخبارات التسويقية.

ثانياً - علاقة نظام المعلومات بالاستخبارات والقرارات التسويقية.

ثالثاً - نظام الاستخبارات في مؤسسة كوندور لصناعة الأجهزة الالكترونية.

أولاً- ماهية نظام الاستخبارات التسويقية:

أ- مفهوم نظام الاستخبارات التسويقية:

يعرف كوتلر نظام الاستخبارات التسويقية بأنه: مجموعة من المصادر والإجراءات التي تساعد مدير التسويق في الحصول على المعلومات التي تتعلق بالتطور أو التغيير الذي يحدث في البيئة الخارجية. (Philippe kotler, 1993, p:47).

ويعرف كذلك على أنه: تلك الإجراءات والموارد التي تستخدم بواسطة المدراء للحصول على المعلومات اليومية والتطورات ذات الصلة في البيئة التسويقية (وري منير، 2007، ص:71).

- على أنها المعلومات السرية التي تقوم إدارة التسويق بجمعها عن المنافسين للمؤسسة في السوق، وفي ضوء هذه المعلومات تقوم المؤسسة بتعديل خططها وبرامجها التسويقية وتزداد أهمية هذه المعلومات مع ازدياد حدة المنافسة. (ناجي معلا، 1997، ص:93)

- وتعرف الاستخبارات التسويقية على أنها جهاز يزود المنظمة بالمعلومات اليومية حول تطورات البيئة التسويقية التي تساعد المدراء في إعداد وتعديل الخطط التسويقية أما نظام الاستخبارات فهو بدوره يحدد ما تحتاجه الإدارة في مجال جمع المعلومات من خلال البحث المستمر وإيصال المعلومات إلى مديري التسويق الذين يحتاجونه (ظام موسى سويدان، 2006، ص: 105).

- الاستخبارات التسويقية هي أسلوب أو طريقة بمقتضاها يتمكن مدير التسويق من فحص ومعرفة التغيرات التي تحدث في كل من البيئة التسويقية الخارجية العامة والخاصة بصفة

دائمة ومستمرة ومتجددة ويتم هذا بأربع طرق رئيسية وهي: (عبد السلام أبو قحف، 2001، 103).

✓ الرؤية غير المباشرة: حيث تكون المعلومات بصفة عامة متوافرة وليس هناك هدف محدد لاستخدام هذه المعلومات.

✓ الرؤية المشروطة: وهي محاولة لفحص المعلومات بدون بذل أي جهود لتوفيرها أو البحث عنها في عدة مجالات وبأنواع مختلفة.

✓ البحث غير المنظم أو الرسمي: حيث تبذل بعض الجهود بطريقة غير مخططة أو بنائية للحصول على معلومات معينة أو معلومات مرتبطة بهدف أو غرض معين.

✓ البحث الرسمي أو المنظم: حيث تبذل الجهود بطريقة معينة أو طبقا لخطة محددة ولجراءات ومنهج محددين سلفا لضمان الحصول على معلومات محددة أو معلومات مرتبطة بموضوع أو مشكلة محددة بالذات.

إذن نظام المخابرات التسويقية هو مصطلح واسع يشير إلى مجموعة من النشاطات الأخلاقية التي يحتمل أن تستخدم لتجميع المعلومات وجمعها كقاعدة لاتخاذ القرارات التسويقية ويستلزم من الأفراد العاملين فيه القيام باستفسارات دقيقة محددة حول المشاكل لكي تكون دليلا لاتخاذ القرارات التسويقية ، فمدراء التسويق يناقشون الحاجة للمعلومات أو المخابرات التسويقية ، فهم بحاجة للتعرف على التغيرات التي يجب توقعها في نماذج الشراء للمستهلكين ، الخيارات المتعددة لتصميم المنتجات التي تكون أكثر نجاحا، شكل منحى الطلب للمنشآت المنافسة ، والمؤسسة تبحث عن المعلومات لكي تستخدمها في اتخاذ القرار ، صياغة السياسة، وصياغة الإستراتيجية.

ب- أهداف نظام الاستخبارات التسويقية:

إن الهدف من هذا النظام هو جمع المعلومات والبيانات عن المنافسين وكل ما يخص مجال التسويق يكون على اطلاع دائم على وضع المنافسة في السوق، فهذا النظام يتطلب التجسس على الشركات المنافسة، وفي الحقيقة عملية التعرف على أوضاع الشركات المنافسة لا تعتبر اختراقا للقوانين الخاصة بالحصول على المعلومات، لذلك استخبارات التسويق تعتمد على مجموعة واسعة من الفعاليات الأخلاقية. (درمان سليمان صادق، 2002، ص: 10)

لذلك فإن الأهداف الأساسية لنظام الاستخبارات التسويقي هي: (وري منير، ص: 71).

1) تقديم المعلومات المفيدة.

(2) أن يأخذ مدراء التسويق ما هم بحاجة إليه حقيقة من المعلومات.

وتتحدد أهداف ومهام الأجهزة الاستخبارية في المؤسسات في إطارين أساسيين هما:

❖ إطار إيجابي فاعل يهدف إلى الكشف عن استعدادات المؤسسات الأخرى وجمع المعلومات التسويقية عن أهدافها وخططها ونقاط قوتها وضعفها.

❖ إطار سلبي مضاد يهدف إلى منع الأجهزة الاستخبارية التابعة للمؤسسات الأخرى من جمع المعلومات التسويقية عن المؤسسة وخططها ونقاط قوتها وضعفها. وتحدد مهام نظام الاستخبارات التسويقية في خمس مهام هي:

- **جمع المعلومات:** وهي الحصول على بيانات أولية وثانوية وأغلبها متوفرة مثل تأجير مستخدمين من قبل منافسين، المنتجات الجديدة تصميم المنتجات وربحيتها وتسعيرها، طرق الإعلان والترويج والتوزيع.

- **تقييم البيانات:** وهي جد مهمة لأن من واجب استخبارات التسويق التأكد من البيانات ومعرفة مدى دقتها.

- **تحليل البيانات:** بعد التأكد من دقة البيانات وصحتها، لابد من التفكير في كيفية وصفها والبحث عن أنماط محددة يستفاد منها عن طريق التحليل باستخدام مقاييس إحصائية ورياضية للوصول إلى بيانات استخبارية مفيدة للمؤسسة.

- **تخزين البيانات الاستخبارية:** بعد الحصول على البيانات الاستخبارية والتأكد منها وإيجاد وسائل تحليلها يتم تخزينها على الخزانات المساعدة، أما إذا كانت مكتوبة فيمكن إدخالها عن طريق أجهزة التعرف على الرموز البصرية أو إدخالها في لوحة المفاتيح مباشرة، وعند إدخال هذه البيانات ينبغي أن تخزن بطريقة تجعل من عملية استعادتها عملية سهلة.

- **نشر وتوزيع البيانات الاستخبارية:** يتم إدخال البيانات وتخزينها وتحديد طريق استرجاعها بشكل سهل، وخلق حماية لهذه البيانات الإستخبارية، وسيكون لاستخدام الحاسوب دورا كبيرا في عملية استرجاع هذه البيانات والاستفادة منها من قبل مدراء التسويق في اتخاذ قراراتهم بشكل دقيق. (درمان سليمان صادق، ص: 6).

- **ج - مزايا نظام الاستخبارات التسويقية:**

يهدف نظام الاستخبارات التسويقية إلى تحقيق عدة مزايا منها: (Kotler philib, 2000, p:76)

• يساعد الإدارات في تكوين قاعدة رصينة لاتخاذ القرارات.

- يحقق الرقابة الدائمة والمستمرة على البيئة التسويقية غير المرئية
- يحتوي على شبكة متنوعة ومتعددة لمصادر البيانات.
- يستخدم تقنيات حديثة في تحليل البيانات والمعلومات.

2-أنواع ومراحل الأنشطة الاستخبارية:

أ -أنواع الأنشطة الاستخبارية التسويقية:

يمكن تقسيم الاستخبارات التسويقية وفقا لعدة معايير فعلى سبيل المثال إذا اتخذنا درجة المركزية كمعيار فيمكن تصنيف الاستخبارات التسويقية إلى: (محمود جاسم الصميدعي، عثمان يوسف، 2006، ص:276).

- **استخبارات التسويق المركزية:** وتعني وجود وحدة مركزية هي التي تتولى أنشطة الاستخبارات التسويقية، ومن أهم مميزات هذا النظام حدوث ازدواج في المهام والوظائف المتعلقة بتلك الأنشطة داخل المؤسسة لكن في المقابل تعجز تلك الوحدة في أغلب الأحيان عن ملاحقة التطورات اليومية التي تحدث في أسواق المؤسسة، وهو ما يشكل قصورا في تيار المعلومات المتدفق لمتخذ القرار التسويقي.

- **استخبارات التسويق اللامركزية:** ويعني ذلك أن أنشطة الاستخبارات التسويقية يتم ممارستها من خلال عدد من الوحدات المنتشرة داخل المؤسسة، فقد يكون هناك استخبارات تسويقية لفرع المؤسسة بمدينة المسيلة واستخبارات تسويقية لفرع مدينة البويرة فضلا عن الاستخبارات التسويقية المختصة بأسواق المركز الرئيسي بالعاصمة، ومن أهم مميزات هذا النظام رفع كفاءة أداء مسؤولي الاستخبارات نتيجة زيادة درجة التخصص، إلا أن ما يعيبه هو احتمال ازدواجية الأنشطة أو تجزئة النشاط الواحد إلى عدد من الأنشطة الفرعية.

ويمكن تقسيم الأنشطة الاستخبارية وفق درجة الرسمية إلى: (عبد السلام ابو قحف، ص ص: 254-259).

- **الاستخبارات التسويقية الرسمية:** ونعني بها وجود نظام رسمي داخل المؤسسة يضم عدد من القواعد والإجراءات المحددة والمكتوبة والسياسات الموضوعية، وهيكل تنظيمي محدد داخل الخريطة التنظيمية للمؤسسة يتضمن وحدة أو قسم للاستخبارات التسويقية والتي عادة ما تكون تابعة لإدارة التسويق وهذه الوحدة تقوم بالتجميع الرسمي للمعلومات وتحليلها مستخدمة في ذلك الموارد المتاحة للمؤسسة من أجهزة حاسبات آلية وبرامج وأفراد.

-استخبارات التسويق غير الرسمية: ويعني ذلك عدم وجود إجراءات مكتوبة لممارسة الأنشطة الاستخبارية أو وحدة تنظيمية محددة في الهيكل التنظيمي للمؤسسة، بل يتم ممارسة تلك الأنشطة من خلال وسائل الاتصال المختلفة ومتابعة ما يتم نشره خارج المؤسسة من معلومات وأخبار تمس النشاط التسويقي للمؤسسة، غير أن هذا النظام لا يخلو من العيوب مثل تأخر وصول المعلومات المطلوبة لعدم وجود قنوات واضحة تمر منها، وتشويه ملامح المعلومة نتيجة مرورها من شخص لآخر وبصورة غير رسمية مما يؤدي إلى انحراف المعلومة الأصلية عن تلك التي وصلت لمتخذ القرار وفقدان الكثير من المعلومات التي قد تكون هامة للنشاط التسويقي للمؤسسة.

كما يمكن تقسيمها على أساس الفعالية الاستخبارية إلى ستة أنواع:

- أنشطة استخبارية فاعلة: مجموعة الأنشطة الهادفة إلى جمع المعلومات عن المؤسسات الأخرى.

- أنشطة استخبارية مضادة: وهي مجموعة الأنشطة الهادفة إلى إعاقة ومنع المؤسسات الأخرى من جمع المعلومات عن المؤسسة.

- أنشطة استخبارية بشرية: وهي مجموعة الأنشطة الفاعلة أو المضادة التي يتم إنجازها من قبل الأفراد في إدارة التسويق

- أنشطة استخبارية تقنية: هي مجموعة الأنشطة الفاعلة أو المضادة التي تجري باستخدام الأجهزة التكنولوجية والتقنية كالأقمار الصناعية ووسائل الرصد والتصنت وأجهزة الاتصال الحديثة

- أنشطة استخبارية داخلية: وهي التي تجري داخل حدود الدولة بقصد جمع المعلومات أو منع جمعها من مؤسسات منافسة

- أنشطة استخبارية خارجية: وهي التي تجري خارج حدود الدولة بقصد جمع المعلومات أو منع جمعها من المؤسسات المنافسة.

ب -مراحل الأنشطة الاستخبارية:

مراحل النشاط الاستخباري هي مراحل التعامل مع المعلومات أو ما يسمى بدورة المعلومات التي تتضمن المراحل الآتية:

- تحديد هدف النشاط الاستخباري ونوعه ومستواه: وفي هذه المرحلة يتم تقدير حجم ونوع المعلومات المطلوب الحصول عليها ونوع النشاطات الاستخبارية اللازمة للحصول عليها.

- **التحرك بقصد جمع المعلومات:** وهي مراحل بدئ تحرك الأجهزة الاستخبارية بقصد جمع المعلومات ويعتمد اختيار التوقيت المناسب لها على مجموعة المفردات الخاصة بالمرحلة الأولى.

- **تنسيق المعلومات:** وهي مرحلة تبدأ بعد انتهاء عملية جمع المعلومات لغرض ترتيب المعلومات ومقارنتها بهدف الوصول إلى أكثر صيغها دقة ومصادقية، لذلك يمكن أن توصف هذه المرحلة بمرحلة تنقية أو تصفية المعلومات وغربلتها.

- **التحليل والاستنتاج:** وفيها تجري عملية تحليل المعلومات النهائية وتقديم التفسيرات والاستنتاجات.

- **التنبؤات والمقترحات:** تصدر لغرض اتخاذ القرارات التسويقية المناسبة.

ج: معلومات الاستخبارات التسويقية

✓ مصادر معلومات الاستخبارات التسويقية:

قد تكون مصادر الاستخبارات التسويقية داخلية أو خارجية: (عبد المحسن توفيق محمد، الشريبي عزة احمد، 1999، ص ص: 258-260).

- **المصادر الداخلية:** تتمثل في مد الإدارة بالمعلومات والبيانات الخاصة بمختلف أنشطة المؤسسة ونتائجها وتقييمها واتجاهاتها المتوقعة وخاصة في مجال المبيعات والحصة السوقية والموقع التنافسي وتكاليف الإنتاج والتخزين وحركة الزبائن والتدفقات النقدية والأرباح وغيرها من البيانات والمعلومات الأخرى التي تحصل عليها الإدارة عن طريق المصادر الداخلية للمنظمة كالسجلات والتقارير والنظام المحاسبي.

- **المصادر الخارجية:** تتمثل في مد الإدارة بمعلومات عن المتغيرات الخاصة بمجال المؤسسة كالمستهلكين، الموردين، الوسطاء، المنافسين والمؤسسات الأخرى، وكذلك المتغيرات البيئية المحيطة كالظروف الاقتصادية والتكنولوجية والقوانين والثقافة ويتم تجميع هذه المعلومات بعدة وسائل منها رجال استخبارات، متخصصين لدى المؤسسات المتخصصة في بحوث التسويق، الوسطاء، رجال التجسس التسويقي

تعتمد المؤسسة على مصادر عديدة للاستخبارات التسويقية أهمها:

- **رجال استخبارات متخصصين:** وهؤلاء يكونون عادة متخصصين في المؤسسات الكبيرة وذات الطبيعة التنافسية، ويقومون بجمع المعلومات من المنافسين، أو المستهلكين، أو

المنتجات التي تقدمها المؤسسة أو المؤسسات المنافسة أو الوسطاء وأساليب تعاملهم مع العملاء والخدمات التي يقدمونها ومستواها.

• **رجال البيع:** يعتبر رجال البيع مصدرا خصباً للمؤسسة في جمع المعلومات التي تفيده إدارة التسويق، فالتقارير التي يرفعونها إلى مدير المبيعات فيما يتعلق بموقف المنتج الذي تقدمه المؤسسة ومدى مناسبة من حيث النوعية والسعر، وقدرته على إشباع حاجات العملاء ومدى رضا العملاء عنه ومشكلاته وعيوبه وخاصة تلك التي لا تظهر إلا عند الاستخدام الفعلي، وظروف المستهلكين وعاداتهم الشرائية وآثارها على المنتج وكذا المنافسين وما يقدمونه مثل تغيير أسعارهم أو تقديمهم لمنج جديد إلى السوق وظروف العرض والطلب.

• **مؤسسات ووكالات الاستشارات المتخصصة:** إن وكالات الإعلان والبحوث والاستشارات ودور النشر يمكنها أن تكون مصدرا خصباً للاستخبارات التي تريدها المؤسسة ، ويمكن للمؤسسة أن تحصل على المعلومات التي تقدمها هذه المؤسسات مقابل أجر معين وذلك لمساعدة المؤسسة في ترشيد قراراتها الإدارية، وتهتم هذه المؤسسات بتجميع البيانات عن المستهلكين وقدراتهم الشرائية وعاداتهم الاستهلاكية وتحركاتهم ورغباتهم واتجاهاتهم، كما تدرس إمكانات المؤسسة في مختلف فروع الإنتاج والخدمات والظروف الاقتصادية وغيرها من المعلومات التي تهم متخذي القرار في إدارة التسويق.

• **مؤسسات النشر المتخصصة:** وتهتم هذه المؤسسات بتجميع العديد من المعلومات والبيانات عن مختلف الأنشطة في الدول، كوزارة التجارة والصناعة، وغرف الصناعة وجمعيات المصدرين التي تقدم معلومات وبيانات هامة للمؤسسة في الناحية التسويقية مثل حجم الاستهلاك من المنتجات المختلفة وحجم الاستيراد من السلع، ووزارة التخطيط والمؤسسات التي تمدّها بمعلومات عن السكان وحجم الأسر والأنشطة الاقتصادية.

• **موظفو المؤسسة أنفسهم:** من مديرين ومهندسين وعلماء وباحثين يمكن أن يكونوا كلهم قنوات معلومات ومصادر هامة للتغذية العكسية المستمرة والمنظمة إلى مؤسستهم عن كل ما يجري في البيئة، وما يقوم به المنافسون من ردود أفعال وممارسات.

• **الأفراد والمؤسسات الذين يتعاملون مع المنافسين:** يعتبر عملاء المؤسسة مصدرا هاما لهذه المعلومات.

• **التقارير والمعلومات المنشورة:** إن هذه المعلومات والمواد الإعلامية المنشورة عن المؤسسات المنافسة تمثل مصدرا في غاية الأهمية، فما تنشره الصحافة عن هذه المؤسسات

وانجازاتها واختراعاتها وما تعلن عنه في إعلاناتها يمكن أن تزود المؤسسة المنافسة بمعلومات سرية هامة.

• **ملاحظة تصرفات المنافسين وتحليل الأدلة المادية عن هذه التصرفات:** حيث يمكن للمؤسسة شراء بعض منتجات المؤسسة المنافسة، ودراسة وتحليل المضمون السلعي لهذه المنتجات، وتكلفتها الإنتاجية وطرق إنتاجها، يضاف إلى ذلك أنه يمكن للمؤسسة الاستفادة من تحليل الوضع التنافسي للمؤسسات المنافسة من حيث حصصها السوقية، حجم الإنتاج ونظم التوزيع التي تستخدمها تلك المؤسسات وأساليب تعاملها مع الموزعين وكذلك العملاء والموردين في تعاملاتهم مع العديد من المؤسسات يمكن أن يكونوا مصدر للمعلومات التسويقية السرية. يمكن للمؤسسة أم تحسن نوعية المخابرات التسويقية التي تقوم بها وذلك من خلال إتباع الطرق التالية: (عبد السلام ابو قحف، ص ص: 154-159).

- **تدريب رجال البيع على جمع المعلومات بطريقة جيدة:** رجال البيع هم رجال المخابرات التسويقية، فهم بمثابة عيون وأذان المؤسسة في السوق، حيث أنهم يقابلون العملاء أو المشترين والمتعاملين مع المنافسين يمكنهم اقتناص أو النقاط بعض المعلومات التي لا يمكن توفيرها والحصول عليها بأي طريقة أخرى، وهذا يتطلب تدريب رجال البيع على جمع أنواع معينة من المعلومات وتحفيزهم على ذلك.

- **استخدام أو استغلال مصادر أو أساليب تجسس إضافية:** بخلاف رجال البيع يمكن للمؤسسة استخدام الأساليب الآتية من أساليب التجسس للحصول على المعلومات ذات الطبيعة الخاصة والتي لا يمكن الحصول عليها بطرق أخرى:

1. استئجار أو توظيف خبراء في التجسس التسويقي.
2. حضور المعارض التجارية أو بيوت التجارة المفتوحة.
3. شراء منتجات منافسين لفحصها ودراستها.
4. قراءة وتحليل التقارير المنشورة عن المنافسين وبواسطة المنافسين أنفسهم.
5. حضور الجمعيات العمومية أو المؤتمرات السنوية.
6. الحديث مع الموظفين والعاملين السابقين (الذين تركوا الخدمة) للمنافسين.
7. الحديث مع العاملين الحاليين والعملاء والموزعين والموردين للمنافسين.
8. تحليل وقراءة صحف ومجلات متخصصة والقيام بالتصنيت التلفزيوني.

- شراء معلومات من أجهزة أو وكالات تسويقية متخصصة: مثل شركة Nielsen التي تبيع البيانات والمعلومات المتعلقة بالمنتجات من خلال منافذ التجزئة وكذلك عن تقنيات تستند على التلفزيون وبيانات نشر في التلفزيون وكذلك مؤسسة أبحاث السوق في USA التي تبيع تقارير حول التحركات الأسبوعية لحصص العلامات التجارية، الحجم، الأسعار، الصفقات التجارية.

✓ تحليل معلومات المخابرات التسويقية:

أ- التحليل البيئي: وذلك بمعرفة وتحليل التغيرات في قوى البيئة الكبيرة، قوة الموردين، موزعون زبائن، تحليل سوق الأسهم، تحليل إجمالي سوق الأسهم، خدمة أسواق الأسهم، نسبة السهم السوقي إلى ثلاثة منافسين في السوق، نسبة السهم السوقي إلى أكبر منافس.

ب- تحليل المنافسين: ويكون ذلك بمعرفة المنافسين، من هم المنافسون؟ ما هي خصائصهم ما هي استراتيجياتهم؟ ما هي أهدافهم؟ ما هي برامجهم التسويقية؟ ما هي منتجاتهم؟ من هم مورديهم؟ ما نقاط قوتهم وضعفهم؟ ما هي ردود أفعالهم؟

ج- تحليل مستويات المنافسة: علامة المنافسين (مسابقة العلامة التجارية) صناعة المنافسين (مسابقة صناعة) شكل المنافسة (مسابقة الشكل)، مركز المنافسة.

د- تحليل البيئة العامة الخارجية: الأحوال الاقتصادية، التشريعات والقوانين، المناخ السياسي السائد، العادات والتقاليد، الاتجاهات التكنولوجية، البيئة الاجتماعية، الثقافية، الطبيعية، التشريعية، القانونية، السياسية، الاقتصادية وغيرها

هـ- تحليل البيئة الداخلية: المهارات الإنتاجية، المهارات التكنولوجية، المهارات التسويقية، الاتجاهات البيئية للمستقبل.

بالإضافة إلى ذلك فإن المخابرات التسويقية تشمل كذلك تحليل (تكاليف الإنتاج، درجة الميزان الاقتصادي، النطاق الاقتصادي، التوسع في الإنتاج، متطلبات رأس مالية، قنوات التوزيع، الحصة السوقية، تمييز العلامة).

✓ أنواع المعلومات المخابراتية وأوجه حمايتها والسيطرة عليها: (توفيق محمد عبد

المحسن، ص ص: 258-260).

هناك مؤسسات تركز على المعلومات التي تريدها وليس على المعلومات التي تحتاجها وهناك في الغالب فجوة واسعة بين الحاجة للمعلومات والرغبة فيها، فمدراء التسويق لا يستلمون كل المعلومات التي يريدونها أو يحتاجونها وإنما يستلمون كمية من المعلومات التي لا يريدونها أو

لا يحتاجونها كما أنهم يستلمون معلومات يريدونها لكن لا يحتاجونها وأكثر مداخل الاستخبارات ركزت على الافتراض الذي يبين أن الهدف هو عملية مطابقة بين المعلومات التي يحتاجها المدير ومن ثم تزويده بتلك المعلومات التي يحتاجها، أي تحقيق الموازنة الأفضل بين المعلومات التي يريدها المدراء والمعلومات التي يحتاجونها، ومن الطبيعي وجود تداخل حقيقي وجوهري بين المعلومات التي نريدها والمعلومات التي نحتاجها، وهناك بعض المعلومات الخاصة والسرية التي تعد ذات قيمة لإدارة التسويق يجب المحافظة عليها من المتطفلين، وهي تمثل جزءا من المخزون الملموس الذي يمثل تراكم الخبرة والمحاولات والأخطاء، مثل البحث والتجارب خلال عدة سنوات وهذه المعلومات بوصفها إجراء وقائيا لحمايتها تصنف عادة بأنها خصوصية أو سرية وهذه المعلومات الخاصة تتضمن (مواصفات تصميم المنتج، تقارير النوعية، أوراق البحث، أسماء مجهزي الشركة وزبائنها، خطط تطوير المنتجات، الخطط المستقبلية للتوسع، الاستراتيجيات التسويقية) وكل هذه المعلومات يمكن كشفها والحصول عليها بصورة مباشرة أو غير مباشرة عن طريق استيلاء الأشخاص عليها وسرقتها، بحيث أن هذه القيمة الضخمة للمعلومات والتي تتضمن الخبرة المتراكمة والحقائق الخاصة ومجموعة الأفكار والمفاهيم التي هي ليست معرفة شائعة والتي تشكل وتخلق حدة المنافسة للمنشآت التي يجب حمايتها والمحافظة عليها والتي تدخل تحت مفهوم المراقبة أو أمن المعلومات.

ويمكن تعريف المراقبة على المعلومات بأنها الوسائل الخاصة التي تمنع أو تعيق حصول الأفراد غير المخولين على المعلومات السرية أو الخصوصية للمؤسسة. ومن مظاهر أو أوجه حماية المعلومات ما يلي:

1. **الأمن المادي:** ويتعلق باتخاذ الاحتياطات الملائمة لحماية المؤسسة والمعلومات من الغرباء لغرض الحصول على المعلومات والحقائق والأذى والضرر بالمؤسسة، ووسائل الأمن المادي تتمثل في: الأسيجة، الأقفال، الإضاءة، أجهزة الإنذار، كلمات السر، الدائرة التلفزيونية المغلقة، بصمات الأصابع وغيرها.

2. **أمن الأفراد:** وهو يتعلق بالمستخدمين الذين يتصلون مع الغرباء مثل الموظفين المحتملين، المجهزين، المستهلكين وكذلك ما يتعلق بمخاطر الأمن في تشغيل مستخدمين جدد لذلك ينبغي التركيز على معلومات عن الأفراد وسلوكياتهم وطباعهم وسماتهم الشخصية وغيرها من المعلومات

3. أمن الاتصالات: ويتعلق باتخاذ الاحتياطات الخاصة بالمعلومات المنقولة أو المكتوبة بأساليب إلكترونية ويتم حماية الاتصالات عن طريق تشفير المعلومات.
4. أمن التكنولوجيا: تهدف إلى حماية إدارة التسويق من الأفراد والمجموعات التي تستخدم الحيل كالنقل الراديوي، الربط الهاتفي، أجهزة التصنت.
- تجد المؤسسات صعوبة كبيرة في السيطرة على المعلومات وانتشارها بسبب عدد من العناصر هي:

- القابلية الحركية للمستخدمين.
- زيادة التشريعات لحماية اختيار الأفراد في كيف وأين يريد أن يعيش.
- التطورات السريعة في تكنولوجيا المعلومات.
- المغامرة والتتميط للتدريب والتعليم التقني.
- زيادة جهود الشركات في جمع المعلومات وتحصيلها وتحليلها وكذلك شرائها
- الأساليب التكنولوجية الضخمة والهائلة والأرباح المالية للمنافسين في الحصول على المعلومات بالدقة والوقت المطلوب.

ثانيا- نظام المعلومات، الاستخبارات والقرارات التسويقية:

- 1- العلاقة بين نظام الاستخبارات التسويقي ونظام المعلومات التسويقية: نظام الاستخبارات التسويقي هو جزء من نظام المعلومات التسويقية في المؤسسات إذ أن المعلومات التي يتم الحصول عليها عن طريق المخابرات تعد مدخلات لنظام المعلومات لذلك يعتمد النجاح التسويقي في المنظمة وبشكل رئيسي على مدى توافر المعلومات التسويقية ودقة تلك المعلومات من مصادرها المتعددة ، إذا تعد الاستخبارات التسويقية أحد تلك المصادر المهمة في الحصول على تلك المعلومات، فتوافر المعلومات التسويقية لم يعد يشكل عائقا للمؤسسات الاقتصادية بل طريقة الحصول على تلك المعلومات ومدى دقتها وصدقها، لذا نجد أن هناك ترابط وطيد بين نظام المعلومات التسويقية ونظام المخابرات التسويقية الذي يزود المعلومات التسويقية بالمعلومات التي عن طريقها تدرس البيئة التسويقية ومن ثم يتم تجهيز هذه المعلومات لمدرء التسويق لغرض اتخاذ القرارات التسويقية الملائمة ويمكن توضيح أوجه الاختلاف بين نظام المعلومات التسويقية والاستخبارات التسويقية من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم 01: أوجه التشابه والاختلاف بين نظام المعلومات التسويقية والاستخبارات التسويقية

المعايير	نظام المعلومات التسويقية	الاستخبارات التسويقية
طبيعة المعلومات	متاح أحيانا في البيانات الداخلية والخارجية	سرية غير متاحة وتكون محصورة بعدد قليل من الأفراد
المهام	يركز على الاتجاهات المستقبلية إذ لا تقتصر على المعلومات الحالية والماضية فقط بل تشمل على المعلومات المستقبلية أي التنبؤ	تحليل اتجاهات القوى التنافسية والتعرف على الخطط الإستراتيجية وحماية المنظمة من التهديد
التوقيت	مستمرة منتظمة	عند الحاجة وإذا اقتضت الضرورة
الحاجة إلى قدرات ومهارات	تحتاج إلى قدرات واستخدام الحاسوب	تحتاج إلى قدرات ذهنية عالية ولها القابلية على الحراسة والمراقبة

المصدر: درمان سليمان، مرجع سابق، ص 09.

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ وجود أوجه اختلاف نذكر منها ما يلي:

طبيعة المعلومات: إن نظام المعلومات التسويقية نظام يعمل بشكل مستمر من أجل توفير البيانات وجعلها متاحة في وقت تطلب فيه، أما بالنسبة للاستخبارات نظام جمع سري للمعلومات وجعلها كقاعدة لاتخاذ القرارات التسويقية وهي غير متاحة بصفة مستمرة إلا لقليل من الأفراد كمدراء التسويق لكونهم يناقشون الحاجة للمعلومات أو الاستخبارات لمعرفة التغيرات التي يجب توقعها في نماذج الشراء للمستهلكين.

المهام: بالنسبة لنظام المعلومات التسويقية هو عبارة عن نظام موجه بالمستقبل إذ لا تقتصر المعلومات والبيانات التي يقوم بتوفيرها لإدارة التسويق على البيانات الحالية والماضية إنما تشمل أيضا البيانات الخاصة بالمستقبل، بالنسبة لنظام المخابرات التسويقية هو عبارة عن نظام جمع المعلومات من المنافسين وذلك بتشجيع أحد الأطراف وتزويده بمعلومات عن الأسرار التجارية أو الصناعية للمنافسين حيث عن طريق الاستخبارات يمكن مد الإدارة بالمعلومات والبيانات الخاصة بمختلف أنشطة المنظمة ونتائجها واتجاهاتها المتوقعة ولاسيما في مجال المبيعات والحصة السوقية والموقع.

التوقيت: بالنسبة لنظام المعلومات التسويقية الحصول على المعلومات يكون في الزمن المناسب.

بالنسبة للاستخبارات التسويقية الحصول على المعلومات لا يكون إلا إذا اقتضت الضرورة كاستناد المنافسة، ظهور منتجات جديدة من نفس نشاط المؤسسة.

الحاجة إلى القدرات والمهارات: نظام المعلومات التسويقية يساعد في استخدام الحاسبات الإلكترونية حيث يتم تجميع وتبويب وتصنيف المعلومات وتحليلها وحفظها وفق تنسيق وترتيب مناسب يسمح لنا باسترجاعها حين احتياجها في وقت قصير وتحديثها وفقا للتطورات التي تحدث في المؤسسة سواء داخلية أو خارجية وذلك بالتعديل أو الحذف أو الإضافة ونظام الاستخبارات التسويقية يحتاج إلى قدرات وجهود ذهنية عالية في الحصول على المعلومات الدقيقة هذه الأخيرة تعتبر المادة الأولية لصنع القرارات التسويقية كما أن لها القابلية على الحراسة والمراقبة من أجل عدم تسرب هذه المعلومات.

2-القرارات التسويقية:

أ-المجالات الرئيسية للقرارات التسويقية:

- **قرارات السلعة:** وتشمل هذه القرارات عدة مجالات هي:

* تحديد مزيج السلعة (تحديد خطوط المنتجات، تحديد تشكيلة الألوان والأحجام على كل خط وغيرها).

* تحديد تشكيلة السلع.

* تحديد مزيج السلعة/السوق.

* اختيار سياسات التغليف واختيار الغلاف.

* اختيار العلامة أو الاسم لمجموعة السلع التي تشكل عائلة واحدة.

* تطوير السلع وابتكار سلع جديدة.

* الخدمات المقدمة للمستهلك والتي ترتبط بالسلعة (مثل الخدمات الفنية، النقل، التسليم خدمات ما بعد البيع، تسهيلات عملية اختيار السلعة، الضمانات وغيرها).

- **القرارات المرتبطة بالتسعير:** ومن أمثلة مجالات هذه القرارات ما يلي:

* تحديد سعر الوحدة من السلعة.

* تحديد أسعار بنود السلع على خطوط المنتجات أو على كل خط.

* تحديد أسعار الترويج، وأسعار المناطق الجغرافية.

- * اختيار سياسة أو سياسات التسعير .
- * تحديد نسب رفع أو تخفيض الأسعار .
- **القرارات المرتبطة بقنوات التوزيع:** ومن أمثلة مجالات القرارات ما يلي:
 - * تحديد قناة التوزيع الملائمة لسلعة، لخط أو لخطوط المنتجات.
 - * تحديد عدد رجال البيع الشخصي وتدريبهم وتنمية مهاراتهم.
 - * تحديد الخدمات التي يمكن للموزع أن يقوم بها نيابة عن المنظمة.
 - * تحديد أساليب وطرق نقل السلع من المصنع إلى منافذ التوزيع.
- * تحيد اتجاه ومعدلات النمو المرتقب أو المطلوب في نظام التسويق ويوجه إلى نظام التسويق المباشر (بيع شخصي، منافذ مملوكة للمنظمة، بيع بالبريد، استخدام البيع المباشر وغيرها) أم إلى التنمية الرأسية لنظام التسويق (حيث يكون الإنتاج والتوزيع مسؤولية المنظمة بالدرجة الأولى، حتى ولو قامت بعقد اتفاقيات توزيع مع تجار الجملة، أو تعاونيات البيع بالتجزئة وغيرها) أم سيكون نمو نظام التسويق أفقياً (حيث يمكن عقد اتفاقيات مع منظمة أو أكثر من المنظمات المنافسة لتوزيع المنتجات بالمشاركة).
- * تحديد مستويات المخزون من السلع، وشروط التسليم.
- **القرارات المرتبطة بمزيج الاتصال التسويقي (المزيج التسويقي):** ومن أمثلة ذلك:
 - * تحديد ميزانية الترويج بصفة عامة، وميزانية كل عنصر من عناصر المزيج.
 - * تحديد وسائل الترويج الملائمة، والرسالة الإعلانية التي يجب استخدامها.
 - * تحديد أساليب تنشيط المبيعات الملائمة (أي هل يتم التنشيط من خلال العينات، البيع بالتقسيط، خدمات ما بعد البيع وغيرها).
 - * اختيار وتحفيز ومكافئة وتدريب رجال البيع الشخصي.
 - * اختيار وسيلة الإعلان (الوسائل المرئية أو المسموعة، الصحف المجلات، الإعلان في الطرق وغيرها).
- **القرارات التنظيمية والإدارية المرتبطة بالنشاط التسويقي:** (أي داخل إدارة التسويق)، مثل قرارات اختيار أساس تجميع الأنشطة في وحدات تنظيمية داخل الإدارة، والقرارات المرتبطة بإنجاز كافة الوظائف الإدارية (التخطيط التسويقي، الرقابة وتقييم الأداء وغيرها).
- ب- **دور نظام المعلومات التسويقية في صنع القرارات التسويقية:** (درمان سليمان صادق، ص:09).

عملية اتخاذ القرارات التسويقية عملية تتضمن أكثر خطوة أو إجراء أو طريقة، وتعني إشراك أكبر عدد من المسؤولين والأقسام والإدارات ذات العلاقة داخل الشركة في كافة مراحل صنع واتخاذ القرار التسويقي أو معظمها، وذلك بهدف الوصول إلى إيضاح أكثر وبيانات ومعلومات أدق وأشمل للمشكلة موضوع القرار وحدودها وأبعادها وعناصرها وبدائل حلولها.

إذ أن الطبيعة المعقدة للنشاط التسويقي انعكست على القرارات المتعلقة بهذا النشاط وأسفرت عن هذا تمتع عملية اتخاذ القرار التسويقي بالعديد من الخصائص، مما اقتضى ضرورة إتباع المدير التسويقي لبعض الخطوات عند اتخاذ هذه القرارات.

وبالرغم من أهمية هذه الخطوات، إلا أنها ليست ملزمة من حيث الترتيب أو العدد، بل هي مجرد خطوات مرشدة تساعد متخذ القرار على اتخاذ القرار السليم باستخدام الأسلوب العلمي حيث يمكن هذا الأسلوب من تخفيض درجة المخاطرة الناتجة عن التغير في البيئة، وبالتالي التخفيض من احتمال اختيار بديل خاطئ، وهذا الأسلوب العلمي مبني على أساس التعرف، التحليل، والقياس والتجربة والبرهان ويتميز بالموضوعية ودقة أدوات القياس.

ج-فعالية نظام المخابرات التسويقية في اتخاذ القرارات التسويقية:21

يعد نظام المخابرات التسويقية مصدرا أساسيا يعتمد عليه المدير التسويقي في اتخاذ قراراته وما يوفره ذلك النظام من معلومات تسويقية هي بمثابة المادة الأولية لصنع القرارات التسويقية، وكلما كانت تلك المعلومات وافية ودقيقة تمكن العاملين في النظام من تقديمها في الوقت المناسب بالقدر الملائم كان ذلك النظام فعالا وكفاء بحيث ينعكس ذلك على قدرة النظام في دعم عملية اتخاذ القرارات، وما يميز المدير التسويقي الناجح عن غيره هو قدرته على اتخاذ القرارات الجيدة في الظروف البيئة المتغيرة ولكي يتمكن من التعرف على طبيعة المتغيرات لابد له من الاعتماد على المعلومات ذات العلاقة المباشرة بهذه المتغيرات.

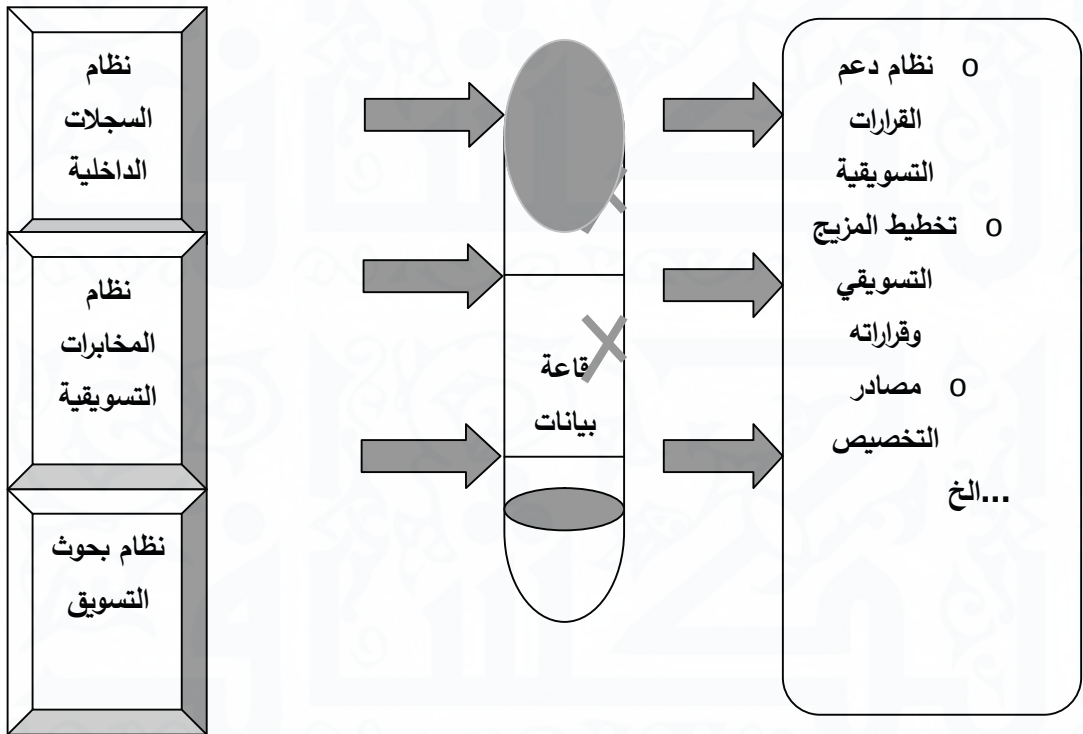
ومستوى القرار التسويقي ودرجة دقته تتناسب مع مستوى المعلومات ودقتها وقد تتوفر معلومات يكون بإمكان المدير من خلالها إجراء تعديل على قراره، وهذا ما يوضح حاجة متخذ القرار على استمرارية وتوقف المعلومات، والذي يؤمن استمراريته وانسيابها بشكل دقيق وبالقدر الملائم هو نظام المخابرات التسويقية.

ودرجة احتياج القرارات التسويقية إلى معلومات أكثر من درجة احتياج القرارات المتخذة في المجالات الإدارية الأخرى في المؤسسة، لأن هذه الأخيرة يمكن اتخاذها دون الاعتماد على المعلومات الخارجية في حين أن القرارات التسويقية من النادر اتخاذها دون

الاعتماد على المعلومات الخارجية واستخدامها يكثر ويثقل أكبر، ولا سيما تلك المعلومات التي لديها ردود فعل على المستهلكين، لذلك يكون اختيار المعلومات الجيدة والملائمة أمراً مهماً وبذلك يبرز دور فعالية نظام المخابرات التسويقية في تأمين هذه المعلومات التي تدعم القرارات التسويقية.

ويمكن توضيح عمل نظام المخابرات التسويقية في دعم فاعلية القرارات التسويقية في الشكل التالي:

الشكل رقم 01: دور نظام المخابرات التسويقية في دعم القرارات التسويقية



المصدر: درمان سليمان صادق، المرجع السابق، ص 09.

ويكون إسناد نظام المخابرات التسويقية في دعم القرارات التسويقية عن طريق:

- تجهيز المؤسسة بتقارير مستمرة ودقيقة
- تحفيز أعضاء سلسلة المخابرات التسويقية في المؤسسة
- إظهار التقارير بشكل منتظم وجيد بحيث تستفيد منها المؤسسة

- إجراء تحليلات متعددة

- أن يكون التداول عاجلا وسريعا.

وتعتبر الاستخبارات التسويقية من أهم النظم الحديثة والتي تهتم بتجميع البيانات والمعلومات من مختلف مصادرها وتحليلها وتنظيمها، من أجل تزويد المؤسسة بهذه المعلومات، والتي تقوم بدورها بدعم وترشيد القرارات التسويقية وذلك بهدف إعداد الخطط ورسوم السياسات التي تسمح لها بتعزيز مركزها التنافسي في السوق والتنبؤ بالمستقبل.

ثالثا - نظام الاستخبارات في مؤسسة كوندور لصناعة الأجهزة الالكترونية:

حتى يمكن إبراز دور نظام المعلومات التسويقية عامة ونظام الاستخبارات التسويقية خاصة في دعم وترشيد القرارات التسويقية اخترنا مؤسسة كوندور والتي رأينا أنها مؤسسة مناسبة لإسقاط الدراسة النظرية عليها، وهذا لاعتبارات عديدة من أهمها وجود العديد من المؤسسات المنافسة لها وكذلك اعتمادها على نظام تسويق متميز .

1 - تقديم عام لمؤسسة كوندور:

مؤسسة كوندور لصناعة الأجهزة الالكترونية هي مؤسسة ذات المسؤولية المحدودة عنتر ترايد وهي مؤسسة تابعة لمجموعة بن حمادي، مؤسسة خاصة تنشط وفق أحكام القانون التجاري تحصلت على السجل التجاري في أفريل سنة 2002، وبدأت النشاط الفعلي في شهر فيفري 2003، يوجد مقر مؤسسة كوندور بمجمع النشاطات الصناعية بولاية برج بوعريرج على مساحة تقدر بـ 47800م² منها 20000م² مغطاة يقدر رأس مالها بثمانية وستون مليون دينار جزائري (68.000.000دج) ي تمثل نشاطها أساسا في صناعة الإللكترونية والأجهزة الكهرو منزلية، يقدر حجم الاستثمارات بها 1000 مليون دج ما يعادل 14 مليون دولار، تحقق المؤسسة رقم أعمال 2500 مليون دج، ما يعادل 36 مليون دولار، وهي إحدى المؤسسات المكونة لمجموعة بن حمادي التي تحتوي على خمس وحدات بما فيها مؤسسة "عنتر ترايد" وهي:

مؤسسة " ARGILOR " وهي وحدة إنتاج الآجر .

✓ مؤسسة " GERBIOR " وهي وحدة لإنتاج القمح الصلب ومشتقاته.

✓ مؤسسة " PLYBEN " وهي وحدة لإنتاج الأكياس البلاستيكية.

✓ مؤسسة " GEMAC " وهي وحدة لإنتاج البلاط ومواد البناء .

وتتشكل مؤسسة كوندور "عنتر ترايد" من الوحدات التالية:

- وحدة إنتاج التلفاز .
- وحدة إنتاج جهاز الاستقبال الرقمي وغير الرقمي .
- وحدة إنتاج المكيفات والمواد البيضاء (الثلاجة، الغسالة مكيفات هوائية، قارئ الأقراص المضغوطة VCD وغيرها).
- وحدة إنتاج مواد التغليف .
- وحدة إنتاج البلاستيك .

بالإضافة إلى كونها مؤسسة ذات طابع صناعي وتجاري، فهي تقوم باستيراد بعض السلع والمنتجات من الصين لإعادة بيعها مثل جهاز الراديو، طاولة التلفاز، مجفف الشعر والمدفأة.

انطلقت المؤسسة بـ 90 عامل وهي تشغل حالياً حوالي 600 عامل، موزعين على مختلف الوحدات حسب تأهيلهم وتكوينهم وتخصصاتهم، مؤطرين من طرف إدارات ذات كفاءة عالية.

كل منتجات المؤسسة تصدر بالعلامة التجارية "CONDOR" والتي هي مسجلة في الديوان الوطني لحماية المؤلفات والابتكارات، بما يضمن للمؤسسة حماية كافية من أي تزوير وتقليد.

مصدر تموين المؤسسة بالمواد الأولية من طرف مورديها بالخارج ومن بينهم الصين، كوبا، إيطاليا، البرازيل وألمانيا، كما أن لديها فروع في العديد من الولايات الجزائرية من بينها سطيف، الجزائر العاصمة، ورقلة وحاسي مسعود، بحيث تقوم بتوزيع هذه المنتجات عليها بالإضافة إلى بعض الدول العربية منها تونس وليبيا، وتكون هذه المنتجات متبوعة بوثيقة ضمان الجودة لمدة 24 شهر وفي حالة حدوث أي خلل في هذه الفترة، فإن المؤسسة تتكفل بإصلاحها وإعادتها إلى المتعامل أو المستهلك دون تكاليف.

2- منهجية الدراسة الميدانية: سنحاول خلال هذا البحث تقديم المنهجية التي يتم اعتمادها في الدراسة الميدانية والتي تتضمن عدة طرق علمية متبعة في التحليل وذلك بتحديد مجال الدراسة وأدوات الدراسة المعتمدة والتي يفضلها تم إسقاط ما جاء في الجانب النظري على دراستنا الميدانية.

أ - مجال الدراسة: حتى يسهل لنا معرفة دور نظام الاستخبارات التسويقية في اتخاذ القرارات التسويقية اللازمة ودعم هذه القرارات وترشيدها قمنا باختيار مجال للدراسة والمتمثل في مؤسسة كوندور المهتمة بصناعة وتسويق الأجهزة الإلكترونية والإلكترو منزلية بولاية برج بوعرييج.

ومن أهم الأسباب التي دفعتنا لاختيار هذه المؤسسة ما يلي:

- * أهمية الموقع الذي تحتله المؤسسة سواء في السوق المحلية أو الوطنية والدولية.
- * أهمية منتجات المؤسسة.

* تعرض المؤسسة للمنافسة والذي يفرض (يحتّم) عليها ضرورة وجود نظام معلومات تسويقية والذي يساعد في اتخاذ القرارات المناسبة.

* محاولة معرفة أهمية نظام المخابرات التسويقية في اتخاذ القرار في هذه المؤسسة.

* تعاون المؤسسة مع الجمهور مما يسهل الحصول على المعلومات في مجال البحث.

ب - أداة الدراسة: للوصول إلى أهداف الدراسة الميدانية وتدعيم الدراسة النظرية قمنا باستخدام الاستمارة وتعرف الاستمارة على أنها تقنية مباشرة للتقصي العلمي والتي تستعمل إزاء الأفراد، حيث تسمح باستجوابهم بطريقة موجهة والقيام بسحب كمي يهدف لإيجاد علاقات رياضية والقيام بمقارنة رقمية فالاستمارة وسيلة للدخول في اتصال بالمخبرين بواسطة طرح الأسئلة عليهم لاستخلاص اتجاههم وسلوكهم، انطلاقاً من الأجوبة المتحصل عليها.

لذلك فقد اعتمدنا في بحثنا هذا على الاستمارة بالمقابلة التي تتم عن طريق الطرح الشفوي للأسئلة وتسجيل الإجابات وذلك بهدف الحصول على معلومات دقيقة وبسيطة.

3- تحليل بيانات الدراسة:

- هل تخصصون ميزانية للنشاط التسويقي؟ وما هي نسبتها مقارنة بميزانية المؤسسة؟

الهدف من السؤال هو معرفة ما إذا كانت مؤسسة كوندور تخصص ميزانية مالية للقيام بالنشاطات التسويقية، والهدف من معرفة النسبة هو معرفة مدى الاهتمام بهذه النشاطات ومن خلال الإجابة نلاحظ أن مؤسسة كوندور تخصص مبلغ للقيام بالنشاطات التسويقية ولكنه ضئيل حيث تقدر بنسبة 10% حسب إجابة مدير الشركة وهي تعني أن مؤسسة كوندور لا تولي الاهتمام الكبير للنشاطات التسويقية.

- ما هو مفهوم المعلومة لدى مؤسسة كوندور وما هو نوعها وما هي أهم المعلومات التي تطلبها المؤسسة في بيئتها الخاصة والعامة وما هي أهم المصادر مع الترتيب؟

الهدف من السؤال هو معرفة المعنى الحقيقي للمعلومة لدى مؤسسة كوندور، ومعرفة ما هي الطرق التي تستعملها مؤسسة كوندور من اجل الحصول على المعلومات، وما هي المعلومة التي تركز عليها أكثر المؤسسة، وتؤخذ بعين الاعتبار ضمن الأولويات في بيئتها الخاصة والعامة ومعرفة المصدر الأكثر اهتماما من طرف المؤسسة، ومن خلال الإجابة نلاحظ أن المعلومات بالنسبة لشركة كوندور هو مورد استراتيجي ومن بين أكثر المعلومات التي تعتمد عليها المؤسسة بالدرجة الأولى هي البيانات الخارجية ثم البيانات المجمعة عن طريق الملاحظة ثم البيانات المجمعة عن طريق التجربة ثم البيانات الداخلية والبيانات المجمعة عن طريق الاستبيان حسب ترتيب مدير التسويق، ومن أهم المعلومات حسب ترتيب مدير التسويق بالدرجة الأولى؛ معلومات عن الزبائن الحاليين ثم معلومات عن المنافسين الحاليين ثم الزبائن والمنافسين المرتقبين ثم الموردين بالنسبة للبيئة الخاصة، ومن أهم المعلومات بالنسبة لبيئتها العامة نجد بالدرجة الأولى البيئة الدولية ثم التكنولوجيا ثم السياسية ثم القانونية والتشريعية ثم الاقتصادية والاجتماعية، ومن أهم مصادر المعلومات الخاصة بالمؤسسة هي مراكز البحوث بالدرجة الأولى، ثم مكاتب الدراسات ثم بحوث التسويق ثم شبكة الانترنت.

- ما هو مفهوم نظام المعلومات التسويقي وما هو دوره؟

الهدف من السؤال هو معرفة المفهوم الحقيقي لهذا النظام ودوره الفعلي الذي يؤديه داخل المؤسسة، ومن خلال الإجابة نلاحظ أن نظام المعلومات التسويقي حسب مدير التسويق لشركة كوندور هو المعلومات الداخلية والخارجية من وإلى المؤسسة، ودوره يكمن في جمع المعلومات ثم تحليلها ثم مساعدة متخذ القرار.

- ما نوع المعلومات التي تقوم المؤسسة بجمعها عن طريق بحوث التسويق وهل حققت هذه الأخيرة أهدافها المرجوة؟

الهدف من السؤال هو معرفة ما هي المعلومات التي تحتاجها المؤسسة وتقوم بجمعها عن طريق بحوث التسويق وهل وصلت إلى تحقيق أهدافها أم لا ومن خلال إجابة مدير التسويق الذي قال أننا نقوم بجمع البيانات المتعلقة بالمستهلكين وأن هذه الأخيرة أي بحوث التسويق حققت الأهداف المرجوة منها.

- ما هي أنواع القرارات المتخذة بشكل دوري في المؤسسة؟

الهدف من السؤال هو الإطلاع على أهم القرارات التي تتخذها المؤسسة من حين لآخر وبشكل دائم بمعنى القرارات القابلة للتغيير بشكل دوري، ومن خلال الإجابة نلاحظ أن

المؤسسة تقوم باتخاذ قرار تسعير المنتجات بمعنى إعادة التسعير وفقا لظروف السوق وطرح منتجات جديدة وفقا للتغيرات التكنولوجية وإصدار الإعلانات وهذه الأخيرة قد تكون تذكيرية أو جديدة.

- ما هو تعريفكم لنظام الاستخبارات التسويقية وهل لديكم هذا النظام؟

الهدف من السؤال هو معرفة مفهوم نظام الاستخبارات في نظر مدير التسويق وكيفية جمع المعلومات وما إذا كان هناك نظام رسمي فعلي للاستخبارات أم لا، ومن خلال الإجابة عرف أن نظام الاستخبارات التسويقية لشركة كوندور هو عبارة عن جمع معلومات بطريقة سرية والحصول عليها من المؤسسات المنافسة كما أننا عرفنا بأن هذا النظام موجود في المؤسسة بشكل رسمي.

- هل تقومون بجمع المعلومات عن المؤسسات المنافسة ومن هذه المؤسسات؟

الهدف من السؤال هو معرفة ما إذا كانت مؤسسة كوندور لديها اهتمام للقيام بجمع المعلومات عن المؤسسات المنافسة بحكم أنها في دائرة المنافسة وهل هذه المؤسسات أجنبية أم وطنية، من خلال الإجابة وبما أننا ذكرنا أن هذه المؤسسة تدخل ضمن حيز المنافسة فالإجابة كانت نعم حيث تقوم هذه المؤسسة بجمع المعلومات من مؤسسات وطنية وأخرى أجنبية.

- ما هي مصادر جمع المعلومات وما هي المستخدمة بكثرة، ترتب حسب الأولويات؟

الهدف من السؤال هو الإطلاع على أهم المصادر التي تستخدمها شركة كوندور للحصول على المعلومات وتجميعها وما هي المعلومات الأكثر استخداما في المؤسسة والتي توليها الاهتمام الأكبر، ومن خلال الإجابة نلاحظ أن المؤسسة تقوم بجمع المعلومات من مصادر داخلية وأخرى خارجية ومن بين هذه المصادر التي لها الأولوية والتي تهتم بها المؤسسة هي معلومات عن المنافسين والمنشورات ووسائل الإعلام الجماهيرية والمصادر الحكومية التي تستعملها المؤسسة كمورد هام للمعلومات.

- هل تقوم الإدارة باتخاذ القرارات التسويقية من خلال هذه المعلومات وفيما تتمثل هذه القرارات؟

الهدف هو معرفة ما إذا كانت المؤسسة تقوم باتخاذ قرارات تسويقية بناء على هذه المعلومات وما هي هذه القرارات التي تتخذها وتستند عليها، ومن خلال إجابة مدير التسويق تبين أن الإدارة تقوم باتخاذ القرارات التسويقية من خلال هذه المعلومات، وهذه القرارات متعلقة

بتطوير المنتج بطريقة تسير التكنولوجيا ورسم خطط وسياسات تسويقية وتعميم استراتيجيات تسويقية حسب ما تتطلبه الظروف السوقية.

- هل تستخدم المؤسسة أنظمة لحماية وأمن المعلومات وفيما تتمثل أوجه هذه الحماية وما هي الصعوبات التي تواجهكم في حماية المعلومات؟

الهدف معرفة هل عندما تتحصل المؤسسة على المعلومات من المصادر التي عرفناها سابقا تقوم بحمايتها والمحافظة عليها وما هي أوجه هذه الحماية والصعوبات التي تواجهها المؤسسة في حماية المعلومة، ومن خلال الإجابة فكل مؤسسة تقوم مؤسسة كوندور بحماية وأمن المعلومات بجميع أوجهه من أمن مادي وأفراد وأمن الاتصالات وأمن التكنولوجيا، ورغم الحماية إلا أن هناك مجموعة من الصعوبات التي تواجهها في حماية المعلومة من بينها النشاطات الإستخبارية المعتادة والتطورات التكنولوجية السريعة وعدم القدرة على التحكم في عناصر البيئة الخارجية.

- هل لديكم قسم لدراسة منتجات المؤسسات المنافسة؟ وكيف يتم ذلك؟

الهدف هو معرفة ما إذا كانت المؤسسة على إطلاع تام لمنتجات المؤسسات المنافسة من خلال دراستها وكيف تتم دراسة منتجات المؤسسات المنافسة، ومن خلال الإجابة عرفنا أن مؤسسة كوندور تقوم بجلب منتجات مؤسسات منافسة وملاحظتها ودراستها عن طريق مختصين في هذا الميدان.

- هل وصلكم معلومات تسويقية عن منافس غير موثوق فيها وكيف تصرفتم حيالها؟

من المعروف أن أي مؤسسة قد تصلها معلومات عن منافسيها وقد تكون هذه المعلومة من مصدر موثوق وقد تكون من مصدر غير موثوق فيه فالهدف هو معرفة كيفية تصرف المسؤولين اتجاهها، ومن خلال الإجابة تبين لنا أن فعلا وصلت معلومات تسويقية عن منافس ولكن غير موثوق فيها ولكنها لم تهمل بل قامت مؤسسة كوندور بالبحث عن مصدرها والتأكد من صحتها ثم تحليلها ودراستها.

- هل حدث ونشرت معلومات غير صحيحة عن مؤسستكم؟

الهدف من السؤال هو معرفة ما إذا كانت مؤسسة كوندور تقوم بنشر معلومات غير صحيحة كزيادة الحصة التسويقية أو إشهار الإفلاس مثلا وبالتالي معرفة ما إذا كانت هذه الأخيرة تهتم بمعرفة ردود فعل المنافسين والعمال والزبائن تجاه هذه المعلومات المنشورة وتتبع

وجهتهم وطريقة تصرفهم، ومن خلال الإجابة فإن إدارة المؤسسة لا تستعمل هذه الأسلوب من التعامل

- ما هو الهدف من استخدام نظام الاستخبارات التسويقية في مؤسستكم؟

الهدف من هذا السؤال هو معرفة دور وأهمية هذا النظام في مؤسسة كوندور، فمن خلال إجابة مدير شركة كوندور التي تمثلت في اتخاذ كل من القرارات التسويقية وصياغة البيانات التسويقية ورسم الخطط الإستراتيجية نستنتج أن نظام الاستخبارات التسويقية يساهم بدرجة كبيرة في دعم وترشيد قراراتهم التسويقية.

الخاتمة والنتائج:

من خلال هذه الدراسة قمنا بمعالجة موضوع بالغ الأهمية في التسويق ألا وهو الاستخبارات التسويقية التي تهتم بجمع المعلومات من البيئة الداخلية والخارجية للمؤسسة الاقتصادية وفي هذا الإطار حاولنا الإجابة عن الإشكالية المطروحة والتساؤلات المرتبطة بها ويمكن تلخيص أهم نتائج الدراسة في النقاط التالية:

- تعتبر المؤسسة نظام مفتوح على البيئة ومتغيراتها، حيث أصبحت المعلومات موردا هاما معتمد عليه من قبل هذه المؤسسات لجمع الحقائق التي تساعد على اتخاذ القرار المناسب.

- تتوفر نظم المعلومات التسويقية على مجموعة من الأنظمة الجزئية المتفاعلة والمتكاملة (نظام التقارير الداخلية والسجلات، نظام الاستخبارات التسويقية، نظام النماذج التحليلية وبحوث التسويق).

- نظام الاستخبارات التسويقية من أهم النظم الحديثة التي تهتم بجمع البيانات والمعلومات من مختلف المصادر لتحليلها وتنظيمها وتزويد المؤسسة بها.

- عملية اتخاذ القرار غير الفعالة تؤدي إلى زوال المؤسسة، والذي يحتم على المؤسسة جعل نظام معلوماتها أكثر كفاءة وفعالية.

- نظام المعلومات التسويقي هو جوهر المؤسسة في الانسياب المستمر للمعلومات عبر عدة نظم، ونظام الاستخبارات التسويقية من أهمها.

- أن المعلومات التسويقية ضرورية لتقليل المخاطر لاتخاذ القرار.

- نظام الاستخبارات في مؤسسة كوندور يساعد في اتخاذ القرار ورسم الخطط الإستراتيجية.

الاقتراحات والتوصيات:

- يجب على المؤسسة أن تشرك جميع المصالح في النشاط التسويقي وإعطاء التسويق اهتمام أكبر.
- يجب على المؤسسة إعطاء أهمية للزبائن المرتقبين والتطلع للمستقبل.
- على المؤسسة الاهتمام بمواجهة المنافسين بدلا من زيادة المبيعات.
- ضرورة استخدام رجال البيع والترويج لجمع المعلومات عن السوق واستخدام الوسطاء (تجار الجملة والتجزئة) في هذا الاتجاه والحصول منهم على المعلومات التسويقية للمؤسسة.
- ضرورة استخدام نظام استخبارات رسمي يمتاز بالكفاءة والاستفادة من جميع المعلومات التي يقدمها.
- يجب على المؤسسة وضع نظام رقابة على المعلومات لتقادي أنظمة الاستخبارات المضادة الخاصة بالمؤسسات المنافسة.
- ضرورة تقييم نظام المعلومات التسويقية بما فيها نظام الاستخبارات دوريا من أجل الوقوف على نقاط القوة وجعلها مزايا تنافسية، ونقاط الضعف لمحاولة معالجتها وتصحيحها.

قائمة المراجع:

- درمان سليمان صادق، فاعلية نظام المخابرات التسويقية في اتخاذ القرارات التسويقية، تنمية الرافدين، العدد 72، 07 / 10 / 2002.
- ظام موسى سويدان، شفيق إبراهيم حداد، التسويق مفاهيم معاصرة، دار الحامد للنشر، عمان الأردن، 2006.
- عبد السلام أبو قحف، التسويق وجهة نظر معاصرة، ط1، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001.
- عبد المحسن توفيق محمد، الشربيني عزة احمد، بحوث التسويق ونظم معلومات التسويقية، دار النهضة، 1999.
- محمود جاسم الصميدعي، عثمان يوسف، إدارة التسويق، مفاهيم وأسس، دار المناهج للنشر والتوزيع، ط 1، عمان، 2006.

ناجي معلا، رائف توفيق، أصول التسويق مدخل استراتيجي، ط1، دائرة المكتبة الوطنية، الأردن، 1997.

وري منير، مدخل المعلومات والإستراتيجيات، ديوان المطبوعات الجامعية، ط1، بن عكنون، الجزائر، 2007.

Kotler philib, "Morketing Mangement Analysis planning, Implementation and Control", Prentice-Hall, Inc , 2000 , The Millennium Edition, New Jersey.

Philippe kotler , bernard dubois , marketing management 9 edition , Ed :puleli -union , paris , 1997.

دور سياسة الجذب الضريبي في تشجيع الاستثمار مع الإشارة لتجربة الجزائر والمغرب

Role of fiscal policy in attracting investment promotion by referring to the experience of Algeria, Morocco

الوافي حمزة، خلف الله زكريا، جامعة أم البواقي، الجزائر

تاريخ التسليم: (2015 /09/14)، تاريخ التقييم: (2015 /10/ 22)، تاريخ القبول: (2015/11 /15)

Abstract

The Importance of defining and delaminating the effect of tax policy attraction is noticed on encouraging invest met in Algeria, because this country insert many reforms and laws which aims on promoting the investment. This study includes three important chapters, the first chapter aims at giving some definitions which have a relation with tax policy attraction; however, the second chapter includes a comparison study between tax concessions given from both Algeria and morocco; The third chapter is about the evaluating to the effect of tax policy attraction on the local and foreign investment in Algeria and morocco.

This study ends to a result, that tax concessions is not effective in attracting the foreign investor, and What matters investor is the climate encourage investment. and the bureaucratic and transparent.

Key Words: tax policy attraction, Foreign Investment, Domestic investment.

ملخص:

تبرز أهمية تحديد أثر سياسة الجذب الضريبي على تشجيع الاستثمار في الجزائر، خاصة وأن هذا البلد قام بإدخال العديد من الإصلاحات والقوانين التي تهدف لترقية الاستثمار. وقد تضمنت الدراسة ثلاث محاور أساسية، يهدف المحور الأول إلى تسليط الضوء على بعض المفاهيم المتعلقة بسياسة الجذب الضريبي، في حين تناول المحور الثاني دراسة مقارنة بين الامتيازات الضريبية الممنوحة في الجزائر ومقارنتها بنظيرتها في المغرب، أما المحور الثالث فقد تناول تقييم أثر سياسة الجذب الضريبي في تشجيع الاستثمار المحلي واستقطاب الاستثمار الأجنبي في كل من الجزائر والمغرب.

وخلصت الدراسة إلى أن الامتيازات الضريبية وحدها غير كافية لجذب المستثمر الأجنبي، وأن ما يهم هذا الأخير هو مناخ استثماري محفز ومحيط بيروقراطي وشفاف يتضمن العديد من العوامل المساعدة على تشجيع الاستثمار.

الكلمات المفتاحية: سياسة الجذب الضريبي، الاستثمار المحلي، الاستثمار الأجنبي.

المقدمة:

أدى القصور والنقص في الموارد التمويلية المحلية وضعف مستوى التقدم التقني والتكنولوجي بالعديد من الدول النامية للجوء إلى العالم الخارجي عن طريق جذب أكبر قدر ممكن من الاستثمارات الأجنبية داخل البلد باعتبارها أحد أهم الوسائل التي تساعد على تنمية وتنويع الموارد المالية ودعم الاستثمار المحلي في الاقتصاد المعاصر. وتحتل سياسة الجذب الضريبي مكانة هامة بين أدوات السياسة المالية للدولة، باعتبارها أحد أهم الآليات المتاحة لتهيئة المناخ الاستثماري المناسب، ولهذا تهتم معظم الدول المضيفة للاستثمار بتقديم حوافز تنافسية لأن بيئة الاستثمار العالمي تشد فيها المنافسة بين الدول المختلفة، ومن بين أهم هذه الحوافز الامتيازات المتمثلة في التخفيضات والاعفاءات الضريبية التي تمنحها الدولة للمشاريع الاستثمارية بغية تشجيعها.

وفي نطاق السعي لجذب الاستثمارات قامت الجزائر كغيرها من الدول بإدخال العديد من الإصلاحات والقوانين على النظام الضريبي خلال السنوات السابقة، من خلال اصدار الأمرين 03-01 و 08-06 المتعلقين بتطوير الاستثمار وما تضمناه من اعطاء امتيازات ضريبية من أجل تحسين المناخ الاستثماري، وهذا ما جعلنا نطرح التساؤل التالي:

"هل الامتيازات الضريبية الممنوحة في الجزائر كافية لتشجيع الاستثمار المحلي وجذب الاستثمار الأجنبي؟".

ومحاولة منا الإجابة على هذا التساؤل قسمنا البحث إلى ثلاث محاور أساسية هي كالآتي:

المحور الأول: مدخل مفاهيمي حول سياسة الجذب الضريبي.

المحور الثاني: الامتيازات الضريبية الممنوحة وفق قانون ترقية الاستثمار في كل من الجزائر والمغرب.

المحور الثالث: تقييم أثر سياسة الجذب الضريبي على الاستثمارات الوطنية و الأجنبية في الجزائر.

المحور الأول: مدخل مفاهيمي حول سياسة الجذب الضريبي.

أن سياسة الجذب الضريبي لها انعكاسات على النشاط الاقتصادي، باعتبار الضرائب من الوسائل الهامة التي تساعد على تحفيز الاستثمارات الخاصة سواء كانت محلية أو أجنبية، ولهذا سنحاول من خلال هذا المحور تسليط الضوء على بعض المفاهيم المتعلقة بهذه السياسة.

أولاً: مفهوم سياسة الجذب الضريبي وخصائصها.**1. مفهوم سياسة الجذب الضريبي.**

تعرف سياسة الجذب الضريبي على أنها مجموعة من الاجراءات والتدابير ذات الطابع الضريبي التي تنتهجها الدولة قصد احداث آثار مرغوبة وتجنب آثار غير مرغوبة، سعياً لتحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية للمجتمع، حيث تعتمد الدولة على الامتيازات الضريبية كأداة لتحقيق أهداف هذه السياسة.

كما يمكن تعريف سياسة الجذب الضريبي على أنها امتيازات ضريبية تمنحها الدولة لصالح المستثمرين سواء كانوا محليين أو أجانب من أجل إغراء أصحاب رؤوس الأموال على استثمار أموالهم داخل الوطن من جهة، ومن جهة أخرى تشجيع الاستثمار في بعض القطاعات والمناطق التي تسعى الدولة جاهدة لتنميتها. (مرسي السيد الحجازي، 2004، ص: 277).

2. الخصائص العامة لسياسة الجذب الضريبي.

تتصف سياسة الجذب الضريبي بجملة من الخصائص العامة يمكن تحديدها فيما يلي: (عبد الباسط علي جاسم الزبيدي، 2012، ص: 45).

- هي مجموعة متكاملة ومترابطة من البرامج والاجراءات حيث تساهم مساهمة فعالة في تحقيق الأهداف المرغوبة؛
- يمتد نطاق سياسة الجذب الضريبي ليشمل الامتيازات الضريبية التي تمنحها الدولة لبعض الأنشطة الاقتصادية والتي ترغب في تشجيعها، وذلك على اعتبار أن هذه الامتيازات اجراءات محتملة مضحى بها في الفترة القصيرة محتمل تعويضها في الفترة الطويلة؛
- ومن سماتها أيضاً أنها في الواقع ليست سوى أداة من أدوات السياسة الاقتصادية للدولة التي تساهم في تحقيق أهداف المجتمع.

ثانياً: شروط نجاح سياسة الجذب الضريبي.

إن اتباع سياسة الجذب الضريبي تفرض منح مجموعة من الامتيازات الضريبية قد تكون تكلفة للدولة المضيفة، لذلك فإن نجاح هذه السياسة إلى قدر معين يتطلب تقييد المستثمر الأجنبي بمجموعة من الشروط قد تساعد على تحقيق أهداف السياسة الاقتصادية ومن بين هذه الشروط ما يلي: (عبد السلام أبو قحف، 2003، ص ص: 64-66).

- يجب أن يساعد المشروع الاستثماري الأجنبي على تطوير وتنمية المناطق الجغرافية الفقيرة والمضرورة من أجل تحقيق التوازن الجهوي؛
- منح الامتيازات الضريبية للمشاريع الاستثمارية على مراحل تتزامن مع بدأ المشروع وبتزايد كلما حقق المشروع كفاءة في الأداء؛
- مساهمة المشروع الاستثماري في جلب العملات الأجنبية؛
- أن تكون هذه المشاريع مرتبطة بنقل التكنولوجيا المتطورة من أجل الاستفادة منها وتحقيقاً للتنمية؛
- يجب أن لا يترتب على مشروعات الاستثمار الأجنبي خروج أي شركة أو مشروع وطني من السوق لأن الهدف من سياسة الجذب الضريبي توسيع الوعاء الضريبي عن طريق زيادة في عدد المشروعات؛
- كذلك يجب على الدولة المضيفة للاستثمار أن تفرض بعض الشروط مقابل منح الامتيازات مثل:

- ✓ ضرورة تشغيل عدد معين من العمالة الوطنية في كل المستويات النمطية؛
- ✓ ضرورة استخدام الموارد المادية المحلية إذا كانت متوفرة بالكم والكيف اللازمين؛
- ✓ تحديد حجم وطاقة الانتاج بالمشروع سنوياً.

ثالثاً: أدوات سياسة الجذب الضريبي.

تعتمد سياسة الجذب الضريبي على مجموعة من الأدوات في صورة مزايا ضريبية يمكن تصنيفها فيما يلي:

- 1. الإعفاءات الضريبية:** هي اسقاط لحق الدولة عن بعض المكلفين في مبلغ الضرائب الواجب دفعها مقابل التزامهم بممارسة نشاط معين في ظروف محددة، كما قد يكون هذا الاعفاء كلي أو جزئي، دائما أو مؤقتا. (عبد المجيد قدي، 2005، ص:173).
- وتعتبر الاعفاءات الضريبية المؤقتة من أكثر النفقات الضريبية استخداما في البلاد النامية لكونها بسيطة في الإدارة إلا أن تحتوي على مجموعة من العيوب:
- أن اعفاء الأرباح بغض النظر عن مقدارها يجعل المستثمرين الذين يتوقعون تحقيق أرباحا كبرى هم المستفيدين من ذلك؛
 - تولد الاعفاءات المؤقتة حافزا قويا على التهرب الضريبي، حيث تستطيع المؤسسات الخاضعة للضرائب الدخول في علاقات اقتصادية مع المؤسسات المعفاة أرباحها من خلال التسعير القائم على التحويلات المتبادلة، مثل دفع سعر مبالغ فيه مقابل السلع المشتراة من الشركة الأخرى، ثم استردادها في صورة مدفوعات مستترة؛
 - هناك فرصة لتحايل المستثمرين بالاتفاق على فترة الاعفاء الضريبي المؤقت، وذلك من خلال تحويل المشروع الاستثماري القائم إلى مشروع جديد تتوفر فيه مزايا ضريبية كإغلاق المشروع وإعادة تشغيله باسم مختلف لنفس المالكين؛
 - يغلب على الاعفاءات المؤقتة استقطاب الاستثمارات قصيرة الاجل، والتي هي في العادة غير ذات نفع كبير للاقتصاد مقارنة بالمشروعات طويلة الاجل. (عبد المجيد قدي، 2011، ص:119).

2 التخفيضات الضريبية (المعدلات التمييزية): يقصد بها التخفيض في المعدلات الضريبية المطبقة في الحالات العادية أو قد يعني التخفيض في الوعاء الضريبي، والمشرع الضريبي يضع هذه التخفيضات للمشاريع المستهدفة والتي لها أهمية اقتصادية واجتماعية للبلد.

ويتم تطبيق التخفيضات الضريبية عن طريق تصميم جداول للمعدلات الضريبية وربطها بنتائج محددة بعمليات المشروع، حيث يمكن أن تربط بعلاقة عكسية مع حجم المشروع أي كلما زاد حجم المشروع كلما قلت المعدلات الضريبية المفروضة، أو مع حجم العمالة كلما ضم

المشروع يد عاملة أكبر كلما كانت المعدلات الضريبية أقل. (قاشي يوسف، 2009، ص: 121).

3. القرض الضريبي: وهو عبارة عن امتياز ضريبي يتعلق بفئة من الممولين الذين يتمتعون بشروط خاصة، ويتمثل في تخفيض مبلغ الضريبة المدفوع أخذاً بعين الاعتبار لقواعد الضريبة السارية المفعول، فيعمل القرض الضريبي على التخفيض من قيمة الضريبة المستحقة، وهو لايمس قيمة المادة الخاضعة للضريبة، ولكنه يؤدي إلى تحقيق وفر ضريبي، ولا يتغير هذا القرض تبعاً لسلم الاقتطاع التصاعدي.

فإذا كان الوفر الضريبي أقل من الضريبة المستحقة فيتم تخفيضها من الضريبة، وإذا كان القرض الضريبي أكبر من الضريبة المستحقة يكون الممول في حالة قرض قابل للاسترجاع، والجزء الذي يتجاوز الضريبة المستحقة يعطي مجالا لدفعه لصالح الممول. (عبد المجيد قدي، 2011، ص: 121).

4. امكانية ترحيل الخسائر إلى سنوات لاحقة: تعبر هذه التقنية إحدى الوسائل الهامة التي عن طريقها يتم امتصاص الآثار السلبية للضرائب من جهة، وتشجيع الاستثمارات الخاصة وزيادة التراكم الرأسمالي في اتجاه الأنشطة الاقتصادية المرغوبة من جهة أخرى، ويكون ترحيل الخسائر عن طريق خصمها من الأرباح وتحميلها إلى سنوات لاحقة باعتبار الربح هو المصدر الأول لتشجيع وإعادة استثمار وتنمية هذا المورد الذاتي. (نشيدة معزوز، 2005، ص: 62).

المحور الثاني: الامتيازات الضريبية الممنوحة وفق قانون ترقية الاستثمار في كل من الجزائر والمغرب.

تسعى العديد من الدول خاصة منها النامية إلى جذب أكبر قدر ممكن من الاستثمارات، ويكون ذلك بمنح إعفاءات وتخفيضات ضريبية كبيرة كحوافز للمستثمرين من أجل دفعهم إلى الاستثمار فيها ولكن هذه الحوافز الاستثمارية تختلف من دولة لأخرى حسب الواقع الاقتصادي والسياسي

أولاً: دراسة مقارنة بين الامتيازات المقدمة من طرف كل من الجزائر والمغرب.

1. قانون الاستثمار الجزائري:

لقد شهد النظام الضريبي الجزائري العديد من الاصلاحات والتعديلات لعل أبرزها الأمر رقم 06-08 المؤرخ في 15 جولية سنة 2006 المعدل والمتمم للأمر 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001 والخاص بتطوير الاستثمار، وفي مايلي أهم المزايا الضريبية، وشبه الضريبية والجمركية التي منحها المشرع الجزائري للمستثمرين:

✓ النظام العام للحوافز: (الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار، 2015).

يطبق هذا النظام استنادا إلى المادة الأولى على الاستثمارات الوطنية والأجنبية المنجزة في النشاطات الاقتصادية المنتجة للسلع والخدمات وتقتصر المزايا الممنوحة للمستثمرين في هذا النظام على المراحل الأولى لإنجاز المشروع وبداية تشغيله، وكذلك في مرحلة الاستغلال وتستفيد الاستثمارات من:

أ. في مرحلة الإنجاز:

- الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة والتي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمار؛
- الاعفاء من الرسم على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات غير المستثناة المستوردة أو المشتراة محليا والتي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمار؛
- الاعفاء من دفع حق نقل الملكية عن كل المقتنيات العقارية التي تمت في إطار الاستثمار المعني.

ب. في مرحلة الاستغلال: بعد معاينة الشروع في النشاط الذي تعده المصالح الجبائية بطلب من المستثمر:

- الإعفاء لمدة ثلاث سنوات من الضريبة على أرباح الشركات؛
- الإعفاء لمدة ثلاث سنوات من الرسم على النشاط المهني.

✓ النظام الاستثنائي للحوافز: (قانون الاستثمار الجزائري، 2005، ص:5).

يتم منح الامتيازات في نظام الاستثناءات على أساس نوعين من الاستثمارات حسب ما جاء في المادة 10، وسنحاول إيجاز أهم المزايا الممنوحة لكل استثمار على حدا:

أ. المزايا الممنوحة للاستثمارات التي تنجز في المناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من الدولة: تستفيد هذه الاستثمارات من المزايا الآتية:

1. في مرحلة بدأ الانجاز للاستثمار:

- الاعفاء من دفع حقوق نقل الملكية بعوض فيما يخص كل المقتنيات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار؛
- تطبيق حق التسجيل بنسبة مخفضة قدرها 2 % فيما يخص العقود التأسيسية للشركات والزيادات في رأس المال؛
- تكفل الدولة كلياً أو جزئياً بالمصاريف، بعد تقييمها من الوكالة فيما يخص الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضروري لإنجاز الاستثمار؛
- الإعفاء من TVA فيما يخص السلع والخدمات غير المستثناة من المزايا والتي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمار سواء كانت مستوردة أو مقتناة من السوق المحلية؛
- الاعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع والخدمات فيما يخص السلع المستوردة وغير المستثناة من المزايا والتي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمار؛

2. في مرحلة الاستغلال:

- الإعفاء لمدة (10) سنوات من النشاط الفعلي، من الضريبة على أرباح الشركات ومن الرسم على النشاط المهني؛
- الإعفاء لمدة (10) سنوات ابتداء من تاريخ الاقتناء، من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار؛
- منح مزايا إضافية من شأنها أن تحسن أو تسهل الاستثمار، كتأجيل العجز أو آجال الاستهلاك.

ب. المزايا الممنوحة للاستثمارات ذات الأهمية الكبيرة بالنسبة للاقتصاد الوطني:

(قانون الاستثمار الجزائري، ص:6)

ت. خاصة وإن كانت هذه الاستثمارات تعتمد على تكنولوجيا من شأنها أن تحافظ

على البيئة، وتحمي الموارد الطبيعية وتدخر الطاقة وتقضي إلى تنمية مستدامة،

ومن بين المزايا الممنوحة الآتية:

1. في مرحلة الانجاز، ولمدة (5) سنوات:

- إعفاء من الرسوم والحقوق والضرائب وغيرها من الاقتطاعات الأخرى ذات الطابع الجبائي

المطبقة على المقتنيات سواء عن طريق الاستيراد أو من السوق المحلية، للسلع والخدمات

الضرورية لإنجاز الاستثمار؛

- إعفاء من حقوق التسجيل المتعلقة بنقل الملكيات العقارية المخصصة للإنتاج وكذا الإشهار

القانوني الذي يجب أن يطبق عليها؛

- إعفاء من حقوق التسجيل فيما يخص العقود التأسيسية للشركات والزيادات في رأس المال؛

- إعفاء من الرسم العقاري فيما يخص الملكيات العقارية المخصصة للإنتاج.

2. في مرحلة الاستغلال: ولمدة (10) سنوات ابتداء من تاريخ معاينة الشروع في

الاستغلال التي تعدها المصالح الجبائية بطلب من المستثمر:

- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات؛

- الإعفاء من الرسم على النشاط المهني.

ثانيا: قانون الاستثمار المغربي.

إن أبرز الخطوات المتبعة من قبل المملكة المغربية لتشجيع الاستثمار صدور

القانون العام للضرائب المقرر بموجب المادة 5 من قانون المالية رقم 43-96 المعدل والمتمم

للقانون 18-95، والذي اعتبر بمثابة ميثاق للاستثمارات، وفي مايلي سيتم عرض أهم الحوافز

الجاذبة للمستثمرين التي جاء بها هذا القانون:

الحوافز الضريبية:

1. مساهمة الدولة:

لقد تم إنشاء صندوق تشجيع الاستثمار بموجب المادة 29 من قانون المالية رقم 26-99 بهدف حساب العمليات المتعلقة بتولي الدولة بتكلفة الامتيازات الممنوحة للاستثمارات في إطار المادة 17 من قانون الإطار رقم 18-95 الذي يشكل ميثاق الاستثمار (البنية التحتية خارج الموقع، وشراء الأراضي والتكوين المهني). و يهدف هذا الصندوق إلى حساب العمليات المتعلقة بتولي الدولة بتكلفة الامتيازات الممنوحة للاستثمارات في إطار نظام عقود الاستثمار المرتبطة بالبنيات التحتية الخارجية وشراء الأراضي الخاصة بالمشاريع والقيام بعمليات التكوين المهني. ويجب على مشاريع الاستثمار التي يمكنها الاستفادة من دعم الدولة عن طريق هذا الصندوق، أن تتوفر على معايير الأحقية التالية والمقررة عن طريق الميثاق المذكور ومرسومه التطبيقي:

- ✓ استثمار مبلغ يعادل أو يفوق 200 مليون درهم؛
- ✓ خلق 250 فرصة عمل أو أكثر؛
- ✓ ضمان نقل التكنولوجيا؛
- ✓ المساهمة في حماية البيئة.

وستستفيد المقاولات المستوفية للشروط المذكورة من الامتيازات التالية:

- فيما يتعلق بالأراضي، ستساهم الدولة في مصاريف اقتناء الأراضي الضرورية لإنجاز برنامج الاستثمار، وذلك في حدود 20 بالمائة من قيمة الأرض التي سيقام عليها المشروع.
- مساهمة الدولة، فيما يتعلق بالبنيات التحتية خارج الموقع، في نفقات البنيات التحتية الخارجية الضرورية لإنجاز برنامج الاستثمار، وذلك في حدود 5 بالمائة من المبلغ الإجمالي لبرنامج الاستثمار. (وزارة الاقتصاد والمالية بالمملكة المغربية، www.finances.gov.ma)

2. تخفيض معدل ضريبة القيمة المضافة.

ويكون التخفيض على المبيعات والخدمات التي تنتجها المصانع الصغيرة التي تحقق رقم أعمال سنوي يساوي أو يقل عن خمسمائة ألف درهم. (Code Générale Des Impôts, 2013, p:123).

وتوجد ثلاثة أنواع من المعدلات سارية المفعول:

- المعدل العادي 20%؛
- المعدل المخفض بنسبة 7% لبعض المنتجات الاستهلاكية، و 10% على بعض المنتجات الغذائية، و 14% بالنسبة للمنتجات الأخرى. (Code Générale Des Impôts, 2013, p:115)

3. إعفاء من معدل الضريبة على الشركات: (Ibi, p: 9)

أ. الإعفاء من الضرائب على الشركات بصفة دائمة فيما يخص:

- البنك الإسلامي للتنمية bid؛
- البنك الإفريقي للتنمية bad؛
- مؤسسة التمويل الدولية S.F.I؛
- مؤسسات استثمار رأس المال المخاطر؛

ب. الإعفاء من الضرائب على الشركات بصفة مؤقتة: (Ibid, p: 11)

- الإعفاء الكلي للضريبة على الشركات لمدة 5 سنوات متتالية:
- الشركات التي تقوم بانتاج وتصدير السلع والخدمات وتكون بدأ من السنة الاولى للتصدير؛
- الشركات الفندقية للسياحة.

ثالثا: المقارنة بين الامتيازات الضريبية الممنوحة في كل من الجزائر والمغرب.

من خلال ما تم التطرق اليه سنقوم بمقارنة بين الامتيازات الممنوحة بين البلدين:

- فيما يتعلق بالإعفاء المؤقت من الضرائب على ارباح الشركات: نلاحظ ان المغرب هي الأضعف وبمدة اعفاء محددة بي 05 سنوات بدأ من النشاط الفعلي، في حين الجزائر قامت بالإعفاء من الضريبة على ارباح الشركات لمدة 10 سنوات بدأ من النشاط الفعلي.
- فيما يتعلق بالعفاء من الرسم على القيمة المضافة: بالنسبة للمغرب تم تخفيض معدل الضريبة على القيمة المضافة لبعض المنتجات الاستهلاكية، وبعض المنتجات الأخرى الى

7% و 14%، في قامت الجزائر بإعفاء من TVA فيما يخص السلع التي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمارات في المناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة من الدولة.

- فيما يتعلق بالإعفاء الدائم: قامت المغرب بإعفاء دائم على مؤسسات الوساطة المالية التي تقوم بتمويل المشاريع الاستثمارية المنجزة المتفق عليها، في حين اهتمت الجزائر هذا النوع من التحفيز.

- فيما يخص مساهمات الدولة: نجد أن المغرب خصصت مساهمة للمستثمر الأجنبي فيما يتعلق بشراء الأراضي وكذلك البنى التحتية خارج الموقع، في حين اهتمت الجزائر هذا النوع من التحفيز.

السنوات	عدد المشاريع	%	القيمة المالية بالمليون دينار	%	مناصب الشغل	%
2002	443	1%	67839	3%	24 092	8%
2003	1369	4%	235 944	9%	20 533	7%
2004	767	2%	200 706	8%	16 446	5%
2005	777	2%	115 639	5%	17 581	6%
2006	1990	6%	319 513	13%	30 463	10%
2007	4092	13%	351 165	14%	51 345	17%
2008	6375	20%	670 528	26%	51 812	17%
2009	7013	22%	229 017	9%	30 425	10%
2010	3670	11%	122 521	5%	23 462	8%
2011	3628	11%	156 729	6%	24 806	8%
2012	1880	6%	77 240	3%	8 150	3%
المجموع	32004	100%	2 546 840	100%	299 115	100%

المشاريع المحلية	31594	98,71	1 743 840	68,4%	256 156	85,63%
		%		7		
المشاريع الأجنبية	410	1,29%	803 000	31,5%	42 959	14,37%
				2		

من خلال ما سبق يتضح لنا أن الجزائر ركزت على منح إعفاءات ضريبية دائمة ومؤقتة بدرجة أفضل من التي منحتها نظيرتها المغرب وأهملت بعض الحوافز الأخرى كالتسهيلات الائتمانية وتزويد الشركات الأجنبية بالأراضي والبنية الأساسية بأسعار مغرية، والتي اعتبرتها المغرب ضمن أولوياتها في قانون الاستثمار من أجل جذب المستثمر.

المحور الثالث: تقييم أثر سياسة الجذب الضريبي على الاستثمارات الوطنية و الأجنبية في الجزائر.

أولاً: تطور عدد المشاريع الاستثمارية المنجزة في الجزائر.

قامت الدولة الجزائرية بالعديد من الإصلاحات التي مست النظام الضريبي في السنوات الأخيرة من أجل تشجيع الاستثمار، كان أبرزها الأمر 06_08 الذي جاء بثوب جديد من أجل تقادي القصور الذي وقع فيه الأمر 01_03 المتعلق بتطوير الاستثمار، حيث منح المشرع العديد من الامتيازات والضمانات لأصحاب المشاريع المحلية الخاصة وكذلك الأجنبية. وسنحاول من خلال الجدول (01) تحليل تطور المشاريع الاستثمارية المنجزة فعلا في الجزائر خلال الفترة (2002 - 2012).

الجدول رقم (01): تطور المشاريع الاستثمارية المنجزة في الفترة 2002-2012

المصدر: من إعداد الباحث استنادا على معطيات:

الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار، " حصيلة مشاريع الاستثمار"، نقلا عن الموقع:

<http://www.andi.dz/index.php/ar/bilan-des-investissements>

من خلال ملاحظتنا للجدول أعلاه تبين لنا أن الفترة (2002_2005) وهي الفترة التي جاءت بعد اصدار الأمر 01_03 شهدت ضعف كبير في حجم المشاريع الاستثمارية المنجزة في الجزائر سواء محلية كانت أو أجنبية، حيث لم تتعدى نسبة التطور السنوية 04% وهذا يعكس القصور والنقص الذي عرفه هذا المرسوم التشريعي من جهة، ومن جهة أخرى

عدم استقرار القوانين المتعلقة بالاستثمار وهذا ما أدى لعدم استيعاب المواطن لهذه القوانين واحاطته بكامل جوانبها.

أما بالنسبة للفترة الممتدة من (2006 إلى 2012) والتي عرفت ادخال العديد من التعديلات والاصلاحات على الأمر 03_01 فيما يخص قانون الاستثمار حسب ما جاء به الأمر 08_06، حيث نلاحظ تطور حجم الاستثمار في منحى تصاعدي حتى بلغ ذروة 22% سنة 2009 مع الحفاظ على الحد الأقصى في السنتين المتتاليتين 2010، 2011. (الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار، 2015)

كما أن مجمل الاستثمارات المنجزة بلغت سنة 2012 (32004) بقيمة مالية قدرها 2 546 840 مليون دينار احتلت فيها المشاريع المحلية اكر نسبة 98،79% والتي تبقى دائما دون المأمول بالنظر لمختلف البرامج والاصلاحات التي قدمتها الدولة، أما فيما يخص الاستثمارات الأجنبية فقد بلغت 410 مشروع بنسبة 1،29% وبقيمة مالية قدرها 803 000 مليون دينار وهي نسبة ضعيفة جدا مقارنة بما قدمته الدولة من نفقات ضريبة وضمانات ممنوحة للمستثمرين الأجانب وهو ما يعكس أن المستثمر الأجنبي غير مهتم بالامتيازات الضريبية.

ثانيا: الامتيازات الضريبية وعلاقتها بالاستثمار الأجنبي في كل من الجزائر والمغرب.

من خلال النتيجة التي وصلنا اليها سابقا والتي مفادها أن الامتيازات الضريبية الممنوحة للمشاريع الاستثمارية في الجزائر افضل من تلك الممنوحة في المغرب فيما يخص الضرائب على الشركات وغيرها من الاعفاءات الأخرى، في حين كانت السياسة المتبعة من قبل السلطة المغربية هي توفير السيولة الكافية لتمويل المشاريع عن طريق اعفاء المؤسسات المالية الممولة لتلك المشاريع من الضرائب، سنقوم من خلال هذا الجدول معرفة التناسب بين الامتيازات الضريبية وتدفقات الاستثمار الأجنبي في كل من البلدين.

الجدول رقم(02): مقارنة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في كل من الجزائر

والمغرب (الوحدة بالمليون دولار امريكي).

الدول	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
الجزا	1795,	1661,	2593	2746,	230	258	149
					0	1	2
							3
							201
							201
							201
							201

1	9	1	1	4		8	4	ئر
335	272	256	157	1951,	2487,	2804,	2449,	المغر
8	8	8	4	7	1	5	4	ب

المصدر: احصاءات المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، متوفر على الموقع:

<http://www.iaigc.net/?id=7&sid=21>

من خلال الجدول أعلاه أن حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي الوارد إلى المغرب أكبر من التدفقات الواردة إلى الجزائر خلال أغلب سنوات الدراسة وهذا ما يؤكد الأثر الضعيف للتدفقات الضريبية في جذب المستثمر الأجنبي إلى الجزائر، كما أن السياسة المتبعة من خلال السلطات المغربية في تحسين البنية التحتية وتحفيز مؤسسات الوساطة المالية على تمويل المشاريع داخل البلد، وكذلك عدد الاتفاقيات التي أبرمتها المغرب في هذا المجال كما يشير الجدول (03) ساعدت على جذب زيادة حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي ولو بالقدر القليل مقارنة بالعديد من الدول العربية.

كما أن ارتفاع حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي في الجزائر سنوات 2008، 2009 راجع إلى تزايد العائدات النفطية مما أدى إلى فتح قطاعات جديدة للاستثمار مثل البنى التحتية والخدمات كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر على المستوى العالمي شهد نموا كبيرا خلال هذه الفترة. (هادي صادق، 2015، ص: 8).

الجدول رقم (03): عدد اتفاقات الاستثمار لبعض الدول العربية، حتى نهاية 2013

الدولة	اتفاقيات الاستثمار الدولية الثنائية	اتفاقات الاستثمار الدولية أخرى	الإجمالي
	(BITs)	(OtherIIAs)	Total
مصر	100	13	113
المغرب	63	9	72
تونس	55	9	64
الجزائر	47	8	55
ليبيا	35	11	46
موريتانيا	20	7	27

المصدر: احصاءات المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، متوفر على الموقع الالكتروني:

<http://www.iaigc.net/>

من خلال الجدول اعلاه نلاحظ أن الجزائر احتلت مراتب متأخرة في مجال اتفاقيات الاستثمار بمجموع 55 اتفاقية مقارنة مع مصر التي احتلت المرتبة الأولى ب 113 اتفاقية تليها المغرب وتونس ب 72 و 64 اتفاقية على التوالي.

الخاتمة:

من خلال ما سبق يتضح لنا أن توفر الاطار التشريعي المناسب لا يكفي وحده لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، فبالرغم من قيام الحكومة الجزائرية بإدخال العديد من التعديلات والقوانين المتعلقة بالاستثمار وكان أهمها الامر 06-08 المتعلق بتطوير

الاستثمار المعدل والمتمم للأمر 01-03، والذي يقضي بمنح امتيازات ضريبية مبالغ فيها تعتبر نفقات تقع على عاتق الدولة، إلا أن هذه الامتيازات لم تبلغ هدفها وتأتي بثمارها فيما يخص جذب المشاريع الاستثمارية داخل الجزائر، نظرا لوجود العديد من العراقيل التي تعترض المستثمر الأجنبي، وهذا ما يستدعي تحسين المناخ الاستثماري في الجزائر والاستفادة من بعض الدول الناجحة في هذا المجال لأن ما يهم المستثمر ليس الامتيازات والحوافز الضريبية فقط، بل تجده مهتم بالعديد من العوامل والحوافز المتسلسلة والمرتبطة مع بعضها البعض المساعدة على تفعيل سياسة الجذب الضريبي، والتي يمكن ابرازها فيما يلي:

- ✓ تطهير المحيط من البيروقراطية والفساد والرشوة بصفة عامة؛
- ✓ تقديم تسهيلات للحصول على القروض من البنوك الوطنية وبمعدلات منخفضة؛
- ✓ تقديم مساعدات مالية من أجل اجراء البحوث والدراسات اللازمة لإقامة المشاريع والتوسعات في المستقبل؛
- ✓ توفير سوق مالي نشط لرأس المال؛
- ✓ تزويد الشركات الأجنبية بالأراضي والبنية التحتية بأسعار اقل؛
- ✓ الحفاظ على الاستقرار السياسي والاقتصادي والتشريعي داخل البلد؛
- ✓ وضع نظام ضريبي واضح يتيح للمستثمرين القدرة على المفاضلة عند اتخاذ قرارهم الاستثماري.

قائمة المراجع:

أولا: الكتب العربية.

- عبد الباسط علي جاسم الزبيدي، التطورات المالية الدولية وأثرها على التشريع الضريبي (دراسة تحليلية مقارنة)، دار الراية للنشر والتوزيع، الأردن، 2012.
- عبد السلام أبو قحف، الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، مصر، 2003.
- عبد المجيد قدي ، علم الضرائب، دار جرير للنشر والتوزيع، 2005.
- عبد المجيد قدي، مدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2011.
- مرسي السيد الحجازي، النظم والقضايا الضريبية المعاصرة، إيكس لتكنولوجيا المعلومات، الاسكندرية، مصر، 2004.

ثانيا: المذكرات والمداخلات.

قناشي يوسف، فعالية النظام الضريبي في ظل افرازات العولمة الاقتصادية (دراسة حالة النظام الضريبي الجزائري)، مذكرة مقدمة لنيل درجة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاديات المالية والبنوك، جامعة أحمد بو قره بومرداس، الجزائر، السنة الجامعية: 2008-2009.

نشيدة معزوز، دور التحفيزات الجبائية في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر (دراسة حالة الجزائر خلال التسعينات)، مذكرة مقدمة لنيل درجة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع نقود، مالية، وبنوك، جامعة سعد دحلب بالبليدة، 2005.

-هادي صادق، عفيف عبد الحميد، السياسة الضريبية كأداة لتشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات، دراسة حالة الجزائر خلال الفترة (2006 2014)، مداخلة مقدمة ضمن فعاليات الملتقى الدولي الموسوم ب السياسات الاستخدامية للموارد الطاقوية بين متطلبات التنمية القطرية وتأمين الاحتياجات الدولية، جامعة سطيف، يومي 7 و 8 افريل 2015.

ثالثا مواقع الانترنت.

<http://www.andi.dz> -

<http://www.finances.gov.ma/arma/Pages/Investissement>.

رابعا: كتب اللغة الاجنبية.

Code Générale Des Impôts, Direction Générale des Impôts, Ministère de l'économie et De Finance, Maroc, 2013.

التطوير التكنولوجي في المصارف (دراسة ميدانية في المصارف الجزائرية)

Technological Development in Banks (Case Study in Algerian Banks)

أ. أمينة عدنان، جامعة معسكر، الجزائر.

تاريخ التسليم: (2015 /10/04)، تاريخ التقييم: (2015 /10/ 30)، تاريخ القبول: (2015/11 /20)

Résumé

Le but de cette étude est d'étudier le développement technologique des banques.

Cette étude concerne les banques algériennes, et l'échantillon est constitué de directeurs de ces banques (Directeur général, ses adjoints, chefs de services et de certains directeurs des directions), et la méthode appropriée pour cette étude est la méthode analytique pour tester l'hypothèse, en plus l'utilisation de l'approche descriptive dans la construction de l'aspect théorique de l'étude, et la collecte des données à travers le programme (spss). les résultats importants de cette étude sont les suivant:

- la technologie est un élément important, en raison de son rôle important dans la réalisation de changements fondamentaux pour répondre aux besoins de l'avenir, et il faut que les banques commencent à partir d'aujourd'hui le développement de ses différentes activités.
- les banques cherchent toujours à avoir une bonne gestion à ses opérations et d'adopter des politiques spécifiques afin d'atteindre un équilibre entre la gestion des actifs et des passifs. Elles doivent donc développer ses opérations dans un cadre de stratégies claires fondées sur un développement technologique.
- les banques algériennes ont une orientation stratégique vers la technologie.
- les banques algériennes savent exactement ce qu'elles seront dans l'avenir et elles ont des perspectives d'avenir qui ne sont pas mauvaises

المخلص

تهدف هذه الدراسة إلى معرفة مستوى التطوير التكنولوجي في المصارف الجزائرية، وقد تم التطرق إلى أدبيات الجانب النظري وكذا الجانب الميداني بحيث قد أجريت هذه الدراسة على مجموعة من المصارف الجزائرية، وتكونت عينة الدراسة من مدراء تلك المصارف (المدير العام ومعاونيه ورؤساء الأقسام وبعض مدراء المديريات)، وقد كان المنهج الملائم لهذه الدراسة هو المنهج التحليلي في اختبار الفرضيات بالإضافة إلى استخدام المنهج الوصفي في بناء الجانب النظري للدراسة، وقد تم جمع البيانات من خلال الاستبانة، واستخدام الأساليب الإحصائية لتحليل البيانات وذلك من خلال برنامج (spss)، وقد تبين من خلال نتائج التحليل ما يلي:

- تعد التكنولوجيا أحد العوامل الرئيسية والتي تستوجب اهتماما كبيرا لما لها من دور كبير في إحداث تغييرات جوهرية لمواجهة احتياجات المصارف المستقبلية.
- تسعى المصارف دائما إلى تطوير إدارتها ضمن إطار إستراتيجيات واضحة تركز على مناخ التطور التكنولوجي بما يخدم التطوير المنشود.
- وجود اهتمام لدى المصارف الجزائرية محل الدراسة بانتهاج إستراتيجية توجه نحو التكنولوجيا وذلك سعيا منها للالتحاق بركب المستقبل

المقدمة:

لقد شهد الفكر المصرفي ثورة واسعة النطاق نتيجة ما يمكن أن يطلق عليه حادثة القرن الواحد والعشرين من المنظور المصرفي وذلك نتيجة الثورة الهائلة في مجال تكنولوجيا المعلومات وتكنولوجيا الاتصالات، وتشير اتجاهات التطور التقني في الدول المتقدمة إلى حرص المصارف على الاستفادة من التقدم التكنولوجي في مجال الحاسبات الآلية وصناعة الاتصالات لتوفير الخدمات المصرفية المختلفة عبر كافة الوسائط الإلكترونية. كما أن عمليات التحرير المالي والمصرفي وإزالة القيود والمنافسة الحادة، أدت مجتمعة إلى التعجيل بنشر التكنولوجيا في الأعمال المصرفية. وهكذا يعد التطوير التكنولوجي من أهم العناصر التي ساهمت في تغيير ملامح الخريطة المصرفية الدولية، حيث ساهم التقدم التكنولوجي في إحداث تغيير جذري في أنماط العمل المصرفي على النحو الذي بات يهدد الشكل التقليدي للمصارف. فالتطورات الحالية والمستقبلية في التكنولوجيا ترسم مستقبلا يتميز بتغيرات كثيرة. فالتطورات المتزامنة في التكنولوجيا، وخاصة في حقل الاتصالات، قد أكدت عملية الانتقال من الصيرفة التقليدية إلى مهنة أكثر شمولية لتقديم الخدمات المالية، فالتطور التكنولوجي يوفر إمكانيات لإدخال عمليات تطوير خدمات جديدة، وبذلك سيزداد الطلب على استخدام تكنولوجيا المعلومات نتيجة للمنافسة. إذ أن التطورات الحاضرة والمرتبقة تؤكد أن العالم أخذ في الاعتماد المتزايد على عامل تكنولوجيا المعلوماتية الذي أخذ يتفوق على الوسائل التقليدية الأخرى، وهناك شبه إجماع على أن اقتصاد القرن المقبل سيبني إلى حد كبير على تكنولوجيا المعلوماتية.

وتمثل تكنولوجيا المعلومات انطلاقة واسعة من القدرات والمكونات والعناصر المختلفة في تخزين ومعالجة البيانات واسترجاع وتوزيع المعلومات، بالإضافة إلى دورها في تأمين المعرفة المطلوبة التي هي صنعة امتزاج النظم الحاسوبية، وشبكات الاتصال والمعرفة التكنولوجية. وتتمثل أهم خصائص تكنولوجيا المعلومات في تقليص المسافات، تقليص الوقت، انقسام المهام الفكرية مع الآلة، تزايد النظم الشبكية وتطوير البيئة الإلكترونية فكريا.

أما فيما يخص المصارف الجزائرية فهي تعيش تحولات جذرية لمواجهة التغيرات الكثيرة التي يعيشها الاقتصاد الجزائري وقد أصبحت مشكلة تحديث النظام المصرفي الجزائري والتحاقه بركب المستقبل من أكبر اهتمامات السلطات العمومية.

إن المصارف الجزائرية قادرة على المنافسة بالرغم من اشتدادها، وذلك في إطار ارتباطها بقطار العصرية، وهدفها هو الحفاظ على قطاع يتميز بالتجديد المستمر في ظل التطورات الراهنة بهدف الوصول إلى مستوى معين من الجودة في الأداء والدخول في اقتصاد المنافسة. ويمكن صياغة إشكالية الدراسة كما يلي:

ما هو مستوى التطوير التكنولوجي في المصارف الجزائرية؟

ونحاول الإجابة على هذه الإشكالية من خلال الانطلاق من الفرضية التالية: هناك اهتمام بالتطوير التكنولوجي لدى المصارف الجزائرية محل الدراسة.

وقد تمثلت أهمية الدراسة في أنها ذات أهمية كبيرة ومتنامية للمصارف خصوصا في ظل التغيرات البيئية المستمرة. خصوصا وأن المصرفيين قد وصفوا العصر الحالي بعصر التحديات، والذي يتطلب من مختلف إدارات المصارف التطوير والتغيير للانتقال إلى صناعة مصرفية متطورة في المستقبل.

كما تسعى هذه الدراسة إلى تحقيق مايلي:

- 1- معرفة ما إذا كان هناك تطوير تكنولوجي في المصارف الجزائرية.
 - 2- اختبار فرضية الدراسة من حيث قبولها أو رفضها من خلال نتائج تحليل الدراسة والاستبانة، والوصول إلى استنتاجات يمكن أن تدفع باحثين آخرين للقيام بدراسات مماثلة تتعلق بالتطوير التكنولوجي للمصارف.
- واستندعت الدراسة تقسيمها إلى محورين أساسيين هما:

المحور الأول: عموميات حول التطوير التكنولوجي

المحور الثاني: دراسة ميدانية في المصارف الجزائرية

المحور الأول: عموميات حول التطوير التكنولوجي

1- مدخل إلى التطوير التكنولوجي:

تعد التكنولوجيا رصيد المعرفة الذي يسمح بإدخال آليات ومعدات وعمليات وخدمات مصرفية جديدة ومحسنة. وإن استخدام التكنولوجيا في العمل المصرفي قد مر بست مراحل تمثلت في الآتي: (الشمري - العبد اللات، 2008: ص 25-26-27)

- 1- مرحلة الدخول.
 - 2- مرحلة تعميم الوعي بالتكنولوجيا.
 - 3- مرحلة دخول الاتصالات والتقديم الفوري لخدمات العملاء.
 - 4- مرحلة ضبط أو السيطرة على التكاليف.
 - 5- مرحلة اعتبار التكنولوجيا أحد موجودات المصرف.
 - 6- مرحلة اعتبار التكنولوجيا عملا ضمن أعمال المصرف.
- وفي ظل الإدارة الإستراتيجية للتكنولوجيا المصرفية، هناك عناصر لا بد من التأكيد عليها، ومن أهمها:
- الاعتماد المتنامي على الركائز الإلكترونية لتلبية احتياجات العملاء من الخدمات المصرفية الإلكترونية.
 - تصاعد أهمية التكنولوجيا في مراقبة سير الأعمال والرقابة الداخلية.
 - معايير بازل التي تهتم بمخاطر التشغيل، وأهمية الإدارة الإستراتيجية لمخاطر التكنولوجيا المصرفية لمنع أي تأثير سلبي على المصارف.
 - تصاعد أهمية الخدمات المصرفية بالتجزئة (Retail Banking) كميدان أساسي من أعمال المصارف ومصدر مهم لزيادة ربحيته.

وتشكل التكنولوجيا بما مرت به من مراحل تحديا للإدارة عموما في ظل ثورة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات ويبلغ هذا التحدي ذروته مع انتشار الإنترنت، وفي الوقت نفسه تعد التكنولوجيا فرصة كبيرة أمام المصارف لتحقيق إنجازاتها لإحداث تغييرات جذرية في الإدارة وتحقيق أهدافها الإستراتيجية العليا (طالب - الغزالي، 2009: ص 48).

2- مواكبة التطوير التكنولوجي:

إن إدخال التكنولوجيا إلى المصارف يتطلب من هذه الأخيرة مواكبتها، وذلك لأنها تسهم في تنفيذ أهداف المصارف والإستراتيجيات التي تتبناها لتتلاءم مع ظروف البيئة المتغيرة باستمرار، إذ يمثل اعتماد تكنولوجيا متطورة نقلة نوعية مغايرة عن كل ما هو تقليدي (خطاب، 2009: ص 71).

وبالتالي يمكن اعتماد مجموعة من الإجراءات أو المفاهيم لمسايرة التطور التكنولوجي في المصرف، والتي تمثل تمهيدا لنجاح الصناعة المصرفية المستقبلية، وأهمها ما يلي:

2-1- إعادة هيكلة المصارف:

أصبحت المؤسسات الحديثة بما فيها المصارف تعزز إمكانياتها الداخلية والخارجية من أجل ضمان مواكبة كل تغيير يمكن أن ينتاب نشاطها، ويظهر ذلك في معرفة المصرف للمجالات التي يمكن أن يؤثر فيها التغيير داخل المصرف سواء كانت هذه المجالات على المستوى المادي أو البشري أو المالي وحتى التنظيمي. ويتكيف المصرف مع التغيير التكنولوجي بأسلوب إعادة الهيكلة كاستغناء المصرف عن بعض العمالة الزائدة (دبون، 2008: ص 171).

2-2- تبني مفهوم الصيرفة الإلكترونية:

لم تقف المصارف مكتوفة الأيدي أمام التطور التكنولوجي المتسارع، بل واكبت هذا التطور وانخرطت في استعمال الوسائل والأنظمة الإلكترونية (شافي، 2007: ص 119). حيث عرفت الصناعة المصرفية تطبيق نظم ووسائل جديدة حققت السرعة في الاستفادة القصوى مما تتيحه التكنولوجيا الحديثة، وتمثلت أساسا في الاستخدام الواسع لوسائل الدفع والسداد الإلكترونية.

ويعرف البنك الإلكتروني بأنه "مؤسسة مالية شبكية تؤدي خدماتها باستخدام الأساليب الإلكترونية والتي يعد الإنترنت من أهم أشكالها، ويمكن الحصول على خدماتها عن طريق الضغط على مجموعة أزرار في الكمبيوتر من أي مكان". وقد أدى هذا النوع من المصارف إلى تغيير المفهوم التقليدي للمصرف، وكذلك تغيير نوعية الخدمات التقليدية التي تقدمها المصارف وطبيعة تقديمها، بل إنه غير كذلك المفهوم التقليدي للنقد والمتعارف عليه. كما ألغى عبارة شهيرة كان يرددتها العملاء وهي "أنا ذاهب إلى المصرف"، لأن عنوان البنك الإلكتروني هو عبارة عن رقم مخزن في ذاكرة هاتف العميل يتصل به من خلال هذا الرقم، أو عبارة عن عنوان إلكتروني على شبكة الإنترنت العالمية (رضوان، 1999: ص 62).

2-2-1- القنوات الإلكترونية كإستراتيجية لتطوير الخدمات المصرفية:

إن التحدي الحقيقي للمصارف هو إدماج وتوحيد وتكامل القنوات المتعددة وذلك لتطوير العلاقة بينها وبين عملائها، بحيث يجب أن يكون لكل مصرف سياسة قنوات متعددة خاصة به، ومطابقة لوضعه الإستراتيجي، وإن هذه القنوات ستعتمد على الإستراتيجية المتبعة من قبل كل مصرف، موقع المصرف وكذا موارده البشرية (Lauquin, 2008 : p 2008)، وتتمثل إستراتيجية تعدد القنوات في قيام المصرف بإتاحة الخيار الكامل للعملاء، وذلك من خلال عرض وتقديم كافة الخدمات عبر جميع القنوات (الصراف الآلي، نقاط البيع، الخدمات المالية عن بعد...) (Copiez, 2011 ; p 5). إنه من المفيد أن تتخذ المصارف ضمن إستراتيجياتها مجموعة من القنوات الخاصة بها وخصوصا القنوات الإلكترونية وتطويرها باستمرار، مما يؤدي إلى تسهيل طبيعة العمل المصرفي، وكذلك تخفيف واختصار الخطوات التي كان يقوم بها العملاء. وإن تكوين المصرف لشبكة من القنوات الإلكترونية الخاصة به من المنتظر أن يشكل قاعدة أساسية لتطوير العلاقة مع العملاء وبالتالي العبور إلى عالم وجيل جديد من العمل المصرفي في المستقبل، ومن أهم القنوات الإلكترونية ما يلي:

- الإنترنت المصرفي: يعرف العمل المصرفي عبر الإنترنت بأنه ذلك العمل الذي تكون فيه الإنترنت وسيلة الاتصال بين المصرف والعميل، وبمساعدة نظم أخرى، يصبح عميل المصرف قادرا على الاستفادة من الخدمات المصرفية المختلفة من

خلال جهاز الكمبيوتر الشخصي الموجود لدى العميل، يسمى بالمضيف (Host)، أو من خلال استخدام أي مضيف آخر، ويتم ذلك عن بعد، ودون الحاجة إلى اتصال مباشر مع كادر المصرف البشري.

وإن الخدمات المصرفية المعروضة على الإنترنت هي نفسها الموجودة على مستوى الوكالات المصرفية، إلا أن الفرق هو أن مستخدمي الإنترنت يوفرّون على أنفسهم مشوار الذهاب إلى المصرف، إذ على مستخدم الإنترنت فقط إثبات هويته الشخصية وذلك من خلال إدخال رمز العميل، بالإضافة إلى رمز شخصي يقوم باختياره، وبالتالي يمكنه الاستشارة حول كافة التفاصيل المتعلقة بعمليات الحساب الجاري، القيام بتحويل ما، طلب دفتر شيكات، إرسال بريد إلكتروني إلى المكلف بإدارة حسابه وغيرها من الخدمات المصرفية (غنيم، 2007: ص 96 - 97 - 98).

- **الهاتف المصرفي:** لقد قامت المصارف بإنشاء خدمة الهاتف المصرفي كخدمة يتم تأديتها لمدة 24 ساعة يوميا، وخلال الإجازات والعطلات الرسمية. إذ يمكن تنفيذ بعض العمليات المصرفية إلكترونيا بواسطة الهاتف الثابت أو الخليوي، الذي يتيح الحصول على العديد من الخدمات المصرفية والمالية، كالمعلومات عن الأرصدة والحسابات وتوجيه معلومات للمصرف لتنفيذ بعض العمليات في أوقات معينة. حيث يستطيع العميل الاتصال عبر الهاتف بمركز الاتصال (Call Center) الموجود لدى المصرف للحصول على بعض المعلومات أو الخدمات عن طريق موظف مدرب في مجال خدمة العملاء يرد على قائمة كبيرة من الطلبات (شافي، 2007: ص 125).

كما يطلق على تقديم الخدمات المصرفية الإلكترونية للعميل عبر هاتفه الخليوي المعتمد للخدمة (Wap enabled) بالمصرف الخليوي (Mobile Bank) والذي تتطلب خدماته هاتف خليوي Wap enabled، اشتراك العملاء بخط (Data Line) من خلال شركة الاتصالات الخليوية، بطاقة فيزا إلكترونية ورقم سري للدخول إلى الخدمة وإنزال (Profile) الخاص بالمصرف على الجهاز الخليوي إما من خلال البروشور الخاص بالخدمة، أو من خلال الاتصال مع شركة الاتصالات الخليوية (الشمري - العبد اللات، 2008: ص 64 - 65).

- **الصيرفة عبر التلفزيون:** لقد تم تطوير التلفزيون ليتيح التراسل من قبل المشترك لمقدمي خدمة الإرسال، وأصبح يعرف بالتلفزيون التفاعلي (Inter Active TV) (id TV) (سفر، 2008: ص 38)، وهناك من يطلق عليه بالتلفاز الرقمي التفاعلي (Inter Active Digital Television)، وهو يعد من القنوات التي تمكن المصارف من الوصول إلى عملائها وعرض خدماتها عليهم من خلالها. ويقول السيد (McGinn) " بينما تقوم الإنترنت بخدمة هؤلاء الذين تعايشوا معها، فإن العمليات المصرفية عبر التلفاز ستسمح للعائلات ذات الدخل المتوسط أن تتفاعل مع المصارف من خلال تقنية يعرفونها ويفهمونها تماما"، حيث أن التلفاز الرقمي هو عبارة عن ربط عبر الأقمار الصناعية بين جهاز التلفاز بالمنزل وبين حاسب المصرف، وبالتالي يمكن التحول من خلال رقم سري إلى حاسب المصرف أو شبكة الإنترنت، وتنفيذ العمليات المطلوبة. وتستخدم فئة ربات البيوت في المنازل التلفاز الرقمي بكثرة خصوصا إذا لم يتوفر لديهن جهاز حاسب (الشمري - العبد اللات، 2008: ص 32). أي أن التلفاز الرقمي هو قناة متاحة لأكبر شريحة من المتعاملين مع المصارف، وذلك لأنهم تعودوا عليها لمدة زمنية طويلة، وبالتالي سهولة تقبلهم المعلومة منها.

- **الصراف الآلي (Automatic Teller Machine):** ويعرف اختصارا ATM، وهي تقنية مصرفية حديثة نسبيا. ويعد الصراف الآلي كناية عن آلة مبرمجة تحفظ فيها النقود بطريقة معينة، وتستطيع التعرف على البطاقة الخاصة بها، والسماح بإدخال مبلغ نقدي مغطى في رصيد حساب صاحب البطاقة. وتضم آلة الصراف الآلي جهازي إدخال وهما قارئ البطاقات ولوحة المفاتيح، كما تحتوي آلة الصراف الآلي على أربعة أجهزة إخراج، وهي السماع، وشاشة عرض، وطابعة إيصالات وآلة توزيع للنقد (سفر، 2008: ص 141 - 145).

تعد الأشكال السابقة من أهم القنوات الإلكترونية، والتي تساعد على ربط العلاقة بين العملاء والمصارف من أجل استفادة الطرفين، وتضاف إلى تلك القنوات أدوات الدفع الإلكتروني من أنظمة التحويل الإلكتروني وكذا طرق الدفع الإلكترونية بحيث تشكل هذه الأخيرة الوسيلة لوصول العميل إلى ما يرغبه من خدمات، وتسعى المصارف دائما إلى تطوير هذه الطرق والأدوات لمواكبة الحاضر والاستعداد للمستقبل.

2-2-2- أدوات الدفع الإلكتروني:

- أنظمة التحويل الإلكتروني:

لقد ظهرت التقنيات الحديثة في المصارف في بادئ الأمر على شكل أنظمة للتحويل الإلكتروني (EFTSystems) (Sinkey, 2001 ; p7)، ومن أهم مكونات هذه الأنظمة ما يلي:

أ- غرفة المقاصة الإلكترونية (ACH) (Automated Clearing Houses).

ب- نقاط البيع (Point Of Sale).

وتظهر إلى جانب أنظمة التحويل الإلكتروني السابقة، أنظمة أخرى لها دور هام في المدفوعات الخارجية، وأهمها:

أ- نظام السويفت (SWIFT): وهي اختصار لاسم الشبكة Society For World Wide Interbank Financial

Telecommunication. وقد جاءت فكرة نظام السويفت لتقديم خدمة يعتمد عليها في مجال تبادل المعلومات بطريقة سريعة و آلية وبأمان بين المؤسسات المالية، وقد نشأت هذه الشبكة في عام 1973م في بلجيكا بواسطة مجموعة من المصرفيين الأوروبيين، وتم توسيع أعضائها سريعا ليشترك في عضويتها والاستفادة منها آلاف المصارف والمنظمات المالية في أغلب دول العالم، وهي مؤسسة لا تهدف إلى الربح، وتقوم بتقديم خدمات تبادل الرسائل بين الأعضاء على مدار 24 ساعة وطوال أيام السنة. وقد استخدمت شبكة السويفت رمزا خاصا ثابتا لكل عضو في عملية تبادل الرسائل، ويسمى رمز عميل السويفت، وذلك نتيجة لاختلاف أسماء المؤسسات المالية مما يؤدي إلى صعوبة كتابة أسمائها في كل مرة يتم فيها إرسال رسالة لها، ويتم توزيع هذه الرموز على الأعضاء عبر كتيب يوزع دوريا ويحتوي على قوائم محدثة برموز وعناوين ومعلومات عن جميع الأعضاء يسمى كتيب مستخدم السويفت، ويتكون رمز عميل السويفت من ثمان خانات بشكل رئيسي (11 مع رقم الفرع)، وينقسم إلى أربع مقاطع (من اليسار لليمين)، بحيث يتكون المقطع الأول من أربع خانات هي عبارة عن رمز المصرف، أما المقطع الثاني فيضم خانتين، وهي عبارة عن رمز الدولة، والمقطع الأخير هو عبارة عن ثلاث خانات اختيارية يمكن أن تضم رموز الفرع (شلهوب، 2007: ص 348-351-352) مثلا المصرف الشعبي الجزائري (أو القرض الشعبي الجزائري) (Credit Populaire D'Algerie)، وهنا رمز السويفت هو CPALDZAL.

ب- نظام مقاصة المدفوعات بين المصارف (التشيبس) (Chips): وتعود ملكية هذا النظام وإدارته إلى مجموعة من المصارف وبيوت المقاصة التابعة إلى جمعية مقاصة نيويورك، ويستخدم هذا النظام لحالات الدولار بين المصارف الأمريكية والمصارف الأجنبية مما يسهل المدفوعات الإلكترونية إلى شركات موجودة خارج حدود الولايات المتحدة، وعلى الرغم من أن هذا النظام له دوره الهام في المدفوعات الخارجية، إلا أنه لا يساهم إلا بحجم ضئيل في نظام التحويل الإلكتروني، حيث لا يتعدى عدد الصفقات المائة وخمسين مليون صفقة في السنة (محمود، 2006: ص 204).

وإن من أهم طرق الدفع الإلكتروني ما يلي:

أ- النقود الإلكترونية (أو النقود الرقمية).

ب - الشيكات الإلكترونية.

ت - المحافظ الإلكترونية.

ث - البطاقات المصرفية.

ج - البطاقات الائتمانية (Credit Card).

ح - بطاقات الدفع (Debit Card) أو (Payment Card).

خ - البطاقات المدفوعة مقدما (Stored Value Card (SVC).

د - بطاقات الصرف الشهري (Charge Cards).

ذ - البطاقات الذكية (Smart Cards).

يمكن القول أنه كلما تعددت القنوات الإلكترونية الخاصة بالمصرف كلما سهل ذلك الاتصال بعملائه أكثر. إذ أن أدوات الدفع السابقة الذكر وغيرها في تطور مستمر، لذا على المصارف أن تتكيف معها وتواكبها للارتقاء بالعمل المصرفي، إذ يرى البعض مثلاً أنه يمكن أن تكون البطاقة الائتمانية في المستقبل على شكل ساعة أو خاتم تدمج فيه شريحة تحتوي على سلسلة من المعطيات أو البيانات الخاصة بالعميل، حيث يكتفي هذا الأخير بتمرير ساعته أو خاتمه على الآلات لتنفيذ عملياته (Les echos, 1997 ; p21).

3-2 - إدارة الجودة الشاملة:

في ظل التطور الهائل في المعلومات وتقنيات الاتصال، فإن من أكثر الجوانب الإدارية الهادفة هو إدارة الجودة الشاملة، ورغم قدم هذا المفهوم إلا أنه شاع تطبيقه من قبل الإدارة الحديثة للمصرف.

2-3-1 - مفهوم إدارة الجودة الشاملة:

تعد إدارة الجودة الشاملة (Total Quality Management) (TQM)، أحد المبادئ الحديثة التي نادى بها الفكر الإداري المعاصر، حيث يمكن تعريفها بأنها " الجهود التي تهدف إلى تعظيم القدرة التنافسية من خلال تضافر جهود جميع الأفراد للعمل على التحسين المستمر للخدمات" (الدوري - صالح، 2009: ص 301-302).

تظهر مساهمة إدارة الجودة الشاملة في التكيف التكنولوجي من خلال أسلوب تنظيم فرق العمل، ويعرف فريق العمل بأنه مجموعة الأفراد العاملين مع بعضهم البعض بغية الوصول إلى تحقيق أهداف محددة ومشتركة فيما بينهم، وتتنوع فرق العمل إلى (دبون، 2008: ص 162-163):

- فرق تحسين الجودة.

- حلقات الجودة.

- فرق حل المشكلات.

- فرق العمل المسيرة ذاتيا.

2-3-2 مبادئ إدارة الجودة الشاملة:

حتى يتمكن المصرف من تطبيق نظام إدارة الجودة الشاملة تطبيقا سليما، عليه أن يتبنى مجموعة من

المبادئ أهمها (صالح، 1995: ص 25):

- التأكيد على خدمة العميل.
- التحسين المستمر.
- التعاون والمشاركة الجماعية.
- الوقاية بدل التفتيش.
- التأكيد على ثبات الهدف والرؤية المشتركة.
- التزام الإدارة العليا.
- اتخاذ القرارات بناء على الحقائق.

2-3-3 أهداف إدارة الجودة الشاملة:

يمكن تحديد أهداف إدارة الجودة الشاملة في ثلاثة أهداف رئيسية (الظاهر، 2009: ص 288):

- خفض التكاليف.
- تخفيض الوقت اللازم لإنجاز المهمات للعميل.
- تحقيق الجودة.

وتجدر الإشارة إلى أن إدارة الجودة الشاملة لا تهتم بكسب رضى العملاء في الحاضر فقط وإنما أيضا في المستقبل، حيث تنص أهم مبادئ إدارة الجودة الشاملة على التأكيد على خدمة العميل، إذ أن المصارف قد أصبحت أمام سوق مصرفية يسيطر عليها نوع جديد من العملاء ذوي الاحتياجات والمواصفات المتنوعة. بحيث أن كل عميل يعد حالة قائمة بذاتها تتطلب من المصرف التعامل معها بصورة فردية مختلفة. حيث يرغب العملاء في رؤية المصرف الذي ينتمون إليه ويتعاملون معه مصرفا متطورا مبدعا قادرا على متابعة متطلبات العصر واحتياجات المستقبل (قائش، 1998: ص 45-65). وتمنح التكنولوجيا للمصارف في المستقبل سيطرة جديدة فيما يخص علاقاتها مع عملائها، كما ستزود التكنولوجيا المصارف أيضا بالأساليب والوسائل لتعميق العلاقات الحالية (Cairncross, 2002 ; p 195).

وإن العلاقة بين المصرف وعملائه ليست ظاهرة جديدة، وإنما قد تواجدت بتواجد المؤسسات نفسها، إلا أن تلك العلاقة المصرفية القديمة تختلف عن ما هي عليه اليوم، كما سوف تختلف عما ستكون عليه في المستقبل. حيث قد اتخذت العلاقة التقليدية بين

المصرف وعمالته شكل عقود محددة الفترة، وكانت الودائع والقروض في أغلب الأحيان عقودا من هذا النوع، إلا أنه لوحظ تغيير واضح في تلك العلاقة، ويرجع ذلك إلى التحرر من القيود والتطور السريع لتكنولوجيا المعلومات حيث أصبحت المصارف تبذل جهدا أكثر للبحث عن أسواق جديدة، ولمكانية الحصول على عملاء جدد- (Gardener)

. Falzon, 2000; p 152-160

يمكن القول أن العلاقة التقليدية بين المصرف وعمالته كانت أضمن وأوثق، إلا أنه بإمكان المصارف خلق علاقة حميمة مع عملائها وتطويرها من خلال الاستفادة من التكنولوجيا والاتجاهات والأساليب الحديثة مع عدم إهمال العلاقة التقليدية التي كانت قائمة لكي تتميز عن المؤسسات المنافسة الأخرى، وبالتالي القيام بجذب المزيد من العملاء في المستقبل مع المحافظة على العملاء الحاليين.

4-2 - إدارة المعرفة: (Knowledge Management):

تعرف إدارة المعرفة بأنها " مجموعة العمليات التي تشمل تحديد المعرفة المفيدة وتحديثها من أجل خلق ثقافة مفتوحة وبناء منظمة متعلمة" (الدوري - صالح، 2009: ص 56).

لقد أدت التكنولوجيا دوراً بارزاً في التحول الاقتصادي والنمو الاجتماعي والتغيير الشامل لكل نواحي الحياة. وفي عصرنا الحاضر ازدادت أهمية التكنولوجيا لتحصل نقلة سريعة نحو عنصر آخر أكثر أهمية وهو العنصر البشري ولتصبح معه التكنولوجيا وسيلة تساعد في إدارة معرفته. وإن العاملين بإدارة المعرفة هم وحدهم الذين يحددون مهامهم الوظيفية وذلك لأنهم يكتشفون جديدا كل ساعة ومن ثم يبحثون في كيفية تشغيله واستثماره (الديب، 2009: ص 3 - 13 - 15).

إن ظهور الاهتمام الكبير بإدارة المعرفة ليس غريبا بل هو امتداد طبيعي لتطور إدارة الجودة الشاملة وتطور عمليات إعادة الهندسة إذ أن أسلوب إعادة الهندسة قد ركز على دور التكنولوجيا في توجيه الأعمال نحو الاتجاه الصحيح وغرس هذا الاتجاه بثبات في الثقافة الإدارية (طالب - الجناي، 2009: ص 71).

فخلال العقود القليلة الأخيرة، أصبحت إدارة المعرفة من الموضوعات الأساسية في الإدارة على مستوى أغلب دول العالم. وقد ساعد في ذلك ما أفرزته العولمة من فرص وما نجم عن التطور الكبير في مجال الاتصالات والشبكات وخصوصا الانترنت. وإن نظام الاتصالات الحديث بما يحويه من تكنولوجيات متقدمة أدى إلى الانتشار الواسع والفهم الكبير لحاجات العملاء، وصارت المنظمات تركز بصورة كبيرة على بناء هيكلية تنافسية لأصول رأس المال الفكري Intellectual Capital ، إذ أن رأس المال الفكري يعدّ سلاحا تنافسيا فاعلا في ظل اقتصاد المعرفة Knowledge Economy . إن المصارف تعمل بصورة دائمة على تحقيق النجاح والمحافظة على نجاحها وبقائها، وهذا يجعلها تسعى باستمرار إلى تطوير وتحسين وتعديل استراتيجياتها، وإلى تطوير منتجاتها، واستخدام أدوات ووسائل متجددة. وتسعى الإدارة الحديثة للمصرف إلى الاستفادة من المعارف والعلوم التي يستحدثها ويطورها العلماء ودوائر المعرفة باستمرار. وهذه الجهود تؤدي إلى إتاحة الفرص الجديدة، وإلى تحقيق التقدم والتطور المستمر. وإن إدارة المعرفة تسعى إلى تحقيق الانسجام بين الممارسات والتوجهات الحالية والمستقبلية، وتركز على تحديد التوجه السوقي للمنظمة وطبيعة أعمالها والتحقق من بناء القدرات المعرفية التي تتسجم مع هذه التوجهات، والتحقق من العمل المستمر على تطويرها واستمرارها (أبو فارة، 2006: ص 3-4).

وتؤدي إدارة المعرفة أهمية كبيرة للمنظمات كافة، حيث تأتي أهميتها من كونها إحدى المكونات الجوهرية لنجاح المنظمات وضمان بقائها من خلال قدرتها على المساهمة في تطوير رؤية طويلة الأمد يعبر من خلالها المصرف أين يرغب في الذهاب مستقبلا؟ ويأتي

ذلك عن طريق تحديد ماذا يحتاج السوق؟ ماذا يرغب العملاء؟ وما مستوى المنافسة؟ (طالب - الجنابي، 2009: ص 71). وإن إدارة المعرفة تمكن المصارف من تحسين أدائها، كما أنها عملية إستراتيجية تمثل مصدرا ممكنا للحصول على الميزة التنافسية بالنسبة لأية مؤسسة مصرفية (Pallas- Labaki, 2008 ; p 171). فإدارة المعرفة بحاجة دائمة إلى العقول البشرية القادرة على استيعاب تجربة الماضي، تحليل ظروف الحاضر واستشراف آفاق المستقبل. وبهذا أصبح التفكير والعمل الإبداعي وقيادة عمليات التطوير أمرا لصيق الصلة بمستقبل أي مصرف.

5-2- تطوير أساليب الرقابة المصرفية لمواجهة المستقبل:

إن المصارف دائمة السعي إلى مواكبة التطورات الحالية والتطلع إلى الآفاق المستقبلية. وفي ظل البيئة المحيطة بالمصارف والمحفوفة بالمخاطر، يجب تطوير أساليب الرقابة، كما يجب أن تأخذ المصارف بالمقررات التي جاءت بها لجنة بازل والتي تشكل أساسا لمواجهة التحديات التي تواجهها المصارف.

حيث أن العديد من التحديات قد ظهرت في الفترة الأخيرة كتزايد المخاطر المصرفية الناتجة عن التوسع في تقديم الخدمات المصرفية لتلبية احتياجات العملاء، بالإضافة إلى الثورة التكنولوجية وتحديث وسائل الاتصال التي اختصرت زمن إعداد الدراسات الائتمانية، وزيادة الرقابة الدولية على المصارف (الرضا - غنام، 2005: ص 152).

إن الرقابة المصرفية في الوقت المعاصر قد أصبحت تتعرض لضغوط حادة وخصوصا في ظل الأزمات المتكررة بما فيها الأزمة العالمية التي شهدتها دول العالم، وبالتالي يجب تطوير الرقابة المصرفية بما يمكن من التقليل من الاضطرابات وتجنب الأزمات في المستقبل.

إن الأزمة العالمية وما نتج عنها، كان بمثابة درس حقيقي للدول التي لم تطبق المعايير الدولية على أكمل وجه. إلا أن هناك أمل الاستفادة من هذه الأزمة، وحرص المصارف على تطوير أنظمتها الرقابية بما يؤدي إلى منع تكرار الأزمة في المستقبل، أو على الأقل التقليل من آثارها إذا وقعت مرة أخرى.

المحور الثاني: دراسة ميدانية في المصارف الجزائرية

1- مجتمع وعينة الدراسة:

تم أخذ ثمانية (8) مصارف جزائرية كعينة مقصودة خمسة (5) مصارف حكومية وهي كل من بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR)، البنك الوطني الجزائري (BNA)، البنك الوطني للتوفير والاحتياط (CNEP)، بنك التنمية المحلية (BDL)، القرض الشعبي الجزائري (CPA)، وثلاثة (3) مصارف خاصة في وهران وهي كل من سوسيتي جنرال، بي أن بي با ري با (BNP Paribas)، المؤسسة المصرفية العربية (ABC)، وتشكل العينة (40%) من المجموع الكلي للمصارف.

وإن مجتمع الدراسة هو المدراء (المدير العام ومعاونيه ورؤساء الأقسام وبعض مدراء المديريات الذين من شأنهم الإجابة على موضوع الدراسة)، أما عينة الدراسة فهي نخبة من هؤلاء المدراء ورؤساء الأقسام ومدراء المديريات للمصارف التي وافقت على المشاركة في الدراسة، وقد بلغت عينة الدراسة (80) مفردة بمعدل (10) مفردات من كل مصرف، حيث بلغ عدد الاستثمارات الموزعة (80) استثمار، وبلغ عدد الاستثمارات المستلمة (77)، وقد كان عدد الاستثمارات الصالحة للتحليل هو (75) استثمار، أي أنه قد بلغت نسبة الاستثمارات الصالحة للتحليل (93,75%).

ولقياس أسئلة المتغيرات المستقلة والتابعة في الاستبانة، تم استخدام مقياس ليكرت وهو مكون من خمس نقاط هي: غير موافق تماماً، غير موافق، محايد، موافق، موافق تماماً.

وكما هو موضح في الجدول رقم (1)، فقد تم ترتيب هذا المقياس خماسي الأبعاد ترتيباً تصاعدياً.

الجدول رقم (1): يوضح دلالات نقاط القياس

النقطة	الدلالة
1	غير موافق تماماً
2	غير موافق
3	محايد
4	موافق
5	موافق تماماً

2- أدوات التحليل الإحصائي:

2-1- أساليب الإحصاء الوصفي: استخدمت الباحثة منها:

- التوزيع التكراري

- المتوسط الحسابي

- الانحراف المعياري

- معامل الاختلاف

2-2- أساليب الإحصاء الاستدلالي: استخدمت الباحثة الآتي:

- اختبار One sample T-test: يستخدم لاختبار فرضية تتعلق بالمتوسط الحسابي.

وقد كان أساس الحكم لاختبار الفرضية كما يلي:

أ- يتم قبول فرضية العدم (H_0) إذا كانت قيمة P الاحتمالية $0,05 < P$.

ب- يتم قبول الفرضية البديلة (H_1) إذا كانت قيمة P الاحتمالية $0,05 > P$.

وقد تم تحليل البيانات المجمعة من خلال الاستبانة واستخدام الأساليب الإحصائية السابقة بالاعتماد على حزمة البرامج الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS).

3- اختبار الصدق والثبات لأداة الدراسة:

لقد تم عرض الصيغة الأولية للاستبانة على عدد من المحكمين المختصين، وبعد استعادة استبانة الاستبانة، تم الأخذ بعين الاعتبار آراء وملاحظات المحكمين حول فقرات الاستبانة، وعلى ضوء تلك الآراء والملاحظات تم تعديل عدد من فقرات الاستبانة، وبالتالي تم إعداد الاستبانة بشكلها النهائي

ولغرض التحقق من صدق مقاييس الدراسة وثباتها، فقد تم استخدام معامل ألفا كرونباخ، وقد كانت نسبة ثبات المقياس للأسئلة مجتمعة (88.9%) وهي مقبولة بشكل كبير إحصائيا وهي النتيجة النهائية التي تم الحصول عليها كما هي موضحة في الجدول رقم (2).

الجدول رقم (2): يوضح اختبار صدق وثبات مقاييس الدراسة باستعمال ارتباط معامل ألفا كرونباخ

متغير الدراسة	عدد الأسئلة	تباين الأسئلة	معامل ألفا كرونباخ	النتيجة
التوجه الإستراتيجي المستقبلي نحو التكنولوجيا	26	0,064	0,889	مقبولة

4- تحليل استجابات عينة الدراسة:

يوجد ارتفاع في المتوسط العام لبعد التطوير التكنولوجي كما يوضحه الجدول رقم (3)، فقد بلغ (3,93)، بانحراف معياري قدره (0,52)، ويتضح بأن المتوسط العام هو أكبر من المتوسط الفرضي (3)، مما يعني بأن بعد التطوير التكنولوجي كان بعدا واضحا للمديرين وفق وجهة نظرهم الشخصية، وقد تم تناول هذا البعد من خلال ستة وعشرون (26) سؤالا:

قد حصل السؤال الأول الذي يقيس (يعتبر التطوير التكنولوجي فرصة للمصرف لإحداث تغييرات جوهرية في إدارة المصرف) على متوسط قدره (4,65)، وانحراف معياري قدره (0,479)، ومن الملاحظ أن المتوسط هو أكبر من المتوسط الفرضي (3)، كما يميل إلى درجة الموافقة تماما.

وقد حقق السؤال الثاني (يسعى المصرف إلى تطوير خدماته بناء على التطورات التكنولوجية الحاصلة) متوسطا قدره (4,60)، وانحرافا معياريا قدره (0,593)، ويتضح بأن المتوسط هو أكبر من المتوسط الفرضي، كما يميل الرأي لأن يكون موافق تماما.

أما بالنسبة للسؤال الثالث والذي يقيس (يستثمر المصرف في التكنولوجيا المتوفرة لديه لتطوير خدمات مصرفية مستقبلية) فقد حصل على متوسط يبلغ (4,60)، وانحراف معياري يبلغ (0,697)، وهذا يعني حسب وجهة نظر المديرين بأن مصرفهم يقوم بالاستثمار في التكنولوجيا المتوفرة لديه وذلك بهدف تطوير الخدمات المصرفية في المستقبل.

وبشكل عام، يمكن القول بأن المصارف الجزائرية تحاول بذل جهدها لتطوير خدماتها في المستقبل. حيث أن النظام المصرفي الجزائري قد بادر إلى تطوير شبكات إلكترونية للدفع والسداد، فمثلا قد تم إنشاء شركة ساتيم بين المصارف (SATIM – Société d'automatisation des transactions interbancaires et monétique) وهي شركة جزائرية لتقنية التحويلات الإلكترونية بين المصارف، إلا أن عدم القدرة على التحكم في هذه الشبكات وإدارتها، جعل بعض المصارف تتوقف عن تقديم خدماتها، وذلك بسبب اعتمادها على حلول وأنظمة مستوردة غير متوافقة وخصائص السوق المصرفية الجزائرية، ولكن الطلب المتزايد على هذه الخدمات قد شجع بعض المصارف على مواصلة تقديمها، وهذه الخدمات في بطاقة الدفع المقدمة لخدمات الهاتف، بطاقة السحب من الصرافات الآلية والبطاقات المصرفية للسحب والدفع (بن عياد - سماحي، 2006: ص 13).

وقد حصل السؤال الرابع (يعد الاستثمار في التكنولوجيا من أهم عوامل نجاح المصرف في المستقبل) على المتوسط (4,73)، وعلى الانحراف المعياري (0,445)، ويظهر بأن المتوسط هو أكبر من المتوسط الفرضي البالغ (3)، وقيمة المتوسط توضح بأن الإجابات تميل لأن تكون موافق تماما، أي أن المستجوبين يوافقون على أن أهم عامل لنجاح المصارف هو الاستثمار في التكنولوجيا، كما أن قيمة المتوسط تفوق قيمة المتوسط العام للتطوير التكنولوجي. وقد حصل هذا السؤال على أقل معامل اختلاف

(0,094)، وبالتالي فهو يعد من أكثر الأسئلة تجانسا.

وجاء السؤال الرابع عشر والذي يقيس (إن الاتجاه نحو الأتمتة والشبكات الإلكترونية بدلا من الموارد البشرية قد ساهم في تطوير عمليات قبول الودائع ومنح الائتمان)، وقد حصل على متوسط قدره (3,49)، وانحراف معياري قدره (0,978)، أي أن هذا السؤال قد حصل على متوسط أكبر من المتوسط الفرضي (3)، وهذا يدل على أن المديرين المستجوبين يتفقون على أنه قد تطورت عمليات إدارة المهن المصرفية كإدارة الودائع وإدارة القروض مثلا وذلك راجع إلى توجه المصارف إلى استخدام الشبكات الإلكترونية بدلا من الموارد البشرية. إلا أنه ترى الباحثة أنه لا يمكن الاستغناء عن الموارد البشرية فيمكن أن تتطور إدارة المهن المصرفية من خلال استخدام الشبكات الإلكترونية بالإضافة إلى مهارات الموارد البشرية في المصرف.

وقد حصل السؤال الخامس عشر (يقدم المصرف لعملائه بعض العمليات المصرفية عبر قنوات الاتصال كالهاتف الثابت والخلوي) على أقصى قيمة للانحراف المعياري وهي تفوق الانحراف المعياري العام، وبالتالي فلهذا السؤال تشتت كبير مما يدل على عدم استقرار الإجابات عليه.

أما السؤال السادس عشر والذي يقيس (يتعامل المصرف مع عملائه من خلال التلفاز الرقمي التفاعلي) فقد حصل على متوسط قدره (2,67)، وانحراف معياري قدره (0,859)، ويظهر جليا بأن المتوسط هو أقل من المتوسط الفرضي (3)، ويميل الرأي لأن يكون محايدا، أي أن المصارف لا تتوافر على تقنية التلفاز الرقمي التفاعلي وهذا من وجهة نظر المستجوبين.

وبالنسبة للسؤال الخامس والعشرين (تهتم إدارة المصرف بمعرفة مدى رضى العملاء والخدمات المقدمة إليهم)، فقد حصل على أقل قيمة للانحراف المعياري وهي أقل من قيمة الانحراف المعياري العام، وبالتالي فإن هناك استقرارا نسبيا فيما يخص الإجابات على هذا السؤال.

الجدول رقم (3): يوضح نتائج استجابات عينة الدراسة المتعلقة بالتطوير التكنولوجي

معامل الاختلاف	الانحراف المعياري	المتوسط	التطوير التكنولوجي	
0,1030	0,479	4,65	يعتبر التطوير التكنولوجي فرصة للمصرف لإحداث تغييرات جوهرية في إدارة المصرف	1
0,1289	0,593	4,60	يسعى المصرف إلى تطوير خدماته بناء على التطورات التكنولوجية الحاصلة	2
0,1515	0,697	4,60	يستثمر المصرف في التكنولوجيا المتوفرة لديه لتطوير خدمات مصرفية مستقبلية	3
0,094	0,445	4,73	يعد الاستثمار في التكنولوجيا من أهم عوامل نجاح المصرف في المستقبل	4
0,1909	0,827	4,33	تمكن التكنولوجيا من تطوير إستراتيجية تقوم على الخدمة الذاتية للعملاء وبالتالي نجاح المصرف وتفوقه في السوق المصرفية	5
0,1513	0,619	4,09	تساهم إعادة هيكلة المصرف في رفع كفاءته وتحسين أدائه	6
0,2679	0,879	3,28	إن المصرف الذي يقوم بإعادة الهيكلة هو المصرف الذي يعاني من تراجع كبير في عمله	7
0,2629	0,852	3,24	إن المصرف الذي يقوم بإعادة الهيكلة هو المصرف الذي بدأت تظهر عليه ملامح التراجع والتدهور	8
0,2268	0,769	3,39	إن المصرف الذي يقوم بإعادة الهيكلة هو المصرف الذي يتميز بازدهار نشاطه	9
0,2221	0,731	3,29	يحتاج المصرف إلى إعادة هيكلة بغض النظر عن وضعيته	10

			للمحافظة على مكانته في السوق المصرفية	
11	يمتلك المصرف مجموعة من قنوات التوزيع الإلكترونية	3,55	0,920	0,2591
12	يطور المصرف قنواته الإلكترونية بشكل مستمر	3,83	0,935	0,2441
13	إن الاتجاه نحو الأتمتة والشبكات الإلكترونية بدلا من الموارد البشرية قد ساهم في تطوير عمليات قبول الودائع ومنح الائتمان	3,49	0,978	0,2802
14	يوفر المصرف لعملائه مجموعة من الخدمات المصرفية على شبكة الإنترنت	3,84	0,839	0,2184
15	يقدم المصرف لعملائه بعض العمليات المصرفية عبر قنوات الاتصال كالهاتف الثابت والخلوي	3,32	1,016	0,3060
16	يتعامل المصرف مع عملائه من خلال التلفاز الرقمي التفاعلي	2,67	0,859	0,3217
17	يقدم المصرف خدماته من خلال جهاز الصراف الآلي	4,40	0,753	0,1711
18	يملك المصرف مجموعة من الصرافات الآلية	4,23	0,727	0,1718
19	هناك استخدام واسع للصرافات الآلية من قبل العملاء	3,72	0,831	0,2233
20	يوفر المصرف لعملائه مجموعة من البطاقات المصرفية لتسهيل التعامل	4,52	0,554	0,1225
21	يتبع المصرف أسلوب إدارة الجودة الشاملة لمواجهة تغيرات البيئة ومواكبة التطور	4,11	0,689	0,1676
22	يهتم المصرف بإدارة الجودة الشاملة ويعتبرها عاملا إستراتيجيا لنجاح المصرف	4,04	0,646	0,1599
23	تركز إدارة المصرف على خدمة عملائها بالدرجة الأولى	4,09	0,440	0,1075
24	هناك خطط مفهومة وواضحة فيما يخص تحسين الجودة	3,99	0,533	0,1335
25	تهتم إدارة المصرف بمعرفة مدى رضى العملاء والخدمات المقدمة إليهم	4,09	0,408	0,0997

26	تسعى إدارة المصرف دائما للتطوير من أجل التحسين المستمر	4,24	0,460	0,1084
		3,93	0,52	0,13

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج التحليل الإحصائي

5- اختبار فرضية الدراسة:

هناك اهتمام بالتطوير التكنولوجي لدى المصارف الجزائرية محل الدراسة.

فرضية العدم (H_0): ليس هناك اهتمام بالتطوير التكنولوجي لدى المصارف الجزائرية محل الدراسة

الفرضية البديلة (H_1): هناك اهتمام بالتطوير التكنولوجي لدى المصارف الجزائرية محل الدراسة

والهدف من هذه الفرضية هو ما إذا كان للمصارف الجزائرية محل الدراسة توجه إستراتيجيا نحو التكنولوجيا.

قد حصلت الفقرات المكونة لبعده التطوير التكنولوجي على متوسط قدره (3,93)، وهو أعلى من المتوسط الفرضي (3) بنسبة (78,6%)، وهي نسبة مرتفعة تزيد عن النسبة المعتمدة (60%)، ومعامل اختلاف قدره (13%) وهو يقل كثيرا عن النسبة المعتمدة (50%)، وهذا يدل على وجود انسجام في إجابات المديرين، وبالتأكيد على تحليل النتائج السابقة، تم استخدام اختبار (one sample T-test) والذي يختبر الدلالة الإحصائية في الفرق بين المتوسط البالغ (3,93)، والمتوسط الفرضي (3).

ويوضح الجدول رقم (4) بأن قيمة P الاحتمالية تساوي (0,000)، وهي تقل عن مستوى الدلالة الإحصائية (0,05)، وهذا فيما يخص جميع الفقرات المتعلقة بالتطوير التكنولوجي، وهذا يعني أن هناك فرقا معنويا بين المتوسط العام للتطوير التكنولوجي والبالغ (3,93) والمتوسط الفرضي (3).

ومما سبق، يتم رفض فرضية العدم (ليس هناك اهتمام بالتطوير التكنولوجي لدى المصارف الجزائرية محل الدراسة)، وقبول الفرضية البديلة (هناك اهتمام بالتطوير التكنولوجي لدى المصارف الجزائرية محل الدراسة).

الجدول رقم (4): يوضح اختبار (one sample T-test) للتطوير التكنولوجي

الفقرات	المتوسط الحسابي	قيمة P الاحتمالية	المعنوية
1 - يعتبر التطوير التكنولوجي فرصة للمصرف لإحداث تغييرات جوهرية في إدارة المصرف	4,65	0,000	معنوي
2 - يسعى المصرف إلى تطوير خدماته بناء على التطورات	4,60	0,000	معنوي

			التكنولوجية الحاصلة	
3	معنوي	0,000	4,60	- يستثمر المصرف في التكنولوجيا المتوفرة لديه لتطوير خدمات مصرفية مستقبلية
4	معنوي	0,000	4,73	- يعد الاستثمار في التكنولوجيا من أهم عوامل نجاح المصرف في المستقبل
5	معنوي	0,000	4,33	- تمكن التكنولوجيا من تطوير إستراتيجية تقوم على الخدمة الذاتية للعملاء وبالتالي نجاح المصرف وتفوقه في السوق المصرفية
6	معنوي	0,000	4,09	- تساهم إعادة هيكلة المصرف في رفع كفاءته وتحسين أدائه
7	معنوي	0,000	3,28	- إن المصرف الذي يقوم بإعادة الهيكلة هو المصرف الذي يعاني من تراجع كبير في عمله
8	معنوي	0,000	3,24	- إن المصرف الذي يقوم بإعادة الهيكلة هو المصرف الذي بدأت تظهر عليه ملامح التراجع والتدهور
9	معنوي	0,000	3,39	- إن المصرف الذي يقوم بإعادة الهيكلة هو المصرف الذي يتميز بازدهار نشاطه
10	معنوي	0,000	3,29	- يحتاج المصرف إلى إعادة هيكلة بغض النظر عن وضعيته للمحافظة على مكانته في السوق المصرفية
11	معنوي	0,000	3,55	- يمتلك المصرف مجموعة من قنوات التوزيع الإلكترونية
12	معنوي	0,000	3,83	- يطور المصرف قنواته الإلكترونية بشكل مستمر
13	معنوي	0,000	3,49	- إن الاتجاه نحو الأتمتة والشبكات الإلكترونية بدلا من الموارد البشرية قد ساهم في تطوير عمليات قبول الودائع

			ومنح الائتمان	
14	- يوفر المصرف لعملائه مجموعة من الخدمات المصرفية على شبكة الإنترنت	3,84	0,000	معنوي
15	- يقدم المصرف لعملائه بعض العمليات المصرفية عبر قنوات الاتصال كالهاتف الثابت والخلوي	3,32	0,000	معنوي
16	- يتعامل المصرف مع عملائه من خلال التلفاز الرقمي التفاعلي	2,67	0,000	معنوي
17	- يقدم المصرف خدماته من خلال جهاز الصراف الآلي	4,40	0,000	معنوي
18	- يملك المصرف مجموعة من الصرافات الآلية	4,23	0,000	معنوي
19	- هناك استخدام واسع للصرافات الآلية من قبل العملاء	3,72	0,000	معنوي
20	- يوفر المصرف لعملائه مجموعة من البطاقات المصرفية لتسهيل التعامل	4,52	0,000	معنوي
21	- يتبع المصرف أسلوب إدارة الجودة الشاملة لمواجهة تغيرات البيئة ومواكبة التطور	4,11	0,000	معنوي
22	- يهتم المصرف بإدارة الجودة الشاملة ويعتبرها عاملا إستراتيجيا لنجاح المصرف	4,04	0,000	معنوي
23	- تركز إدارة المصرف على خدمة عملائها بالدرجة الأولى	4,09	0,000	معنوي
24	- هناك خطط مفهومة وواضحة فيما يخص تحسين الجودة	3,99	0,000	معنوي

25	- تهتم إدارة المصرف بمعرفة مدى رضى العملاء والخدمات المقدمة إليهم	4,09	0,000	معنوي
26	- تسعى إدارة المصرف دائما للتطوير من أجل التحسين المستمر	4,24	0,000	معنوي

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج التحليل الإحصائي

الخاتمة:

تم التطرق في المحورين السابقين إلى الدراسة النظرية والميدانية للتطوير التكنولوجي في المصارف الجزائرية، حيث سعت الباحثة في الجانب النظري إلى تكوين أساس فكري ونظري شامل، تم من خلاله وضع أساس القسم العملي للدراسة، وتنفيذ الدراسة الميدانية بالشكل الذي يتيح الوصول إلى النتائج النهائية، وعلى ضوء ذلك تم تحديد التوصيات كما يلي:

1- النتائج:

- تعد الإدارة الإستراتيجية أحد العناصر الهامة في عملية الابتكار والقدرة على وضع الخطط المستقبلية الناجحة والتنبؤ بهدف التطور والتنمية والتغيير.
- تعد التكنولوجيا أحد العوامل الرئيسية والتي تستوجب اهتماما كبيرا لما لها من دور كبير في إحداث تغييرات جوهرية لمواجهة احتياجات المستقبل.
- تسعى المصارف دائما إلى إدارة جيدة لأعمالها وذلك بانتهاجها لسياسات معينة تمكنها من تحقيق التوازن بين إدارة الموجودات والمطلوبات، وهكذا يجب على المصارف تطوير إدارتها ضمن إطار إستراتيجيات واضحة تركز على نتائج التطوير التكنولوجي.
- سيطرت نسبة الذكور في عينة الدراسة إذ بلغت (82,7%) في حين بلغت نسبة الإناث (17,3%) فقط، وتوضح هذه النسبة الضعيفة للإناث بأنه ليس هناك مكان للمرأة على مستوى إدارات المصارف الجزائرية (العمومية بالخصوص)، إلا أن المرأة بدأت تأخذ تدريجيا دورا في ريادتها بتسلم المراكز العليا على مستوى المصارف الخاصة وهو ما سيدفع المصارف العمومية لنهج ذلك وبالتالي منح المرأة دورا رياديا في المستقبل.
- لغالبية أفراد العينة شهادة الإجازة الجامعية (ليسانس) حيث بلغت نسبة حاملي هذه الشهادة (70,7%) وهي نسبة مرتفعة، وقد ضمت عينة الدراسة بنسبة كبيرة الأفراد من الفئة العمرية (41- 50 سنة) بنسبة (46,75%)، كما أن (30,7%) من عينة الدراسة تتراوح خبرتهم من عشر سنوات فأقل، كما كانت أغلبية المستجوبين من رؤساء الأقسام وقد بلغت (41,3%).
- تأخذ المصارف الجزائرية محل الدراسة التطوير التكنولوجي بعين الاعتبار وتولييه اهتماما كبيرا.

2- التوصيات:

بناءً على النتائج التي خلصت إليها الدراسة فإنه يمكن تقديم التوصيات التالية:

- يجب على الإدارات المصرفية بذل المزيد لتطوير إدارة أعمالها ضمن إطار إستراتيجيات واضحة تركز على نتائج التطور التكنولوجي والتكيف مع هذه النتائج لخدمة العمل المصرفي في سبيل تحقيق التطوير المنشود.
- تواجه المصارف اليوم تحديات كثيرة وبالتالي فإن عليها دعم التكنولوجيا من أجل تمكين الربط ما بين التوجه الإستراتيجي نحو التكنولوجيا والإستراتيجية العامة للمصرف وذلك في سبيل تذليل تلك التحديات، فعلى المصارف أن تدرك أهمية الترابط بين نجاح المصرف وتوجهه الابتكاري في مجال توظيف التكنولوجيا واستثمارها في التعرف على رغبات العملاء والسعي إلى توظيفها لتطوير العمل المصرفي في المستقبل.
- يجب على المصارف الجزائرية تعهيد عملياتها التكنولوجية إلى شركات عالمية متخصصة إذ يعد ذلك خطوة إستراتيجية حيث عليها أن تعمل على فحص عملياتها التكنولوجية وكذا خدماتها وهيكله التكاليف وإعادة بنائها وذلك لكي تصبح جاهزة للمنافسة مستقبلاً.
- على إدارة المصارف الجزائرية أن تنتظر إلى الأفراد في المصرف على أنهم يمثلون عنصراً هاماً في نجاح العمل المصرفي وذلك إلى جانب التكنولوجيا.
- يجب على المصارف الجزائرية أن تعي فكرة تغيير وتطوير المصرف وإيصاله للأفضل مستقبلاً.

المراجع:

أولاً: المراجع باللغة العربية:

أ- الكتب باللغة العربية:

- الدوري، زكريا صالح- صالح، أحمد علي، " الفكر الإستراتيجي وانعكاساته على نجاح منظمات الأعمال"، دار اليازوري، عمان، الأردن، 2009م.
- الشمري، ناظم محمد نوري - العبد اللات، عبد الفتاح زهير، "الصيرفة الإلكترونية (الأدوات والتطبيقات ومعيقات التوسع)"، دار وائل، عمان، الأردن، الطبعة الأولى 2008م.
- الظاهر، نعيم إبراهيم، " الإدارة الإستراتيجية (المفهوم - الأهمية - التحديات)"، عالم الكتب الحديث (إريد)، جدار للكتاب العالمي (عمان)، الأردن، 2009م.
- خطاب، جودت جعفر، "إعادة هيكلة المصارف"، دار دجلة، عمان، الأردن، 2009م.
- رضوان، رأفت، " عالم التجارة الإلكترونية"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999م.
- سفر، أحمد، " أنظمة الدفع الإلكترونية"، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2008.
- شافي، نادر عبد العزيز، " المصارف والنقود الإلكترونية"، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، لبنان، 2007م.

- شلهوب، علي محمد ، "شؤون النقود وأعمال البنوك"، دار شعاع، سورية، 2007م.
- صالح، نادية حمدي، " إدارة الجودة الشاملة في شركات القطاع العام"، معهد إصدارات مجلة النهضة العربية، أكاديمية السادات للعلوم الإدارية، مصر 1995م.
- طالب، علاء فرحان - الجنابي، أميرة، " إدارة المعرفة (إدارة معرفة الزبون)"، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى 2009م.
- طالب، علاء فرحان - الغزالي، فاضل راضي، " إدارة التحديات الإستراتيجية في البنوك"، دار صفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2009م.
- غنيم، أحمد محمد ، " إدارة البنوك (تقليدية الماضي وإلكترونية المستقبل)"، القاهرة، 2007م.
- قاقيش، عيسى سالم فضيل، " البنوك في عالم متغير"، المؤلف، عمان، الأردن، الطبعة الأولى 1998م.
- محمود، عامر محمد، " التجارة الإلكترونية"، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2006م.
- ب - المجلات والدوريات باللغة العربية:
- الرضا، عقبة - غنام، ريم، " دور مصرف سورية المركزي في الرقابة على المصارف الأخرى وآلية تفعيله"، مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد السابع والعشرون، العدد الثاني، سورية، 2005م.
- ديون، عبد القادر، " دور مداخل التكيف التكنولوجي في إدارة التغير في المؤسسة"، مجلة الباحث، العدد السادس (6)، 2008.
- ت - الملتقيات والمؤتمرات:
- أبو فارة، يوسف أحمد، " واقع استخدام مدخل إدارة المعرفة في المصارف العاملة في فلسطين"، المؤتمر العلمي الثاني (الجودة الشاملة في ظل إدارة المعرفة وتكنولوجيا المعلومات)، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة العلوم التطبيقية الخاصة، عمان، الأردن، 26 - 27 نيسان 2006م.
- الديب، إبراهيم رمضان، " بحث في إدارة المعرفة"، الأكاديمية العربية المفتوحة، الدنمارك، 2009.
- بن عياد، محمد سمير - سماحي، أحمد، " التكنولوجيا الإلكترونية البنكية : ضرورة أم حتمية بالنسبة للمؤسسات المصرفية الجزائرية"، الملتقى الوطني حول المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية والاقتصادية، بشار 24 - 25 أفريل / نيسان 2006م، ص 13.

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية:

- "La banque de demain sera globale et sans frontière", Les Echos n 17409, Juin 1997.
- Bernard Lauquin, " La Banque du Futur révisé ses fondamentaux", Banque Magazine, Juillet-Août, 2008.

- Capiez, Alain, " **Nouvelles Technologies Et Performance (le cas de la banque à distance)**", faculté de droit, d'économie et des sciences sociales, université d` Angers, 2011.
- Edward P.M.Gardener- Joe Falzon, " **Strategic Challenges In European Banking**", Hardcover 2000.
- Frances cairncross, " **The company of the future**", Harvard Business School Publishing Corporation, United states of America, 2002.
- Joseph F. Sinkey,JR," **Commercial Bank Financial Management**", pearson Edcation, Inc, Upper,saddle, sixth edition, 2002.
- Valérie Pallas- saltiel- Rania Labaki, " **Management de la banque (risques- relation client- organisation) -La gestion des connaissances: un processus stratégique pour la banque**", Pearson Education France, Paris, France, 2ème édition, 2008.

Table Of Contents

Num	Title/Author	page
01	Une analyse empirique de l'impact du régime de change dans les pays arabes sur la période 1980-2013 M'hamed ZIAD Université Mascara ,Algérie	07
02	La comptabilité de couverture et son impact sur la gestion des risques d'entreprise Ferial Manel AZZI Université Constantine 2 ,Algérie	28



UNE ANALYSE EMPIRIQUE DE L'IMPACT DU REGIME DE CHANGE DANS LES PAYS ARABES SUR LA PERIODE 1980-2013

ZiadM'hamed, Université de Mascara

تاريخ التسليم: (30 / 07 / 2015)، تاريخ التقييم: (23 / 08 / 2015)، تاريخ القبول: (25 / 09 / 2015)

Résumé

Ce papier examine, dans le cadre d'un modèle de données de panel, la relation entre les régimes de change et la croissance économique pour certains pays arabes (Algérie, Egypte, Jordanie, Liban, Maroc, Syrie et Tunisie) de 1980 à 2013.

Les résultats suggèrent un effet significatif du régime de change sur la croissance, que ce soit par le biais d'une combinaison de l'accroissement des échanges commerciaux et du taux d'investissement ou par celui d'un niveau important de l'ouverture commerciale. Il apparaît donc que l'abandon des régimes fixes observé au cours de la dernière décennie se justifie par un objectif de stabilité de la production

ملخص:

يحاول هذا البحث انطلاقا من نموذج اقتصادي ذو معطيات متجمعة, دراسة العلاقة ما بين أنظمة سعر الصرف و النمو الاقتصادي لبعض الدول العربية (الجزائر, مصر, الأردن, لبنان, المغرب, سوريا وتونس) خلال الفترة الممتدة من 1980 إلى غاية 2013.

تشير نتائج الدراسة إلى تأثير كبير في نظام سعر الصرف على النمو, سواء كان ذلك من خلال ثنائية التزايد التجارة ومعدل الاستثمار أو بواسطة درجة عالية من الانفتاح التجاري. كما يبدو أن التخلي عن الأنظمة الثابتة الملاحظ خلال العقد الأخير يهدف أساسا إلى استقرار الإنتاج.

INTRODUCTION

Depuis l'effondrement de la parité fixe en 1973 et la multiplication des crises économiques survenues, les Pays En Développement (PED) ont adopté plusieurs types de régime de change allant de l'ancrage dur vers le flottement libre, en passant par divers régimes de change intermédiaires. L'objectif était d'adapter la stratégie monétaire du pays à l'évolution du contexte national, régional et international pour assurer une transition économiquement soutenable et non-génératrice de déséquilibres et d'attaques spéculatives. Cependant, la réalité nous a montré que ces pays ont rencontré énormément de difficultés pour atteindre cet objectif et qu'il fallait mettre en place des réformes structurelles pertinentes, des programmes d'ajustement structurel sous l'égide du Fonds monétaire international, pour augmenter les chances de réussite des politiques de change adoptées.

Cependant, ces dernières décennies, un certain nombre de pays arabes ont accompli des progrès considérables dans la libéralisation de leur régime de commerce et de leur système financier, ainsi que l'adoption d'instruments de politique monétaire fondés sur les mécanismes du marché. La main raison c'est la politique et les institutions monétaires peu développés qui détriment la capacité des autorités monétaires d'utiliser une politique monétaire discrétionnaire avec succès. À la lumière de ces changements, comment le régime de change peut-il contribuer à la croissance ?

Nous examinons les régimes de change de sept pays arabes¹(Notre étude se limite pour), pour déterminer s'ils doivent envisager d'assouplir leur régime tandis qu'ils continuent de libéraliser leurs économies. Cet examen est fondé sur l'analyse de la relation entre les régimes de change et la croissance, en essayant au mieux d'adopter certaines thèses rappelées plus haut. Pour cela, on procédera à une étude pour les sept pays arabes sur des données de panel. Pour chacun de ces pays, on étudiera les interactions entre des variables supposées réceptives aux régimes de change (le taux d'investissement relatif, la politique monétaire, le taux de croissance du commerce extérieur et de dépenses publiques) et le taux de croissance du PIB réel par tête, avec une variable muette désignant le régime de change adopté par chaque pays retenus dans l'échantillon. On retiendra des données annuelles sur la période 1980 jusqu'au 2013.

¹ Notre étude se limite pour : Algérie, Égypte, Jordanie, Liban, Maroc, Syrie et Tunisie.

Cette étude sera organisée de la manière suivante. La première partie sera consacrée à un bref rappel des principaux régimes de change adoptés dans ces pays indiqués. Ensuite, nous discutons dans une revue de littérature la nature de la relation entre le régime de change et croissance économique. Dans la troisième partie, on estimera cette relation par un modèle sur de données de panel. La dernière partie conclura cet article.

I. LES REGIMES DE CHANGE DANS LES PAYS ARABES.

La majorité des monnaies des pays arabes, rattachées à des paniers de devises reflétant leurs échanges avec les principaux partenaires commerciaux, ont fait au départ l'objet d'une gestion fortement centralisée dans les années 70 et 80. Le dollar, en tant que monnaie de facturation des recettes d'exportation et principal libellé de la dette en devises, y jouait un rôle prépondérant. Afin de mieux refléter les forces du marché et d'accompagner le processus de libéralisation commerciale, un management plus flexible du taux de change a été adopté au milieu des années 90. Actuellement, ces pays ont des régimes de change relativement différents. Par exemple, les régimes instaurés en Algérie, l'Egypte et Tunisie ont partiellement adopté le même régime « flottement dirigé », Jordanie et Maroc ont adopté respectivement un ancrage au dollar américain, un arrimage conventionnel à un panier de devises (FMI, 2013).

Il est nécessaire donc de revenir sur les grandes étapes de l'évolution des régimes de change de ces pays depuis l'effondrement du système de BrettonWoods, ainsi que sur les principales raisons qui ont motivé cette évolution. Dans ce qui suit, nous discutons l'évolution historique des différentes politiques de change poursuivies par ces pays, après une mise en point sur la classification répandue dans la plupart des études au débat.

1. Classer les régimes de change

La classification des régimes de change a subi depuis 1998 un changement important qui reflète la difficulté souvent rencontrée pour classer les pays sur la base des régimes de change pratiqués. Avant cette date, la seule approche utilisée était basée sur la simple déclaration officielle (*de Jure*) faite par chaque pays auprès du FMI, d'une part, et aucune vérification n'était prévue pour savoir dans quelle mesure ce régime déclaré coïncide ou non avec le comportement effectif des autorités en matière des régimes de change, d'autre part. Cette constatation a suscité depuis une multiplication des études économétriques et statistiques pour établir une classification, *de facto*, des régimes de change sur la base de plusieurs critères.

En conséquence, le FMI a abandonné son système de classification *de jure* en 1999 pour classer dorénavant le régime de change d'un pays sur la base de sa politique *de facto*. Il utilise des analyses quantitatives et qualitatives, en complétant les informations disponibles sur la politique de change et la politique monétaire des pays par une analyse de l'évolution observée des réserves ou des taux de change sur le marché officiel ou secondaire. Cette classification établit une distinction entre différents types de régimes de parité fixe, allant de diverses formes d'ancrages fixes à différents types d'ancrages souples.

En se fondant sur les travaux de Habermeier et *al.* (2009), la classification du FMI comprend en 2013 dix catégories :

1. Les régimes de change sans cours légal séparé, *i.e* les unions monétaires, Dollarisation / Euroïisation ;
2. Les caisses d'émission « *currencyboard* »; le pays conserve une monnaie et une banque centrale indépendantes ;
3. Les changes fixes conventionnels, la banque centrale stabilise le taux de change par sa politique d'intervention et du taux d'intérêt, et en absence de toute contrainte institutionnelle ;
4. Les taux de change fixés à l'intérieur de bandes de fluctuations ;
5. Taux de change stabilisé, ancrés avec des parités centrales ajustées périodiquement selon des règles fixes, pré-annoncées en fonction d'un ensemble d'indicateurs quantitatifs ;
6. Les *crawling bands*, *crawlingpegs* combinés à des bandes de ± 1 ;
7. Pseudo-ancrage glissant ;
8. Autre flottement administré,
9. Le flottement dirigé, intervention sans engagement à une cible pré-annoncée ou à une trajectoire du taux de change ;
10. Le flottement libre, *i.e* le taux de change est déterminé par le marché, politique monétaire indépendante de la gestion de taux de change, qui est déterminé par le marché.

Cependant, la vision bipolaire des régimes de change [Eichengreen (1999), Fischer (2001)] introduit la distinction entre les régimes parfaitement fixes (1 à 3), les régimes flottants (8 à 10), et les autres types de régimes de change qualifiés d'intermédiaires. Les unions de taux de change constituent le «coin» des régimes fixes.

2. L'évolution des régimes de change

Pour étudier l'évolution des régimes de change des pays arabes, on a choisi de donner de l'importance des régimes de change *de facto* en se basant sur la classification de **Bubula et Otker-Robe (BOP, 2002)**, qui est proche de celle adoptée par le FMI. On peut de ce fait classer les PSEM en trois groupes différents :

- Les pays avec des régimes d'ancrage durs : fixes et *CurrencyBoard* ;
- Les pays avec les régimes intermédiaires : ancrage au Droit de Tirage Spéciaux (DTS), à une seule monnaie ou à un panier de monnaies, bande de fluctuation et parité glissante ;
- Les pays avec des régimes flottants : flottement dirigé et flottement libre.

En effet, depuis l'effondrement du système de BrettonWoods au début des années 70, les régimes de change ne cessent d'évoluer. Si les principaux pays développés ont adopté un système de change flottant, les PED ont continué dans une première étape de rattacher leur monnaie à une seule monnaie (le dollar ou le franc français essentiellement), au DTS ou à un panier de monnaies. Toutefois, cette tendance n'a pas rester figée, un nombre croissant des PED et dès la fin des années 80 ont abandonné ce type de régime de change pour adopter, dans une deuxième étape, des régimes de plus en plus flexibles.

A ce stade, ce schéma d'évolution des régimes de change en deux étapes a été observé même dans les pays arabes. Dans une première étape, ces pays ont choisi le plus souvent un régime de change fixe strict, un rattachement au DTS, au dollar USD ou à un panier de monnaies où le dollar est majoritaire, plutôt qu'un régime basé sur une flexibilité même limitée. Une transition vers des régimes de change flexibles a été observée depuis le milieu des années 80 et qui marque le début de la deuxième étape de l'évolution des régimes de change dans ces pays (tableau 1). En effet, si en 1981, 44% des pays arabes maintenaient un régime de change fixe et 56% appliquaient des régimes intermédiaires, aucun pays n'avait adopté un régime de flottement même limité (BOP, 2002). Ce n'est que vers la fin des années 80 qu'on va assister à l'apparition de certains régimes de flottement et qui vont par la suite connaître

une évolution croissance au détriment plus particulièrement des régimes de change fixes entre 1991 et 1999 et des régimes intermédiaires entre 1999 et 2002.

Tableau 1 : L'évolution des régimes de change des pays arabes depuis 1970² (The Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions, Source)

Algérie	Ancrage à un panier de devise (\$ est majoritaire)	Flottement dirigé	
Egypte	Ancrage au dollar	Bande de Fluctuation horizontale	Flottement libre
Jordanie	Ancrage au DTS	Ancrage au dollar	
Liban	Fixe	Ancrage au dollar	
Maroc	Ancrage à un panier de devise (\$ est majoritaire)		Ancrage à un panier de devise (€ est majoritaire)
² The Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions, Source : www.imf.org			
Syrie	Fixe	Ancrage au dollar	

Tunisie	Fixe	Ancrage à un panier	Flottement dirigé
---------	------	---------------------	-------------------

Il ressort de l'analyse ci-dessus que les régimes de change dans les pays arabes considérés ont eu des succès divers. Les régimes de change de l'Algérie, la Jordanie, du Maroc et de la Tunisie n'ont pas été mis sous pression récemment, parce que les chocs réels ont été relativement maîtrisables et que les politiques macroéconomiques étaient généralement compatibles avec le choix du régime de change. Par contre, les tensions chroniques sur les marchés des changes de l'Égypte, du Liban et de la Syrie démontrent que la vulnérabilité aux chocs exogènes réels, la volatilité des entrées de capitaux (Égypte) et les déficits budgétaires structurels élevés qui sont financés par de gros emprunts intérieurs et extérieurs (Liban et Syrie) sont incompatibles avec une parité fixe.

II. REGIME DE CHANGE ET CROISSANCE : SURVOL DE LA LITTERATURE

Depuis l'effondrement du système de BrettonWoods, une vaste littérature s'est, depuis développée, et s'est employée à tester cette relation ambiguë en essayant de prendre en considération les avancées considérables effectuées récemment dans les classifications *de facto* des régimes de change et dans les techniques économétriques, principalement sur des données de panel. Ces études ont cherché plus formellement à analyser les performances macroéconomiques des régimes de change sous deux principaux angles : les performances en termes de croissance du produit, d'inflation et entre eux-mêmes³(J-P. AllegretP. 43-46).

. Cet arbitrage est d'autant plus pertinent et est au-delà de la traditionnelle dichotomie entre fixité dure et flexibilité pure.

Pour ce qui est des pays développés, les travaux empiriques ont d'abord étudié l'impact des différentes politiques économiques sur la croissance et de sa stabilité, mais n'ont pu arriver à un consensus. En effet, plusieurs économistes ont cherché à expliquer cette controverse dans la théorie économique. En comparant la croissance économique dans les pays industrialisés avant et après l'effondrement du système de BrettonWoods, Mundell (1995), a montre que la croissance économique a été beaucoup plus

³ J-P. Allegret (2005), P. 43-46.

rapide au cours de première période, lorsque les taux de change étaient fixes. Plus récemment, un autre travail d'envergure investi par Gosh, Gulde et Wolf (1997), et qui ont utilisé des données pour 140 pays sur la période 1960-1990. Les auteurs ne sont pas arrivés à distinguer un résultat concluant concernant l'effet du régime de change sur la croissance économique.

Si l'on tourne vers les PED et les économies émergentes, Rizzo (1999) a utilisé les données de 29 pays pour la période de 1980-1995. Il a conclut au terme des résultats d'estimation de son modèle que le degré d'ouverture sur l'extérieur constitue bien le canal par lequel le régime de change influe sur la croissance. Si le régime de change ne paraît exercer qu'un effet limité sur la croissance, il joue par contre de façon significative sur sa volatilité. Par conséquent, il n'existe manifestement aucune évidence selon laquelle les changes flexibles seraient plus favorables à la croissance que les changes fixes. Quant aux Bailliu, Lafrance et Perrault (BLP, 2002) et au terme d'une analyse de 25 économies émergentes couvrant la période 1973-1998, les auteurs ont constaté que les régimes de change flottants s'accompagnent d'une croissance économique plus rapide mais seulement dans le cas des pays qui sont relativement ouverts aux flux de capitaux internationaux, et dans une moindre mesure, dans les pays dotés de marchés financiers bien développés. Cependant, les estimations de Levy-Yeyati et Sturzenegger (LYS, 1999) sur un échantillon couvrant la période 1974-1999, montrent que les régimes de change fixes sont associés aux taux de croissance par tête les plus faibles et à une plus grande variabilité du produit. Plus récemment, LYS (2002) trouvent que la flexibilité du taux de change permet une réallocation rapide des ressources, suite à un choc réel et en présence d'une rigidité significative des prix à court terme. Edwards et Levy-Yeyati (2003), ont par la suite confirmé ces résultats et ont souligné l'incapacité des régimes de change fixes à absorber les chocs sur les termes des échanges, ce qui se traduit par un ralentissement de la croissance économique.

Plus récemment, Stotsky *et al.* (2012) ont étudié l'incidence du régime de change sur la croissance économique au moyen de données longitudinales relatives à 7 pays africains sur la période 1990-2010, pour constater que, plutôt que le régime de change comme tel, c'était la présence d'un cadre de politique monétaire solide, qui importait pour la croissance économique. Les résultats obtenus permettent de nettement différencier les pays émergents d'un côté, et les PED de l'autre. En effet, les performances respectives des différents régimes de change appréhendées au niveau global sont entièrement expliquées par les résultats obtenus pour les PED. Plus précisément, un pays qui aurait choisi un régime de flottement à partir de 1973 aurait connu à fin 2000 une croissance du produit de 22% supérieure à un pays ayant choisi la fixité. Or ce résultat est expliqué par les seuls PED pour lesquels les pays à

ancrage ont un taux de croissance annuel inférieur de 1% par rapport aux pays à flexibilité.

Cette étude paraît importante dans le choix des variables instrumentales mais semble se heurter au problème du biais de simultanéité. Elle fera l'objet de la prochaine section.

III. EVIDENCE EMPIRIQUE

1. La spécification du modèle

L'échantillon retenu est composé de sept pays arabes. Il s'agit de l'Algérie, l'Egypte, la Jordanie, le Liban, le Maroc, la Syrie et de la Tunisie. La période d'observation s'étend de 1980 à 2013, soit 34 ans. Pour l'ensemble des pays, nous avons presque les mêmes années d'observations. Il s'agit donc d'un panel quasi-cylindrique.

L'équation de base testée est empruntée à Stotsky et *al.* (2012), s'écrit comme suit :

$$\begin{aligned} PIBP_{it} = & \beta_0 + \beta_1 CPUB_{it} + \beta_2 INV_{it} + \beta_3 COMM_{it} \\ & + \beta_4 MONEY_{it} + \beta_5 IDEV_{it} + \beta_6 CHANGE_{it} \\ & + \varepsilon_{it} \dots \dots \dots (1) \end{aligned}$$

Dans l'équation (1), la variable **PIBP** représente le taux de croissance du Produit intérieur brut par habitant du pays *i* à la période *t* (exprimé en année). Les variables retenues comme déterminants de la croissance dans cette étude sont celles couramment utilisées dans la littérature empirique de la croissance, notamment par Mankiw, Romer et Weil (1992), Barro et Sala-i-Martin (1995). Ainsi, ces études s'ajoutent celles de Rizzo (1999), BLP (2002), Ghosh et *al.* (2004) et de Stotsky et *al.* (2012), nous ont guidés dans le choix des variables appropriées.

Les variables explicatives sont définies par une observation annuelle et sont les suivantes :

- Le taux de croissance des dépenses de consommations réelles du secteur public (**CPUB**) : Les dépenses du gouvernement en termes de croissance peuvent agir positivement sur la croissance en stimulant la demande de biens et de services, ce qui entraîne l'augmentation de la production et dope la croissance ;

- La part des dépenses d'investissement réelles dans le PIB (**INV**) : Cette variable est censée saisir les effets du régime de change sur la croissance induits par les investisseurs. Un signe positif est attendu pour cette variable ;
- Le taux de croissance du commerce extérieur (**COMM**) : Cet indicateur est obtenu par la somme des deux taux de croissance des exportations et des importations pour chaque pays.
- Le ratio de monnaie et quasi-monnaie au PIB (**MONEY**) : Compte tenu des données disponibles, nous avons introduit la masse monétaire à la place du taux d'intérêt comme l'instrument de politique monétaire utilisé par la banque centrale ;
- L'Indice de Développement de la Banque Mondiale (**IDEV**) : Cet indicateur pourrait capter un éventuel effet de convergence. Il s'agit d'attribuer des codes aux pays en fonction de leur niveau de revenu : les pays à faible revenu ont été codés en 0, ceux à revenus moyens inférieur et supérieur respectivement en 1 et 2, ceux à revenu élevé en 3 ;
- Une *Dummy* de régime de change (**CHANGE**) : Cette variable muette prenant la valeur 0 pour les régimes de change fixes, 1 pour les régimes de change intermédiaires et 2 pour les régimes de change flottants.

Quant à β_0 qui représente l'effet propre pour chaque pays, il vise à saisir l'incidence des déterminants du taux de croissance de chaque économie, et qui n'est pas déjà prise en compte par les autres variables explicatives. Autrement dit, ce coefficient indique les facteurs non observables qui varient selon les pays mais pas sur les périodes. L'effet propre au pays peut être fixe, c'est-à-dire une constante qui varie selon les pays, ou aléatoire c'est-à-dire une variable aléatoire tirée d'une distribution commune de moyenne β et de variance σ_β^2 . Le test d'Hausman nous permet de déterminer le modèle approprié à retenir.

Les données utilisées sont fournies par la Banque mondiale (*WDI*) et des Statistiques Financières Internationales (*IFS*) du FMI. Comme souvent lorsqu'il s'agit des économies en développement, un certain nombre de données font défaut. La technique des régressions en données de panel nous permet de pallier cette insuffisance des données en procédant sur plusieurs pays ou groupes de pays en même temps.

IV. ANALYSE DES DONNEES ET DES RESULTATS EMPIRIQUES

Cette section permet d’établir un diagnostic sur la nature de la relation qui existe entre le régime de change et la croissance économique. Ce diagnostic passe par la présentation des résultats de l’étude et leurs interprétations.

1. Les données

Avant toutes choses, il convient de jeter un regard critique sur les données dont nous disposons. Un résumé est donné par le tableau (2) ci-après :

Tableau 2 : Statistiques descriptives

Variables	PIBP	CPUB	INV	COMM	MONEY
Moyenne	1.78	3.88	35.11	9.71	8058.57
Médian	2.21	3.30	24.62	8.72	6740.00
Maximum	35.71	80.45	2500.00	82.55	24782.00
Minimum	-42.62	-22.63	14.99	-64.09	1045.00
Ecart-type	5.716	8.489	157.55	19.76	4538.54
Observations	270	253	251	256	250

Les données se caractérisent par très importants écarts dans les valeurs de certaines variables. Les statistiques des écarts-types indiquent 4538.547 pour la masse monétaire mise en circulation (MONEY) et 157.552 pour la part des investissements dans le PIBP. Les mêmes remarques sont enregistrées dans les autres variables, mais avec des disparités différentes et assez importantes (5.716, 8.849 et 19.763). Ces écarts sont certainement liés aux différences de développement entre les pays étudiés.

Pour corriger cette, situation, nous avons choisi d'utiliser dans cette analyse une transformation logarithme. L'équation (1) devientalors :

$$LPIBP_{it} = a_0 + a_1 LCPUB_{it} + a_2 LINV_{it} + a_3 LCOMM_{it} + a_4 LMONEY_{it} + a_5 IDEV_{it} + a_6 CHANGE_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

De même, utilisant deux autres variables muettes (FIXE ; FLEXIBLE) représentant le caractère plus ou moins fixe (Flexible) du taux de change (1 si fixe et 0 sinon contre 1 si flexible et 0 sinon), nous mettons à l'examen la relation de celui-ci avec la croissance du PIB réel par habitat (PIBP).

La technique des régressions en données de panel permet de pallier l'insuffisance des données en procédant sur plusieurs pays ou groupes de pays en même temps. Plusieurs précautions sont nécessaires avant de traiter ces

régressions. En effet, pour étudier correctement – au sens économétrique – les relations entre différentes variables, celles-ci doivent satisfaire certaines exigences (Bourbonnais, 2009), notamment celle de stationnarité et de la non-corrélation des erreurs⁴($E(\varepsilon_t^2)=\sigma\varepsilon_t^2$.hypothèse d'homoscédasticité).

On s'assure d'abord des propriétés statistiques des séries et en particulier de leur degré d'intégration en réalisant les tests de racine unitaire dont les résultats sont consignés dans le tableau suivant (3).

Tableau 3 : Test de stationnarité (ADF) des variables utilisées⁵(

Variables	Levin, Lin & Chu T			
	Statistic.	Prob.	L	Trend
PIBP	-2.487	0.006	1	Non
Δ (PIBP)	-8.561	0.000	1	Non
CPUB	-3.070	0.001	1	Non
Δ (CPUB)	-6.366	0.000	1	Non
INV	-1.855	0.031	1	Non
Δ (INV)	-2.211	0.013	1	Oui
COMM	-3.513	0.000	1	Non
Δ (COMM)	-5.199	0.000	1	Oui
MONEY	0.790	0.785	1	Non
Δ (MONEY)	-4.308	0.000	1	Oui

Source : calculs de l'auteur. Logiciel EvIEWS

Les tests indiquent que les variables suivantes PIBP, CPUB, INV et COMM sont stationnaires en niveau et en première différence. Pour la variable MONEY, elle n'est pas stationnaire en niveau et elle le devient en première différence. On admet donc l'hypothèse de stationnarité de toutes les variables retenues dans l'examen antérieur. Or, l'ensemble des séries qui composent les variables de notre étude sont toutes stationnaires d'après les

⁴ $E(\varepsilon_t^2)=\sigma\varepsilon_t^2$ la variance de l'erreur est constante : le risque de l'amplitude de l'erreur est le même quelle que soit la période (hypothèse d'homoscédasticité).

⁵L : signifie le nombre de retards à introduire dans l'équation de test.

tests d'ADF et nous recourons en outre au test de Durbin-Watson pour détecter une éventuelle auto-corrélation des erreurs (entre valeur estimée et valeur observée). Ce test est inclus dans les régressions sous EvIEWS. Il doit être proche de 2 pour indiquer une présomption d'indépendance des erreurs.

Nous avons dans un premier temps régressé sur la totalité de l'échantillon la croissance du PIB réel par habitant sur la croissance décalée de la consommation publique en guise d'approximation de l'impulsion budgétaire, la croissance des échanges commerciaux avec l'extérieur, le taux d'investissement et le ratio de la masse monétaire relative au produit national, l'indice de développement de la Banque Mondiale destiné à capter un éventuel effet de convergence. Une variable muette **CHANGE** prenant les valeurs 0, 1 et 2 pour les régimes de changes fixes, intermédiaires et flexibles respectivement.

2. Les résultats

Les résultats des régressions en données de panel que nous avons effectuées sur la période (1980-2013) pour l'équation (2), sont présentés dans le tableau (4) suivant.

Tableau 4: Résultats de régression⁶

Variable dépendante PIBP	1980-2013		1980-1989	1990-1999	2000-2013
	modèle 1	modèle 2	modèle 3	modèle 4	modèle 5
CPUB	0.0613*** (0.0262)	0.0611** (0.0262)	0.1517** (0.0718)	0.0459 (0.0413)	0.0338 (0.0373)
INV	0.7335*** (0.0849)	0.7390*** (0.0862)	1.2262*** (0.2234)	0.4888 (0.1314)	0.6915*** (0.1244)
COMM	0.3001*** (0.0304)	0.3001*** (0.0304)	0.3348*** (0.0906)	0.3060 (0.0486)	0.2869*** (0.0412)
MONEY	0.6214*** (0.1124)	0.6241*** (0.1115)	0.6634*** (0.1527)	0.6909*** (0.1510)	0.4227*** (0.1516)

⁶ Ecart-types entre parenthèse. En dehors des variables muettes (IDEV, CHANGE, FIXE, FLEXIBLE), la variable dépendante ainsi toutes les variables exogènes sont en logarithme naturel.

IDEV	0.0848*** (0.03105)	0.0852*** (0.0310)	0.0893 (0.0881)	0.0888 (0.0572)	0.0817** (0.0390)
CHANGE	0.0960*** (0.0374)		0.1544* (0.0909)	0.0369 (0.0748)	0.0970* (0.0535)
FIXE		-0.0716 (0.0758)			
FLEXILE		0.1124** (0.0580)			
Constante	-2,3551 (0.2738)	-2.2864 (0.2796)	-4.2123 (0.7030)	-1.5591 (0.4245)	-2.1095 (0.4025)
R ²	0.1904	0.1905	0.3648	0.2161	0.1905
N	270	270	78	89	96
F-stat.	48.2678	40.4281	55.0347	31.8703	24.3256
DW	1.8374	1.8385	1.7762	2.2480	1.6256

Source : calculs de l'auteur. Logiciel EvIEWS

Les astérisques *, **, *** représentent significatif à 1%, 5% et à 10% respectivement.

Au regard des régressions en données de panel que nous avons effectuées pour l'équation (2) regroupées dans le tableau (4), les remarques suivantes sont à mentionner :

De façon globale les résultats de l'estimation sont satisfaisants. D'abord, le test de Hausman⁷ nous a indiqué qu'il est plus approprié de considérer ces effets comme fixes, cela signifie l'absence de corrélation entre les effets propres aux pays et les variables explicatives (l'hypothèse nulle est rejetée). Les tests de Durbin-Watson sont satisfaisants et proches de 2.

Nous ferons une première observation relative au facteur explicatif des modèles que nous allons commencer, qui est indiqué par le R², coefficient de détermination du modèle. Ces coefficients sont relativement faibles entre 0.19 et 0.36, c'est-à-dire que les modèles n'expliquent qu'environ 19% de la variable à expliquer. Ceci peut être très faible mais plusieurs remarques s'imposent.

⁷ Sous l'hypothèse nulle $MEF \neq MEA$ contre H_1 : les effets sont fixes (propres aux individus).

Tous d'abord, comme nous l'avons déjà évoqué, les pays composants notre échantillon sont très différents tant par leur taille que par les caractéristiques économiques structurelles. Le fait de traiter en données de panel ces variables pour sept pays si différents, réduit le pouvoir explicatif d'un modèle simplifié. De plus, les résultats pour la période (1980-1990) montreront des R^2 plus élevés. Ces modèles et l'utilisation que nous faisons de l'économétrie ne sont pas censés fournir à eux seuls des explications.

D'autre part, les coefficients de détermination et les tests économétriques ne considèrent pas d'éventuels phénomènes cumulatifs et évolutifs dans le temps. Après ces nécessaires précisions, intéressons-nous aux résultats des régressions à proprement parler.

La spécification de l'équation (2) pour les estimations sur toute la période (1980-2013), traite 270 observations respectivement et affiche des R^2 de 0.19 respectivement pour les sept pays. La variable des régimes de change (CHANGE) est significative à 1% d'intervalle de confiance et apporte ainsi la première confirmation de la corrélation avec la croissance économique. La plupart des coefficients des autres variables explicatives sont statistiquement significatifs et du signe prévu par la théorie. Les coefficients du taux de croissance de dépenses publiques (CPUB), de la part des investissements dans le PIB (INV), de la croissance des échanges commerciaux (COMM) généralement sont positifs. Le même résultat est remarqué pour l'indice de développement (IDEV), qui exerce un effet positif à la croissance dans la région.

Quant aux deux variables muettes, fixe : 1 pour les régimes de change fixes, 0 si non, et flexible : 1 pour les régimes de change flottants, 0 si non, le coefficient de *Dummy* fixe n'est statistiquement significatif dans la 2^e estimation. Tandis que les régimes de change flexibles influencent positivement (significative au seuil de 5%). Pour ce qui est des autres variables, leurs coefficients sont statistiquement significatifs différents de zéro. De plus, les deux variables INV et COMM amplifient la croissance économique, ce qui confirme la prédominance des mesures budgétaires constatées dans ces pays étudiés.

A la lumière de ces résultats, il est plausible de dire que notre modèle investi appuie l'hypothèse selon laquelle le type de régime de change influe sur la croissance économique dans les économies arabes.

Les résultats des nouvelles régressions effectuées à partir de la même équation mais sur les trois périodes différentes et successives (1980-1989 ;

1990-2000 ; 2001-2013), montrent que le régime de change a un impact positif sur la croissance macroéconomique et statistiquement significatif dans les trois estimations. La croissance du produit est, elle-même, influencée significativement par la croissance des dépenses gouvernementales (signe positif), la part des investissements à la PIB (signe positif), la croissance des échanges (signe positif), et par le ratio de la masse monétaire au PIB (signe positif).

De plus, notons que les coefficients de détermination R^2 sont largement supérieurs à ceux de l'ensemble des deux premières régressions, puisqu'on obtient des résultats entre 0.21 à 0.36 (soit entre 21% et 36% de la variable endogène expliquée). La taille de l'échantillon est suffisante (de 78 à 270 observations selon les spécifications du modèle et la disponibilité des données) du fait de sa plus grande homogénéité.

En termes de comparaison des coefficients, toutes nos estimations aboutissent presque à la même conclusion : le degré de l'ouverture est la variable qui suscite le plus d'accroissement du PIB par tête, suivie de l'offre de monnaie, de l'investissement et la consommation publique (des coefficients avec des signes différents). Ce résultat indique que le niveau des échanges avec l'extérieur est un élément important dans la recherche des instruments spécifiques pour stimuler la croissance du produit national dans les pays arabes. Clairement, une augmentation des importations en volumes déstabilise l'output réel. D'un autre côté, une politique monétaire expansionniste exerce un effet positif sur la croissance de l'output. Dans cette réflexion, il est important pour nous de savoir si cette expansion monétaire puisse aux entreprises de s'emprunter à un taux plus faible sur le marché monétaire, et que les gouvernements contrôlent l'ensemble de prix dans ces pays sur le marché des biens et services pourraient justifier ce dernier impact, au moins à court terme.

Une autre observation majeure de cette étude est la confirmation de la thèse selon laquelle la croissance économique est ralentie par l'importance des dépenses en consommation et accélérée par le rythme des investissements publics. Ses résultats sont conformes à la théorie de la croissance endogène [Howitt (2000), Bleaney et *al.* (2001)].

3. Tests de causalité

Nous déployons les tests développés par Granger (1969) qui informent de l'existence d'une telle causalité et sur son sens.

Nos tests sont effectués sur l'échantillon entier, puis par pays, et conformément à la perspective antérieure (tableau 5), considèrent la notion de causalité sur le plan statistique : A partir des données observées, on calcule des valeurs attendues de la variable considérée et on compare ensuite cette valeur estimée avec la valeur observée en appliquant un certain nombre de retards et de décalages entre les deux séries de variables.

	Nombre de retards	Nombre d'observations	Change => PIBP	PIBP => Change
Tous les pays	3	199	2.379**	1.450
Algérie	4	29	3.103**	0.284
Egypte	3	31	1.228***	0.278
Jordanie	2	31	5.068*	0.168
Liban	2	22	4.988*	38.466*
Maroc	4	29	2.149***	0.438
Syrie	2	29	2.543	3.689
Tunisie	2	31	0.921***	1.938***

Tableau 5 : Tests de causalité régime de change et croissance économique

Source : calculs de l'auteur. Logiciel Eviews.

Les astérisques *, **, *** représentent significatif à 1%, 5% et à 10% respectivement.

Dans le cas de l'ensemble des pays, on trouve un rapport de causalité dans le sens de régimes de change vers la croissance économique significative au seuil de 10%. Le rapport inverse de causalité dans le sens de la croissance économique vers les régimes de chance n'est pas significatif. Nous pouvons interpréter ce résultat comme une réfutation des thèses standards qui soutiennent que la performance économique peut conditionner le choix du régime de change. En réalité, cette dernière compte bien évidemment, mais elle ne serait pas une cause première. Si la forte croissance des prix des hydrocarbures dans certains pays arabes, leur a permis d'accumuler des réserves de change importantes, il serait absurde de nier une influence les changes fixes appliqués avec ancrage au dollar, et qui ont devenu plus difficile à maintenir, en raison de la baisse du dollar et qui favorise l'inflation importée.

Le résultat de l'Algérie, la Jordanie et le Liban, est également intéressant. Le test de Granger est significatif par une seule direction selon les hypothèses que nous avons émises sur la base des résultats des régressions effectuées.

Nous n'avons pas pu mettre en lumière une relation statistiquement significative entre les régimes de change (CHANGE) et la croissance économique (PIBP), pour les autres pays tels que la Syrie. D'autres facteurs expliquent mieux la croissance économique que les régimes de change, notamment les caractéristiques structurelles propres de chaque pays.

Ce test fournit un élément de plus à l'analyse de l'origine de la croissance économique. Exception faite du Liban, il permet de conclure qu'il est préférable de connaître l'évolution des régimes de change adoptés pour connaître l'évolution de la croissance économique du PIB réel per capita.

V. CONCLUSION

Dans cette étude, la relation empirique entre le régime de change et la croissance économique est mise en évidence pour certains pays arabes. Nous nous sommes attachés à présenter la question à travers la littérature économique en mettant en avant l'importance des travaux portant sur cette relation et en faisant une estimation sur un modèle de panel sur une équation censée d'y expliquer et tirer des enseignements.

Les résultats suivants ont été obtenus :

- Dans les économies arabes, le niveau de développement explique positivement et significativement la croissance économique, tandis que le régime de change agit positivement sur la croissance économique ;
- Il en découle que les régimes de changes « non fixes » sont favorables à la croissance du produit national, lorsque l'objectif des autorités est de stimuler l'activité économique et notamment le produit intérieur brut ;
- Les dépenses publiques de consommation (en termes de croissance) favorisent aussi la croissance économique ;
- De plus, nos résultats confirment que c'est l'augmentation des échanges commerciaux et les investissements productifs qui favorisent la croissance économique.

Il ressort des résultats ci-dessus les conclusions suivantes. Le régime de change paraît affecter la croissance économique à travers une combinaison de l'accroissement des échanges extérieurs et du taux d'investissement mais avec une pondération plus élevée pour le degré d'ouverture commerciale. Aussi, la crédibilité d'une politique monétaire d'un pays en matière de gestion du marché de change permet de rassurer les investissements et les incite par conséquent à investir davantage.

Enfin, nos résultats ont confirmé les résultats obtenus par plusieurs économistes, selon lesquels les deux indicateurs de taux de croissance et d'indicateur de développement ne sont pas toujours des mesures fiables pour représenter la croissance économique à cause des effets d'hétérogénéité de pays de l'échantillon. Parallèlement, lorsque les pays sont dotés par de taux de croissance assez important, un régime de change flottant est associé à une croissance plus forte seulement dans le cas des pays relativement ouverts au commerce et aux flux de capitaux internationaux.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Allegret, J-P. (2005), *Les régimes de change dans les marchés émergents*, Editions Vuibert.

Bailliu, J., Lafrance R. et Perrault J-F. (2002), « Does Exchange Rate Policy Matter for Growth? », *Bank of Canada WP* 2002/17.

Barro, R-J. et Sala-i-Martin, X. (1995), *Economic Growth*, The MIT Press, Cambridge.

Bleaney, M. et Fielding, D. (2002), « Exchange Rate Regimes, Inflation and Output Volatility in Developing Countries », *Journal of Development Economics*, Vol 68, p.233-45.

Bleaney, M. et Tian, M. (2014), « Classifying Exchange Rate Regimes by Regression Methods », *source* : <http://www.nottingham.ac.uk/economics/>

Bourbonnais, R. (2009), *Econométrie*, 9^e éditions, Dunod, Paris.

Bubula, A. et Otker-Robe, I. (2002), « The Evolution of Exchange Rate Regimes Since 1990 Evidence from De Facto Policies », *IMF Working Paper* 02/155.

Edwards, S. et Levy Yeyati, E. (2003), « Flexible Exchange Rates as Shock Absorbers », *NBER Working Paper* No. 9867.

Eichengreen, B. (2011), *Exorbitant Privilege: The Rise and Fall of the Dollar and the Future of the International Monetary System*, Oxford University Press.

- Eichengreen, B., Park D. et Shin K. (2011), « When Fast Growing Economies Slow Down: International Evidence and Implications for China », *NBER Working Paper* No. 16919.
- Fisher, S. (2001), « Régimes de taux de change Le bipolarisme est-il justifié? », *Finance & Développement*, FMI, juin.
- Frankel, J. A. et Wei, S.-J. (2008), « Estimation of De Facto Exchange Rate Regimes: Synthesis of the Techniques for Inferring Flexibility and Basket Weights », *NBER Working Paper* n° 14016.
- Ghosh, A., Gulde, A.M., Ostry, J.D. et Wolf, H.C. (1997), « Does the nominal exchange rate regime matter? », *NBER Working Paper* n° 5874.
- Ghosh, A.R., Gulde, A.M. et Wolf, H.C. (2003), *Exchange Rate Regimes - Choices and Consequences*, MIT Press, Cambridge.
- Granger, C. W. J. (1969), « Investigating causal relations by econometric models and cross spectral methods », *Econometrica*, Vol. 37(3), p.424-38.
- Habermeier, K., Kokenyne, A., Veyrune, R. et Anderson, H. (2009), « Revised System for the Classification of Exchange Rate Arrangements », *IMF working paper* WP/09/211.
- Howitt, P. (2000), « Endogenous Growth and Cross-Country Income Differences », *American Economic Review*, vol. 90(4), p.829-46.
- Levy-Yeyati, E-L. et Sturzenegger, F. (2002), « Classifying Exchange Rate Regimes: Deeds vs. Words », *source* : <http://www.utdt.edu/~ely/DW2002.PDF>
- Mankiw, N-G., Romer, D. et Weil, D-N. (1992), A Contribution to the Empirics of Economic Growth, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 107(2), p. 407-37.
- Mills, T-C. et Wood, G-E. (1993), « Does the exchange rate regime affect the economy ? », *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, vol. 75, n°4, p. 3-20.
- Mundell, R. (1963), « Capital Mobility and Stabilisation Policy under Fixed and Flexible Exchange Rates », *American Economic Review*, Vol. 53, p. 112-119.

Mundell, R. (1995), « The International Monetary System : The Missing Factor », *Journal of Policy Modeling*, N° 17(5), p. 479-92.

Rizzo, J-M. (1999), « Régimes de change et croissance économique en méditerranée », *Revue d'économie financière*, n°52.

Rogoff, K. S., Husain, A.M, Mody, A., Brooks, R. et Oomes, N. (2003), « Evolution and Performance of Exchange Rate Regimes», *IMF working paper* WP/03/243.

Stotsky, J-G., Ghazanchyan , M., Adedeji, O. et Maehle, N. (2012), « The relationship between the foreign exchange regime and macroeconomic performance in eastern Africa », *FMI Working Paper* 2012/148.

LA COMPTABILITE DE COUVERTURE ET SON IMPACT SUR LA GESTION DES RISQUES D'ENTREPRISE

Ferial Manel Azzi, Université Constantine2, Algérie

تاريخ التسليم: (2015/08/ 30)، تاريخ التقييم: (2015/10/ 07)، تاريخ القبول: (2015/11 /05)

Abstract

Hedge accounting is one of the topics that are of great importance in the 10 century especially with the development of financial markets operations, marked by considerable risks in the absence of accounting which manages the hedge against risks.

Key words: hedge accounting, risk management, financial markets, hedging, financial instruments.

Résumé:

La comptabilité de couverture est l'un des sujets qui ont une grande importance au dixième XXI^e siècle surtout avec le développement des opérations dans les marchés financiers marqué par des risques considérables dont l'absence d'une comptabilité qui gère la couverture contre les risques.

Introduction :

L'utilisation des instruments financiers dérivés pour se couvrir contre les risques potentiels est une action très courante pour les entreprises mais dans certains cas les déclarations de l'entité ne traduisent pas les risques réels des transactions ; alors l'IASB l'International Accounting Standards Board a publié des normes pour l'utilisation de ces dérivés, et leur comptabilisation en terme de la comptabilité de couverture .

Et grâce à cet article nous essayerons de répondre à la problématique suivante : qu'est ce que la comptabilité de couverture et quel est son impact sur la gestion de risques d'entreprise ?

Et pour répondre à cette problématique, nous allons adopter les sections suivantes :

- 1- l'évolution historique de la comptabilité de couverture.
- 2- La comptabilité de couverture.
- 3- La gestion des risques.
- 4- L'effet de la comptabilité de couverture sur la gestion des risques d'entreprise.

1- l'évolution historique de la comptabilité de couverture :

L'univers connaît aujourd'hui des importants changements dans le domaine de l'économie et du commerce ce qui a permis d'accélérer le développement de la science de la comptabilité cette dernière qui devenue un système intégré reposant sur l'organisation des processus dans les institutions économique et qui prépare les divers rapports financier qui fournissent différents utilisateurs (investisseurs, bailleurs de fonds, gouvernement, banques, publiques...) d'information nécessaire qui permette de prendre les bonnes décisions, dans ce cas il été inévitable de trouver et développer des principes et règles uniformes entre les différents pays du monde afin d'éliminer les différences et faciliter le processus de comparaison ce qui a été traduit par les normes comptables internationales généralement acceptées.

Historiquement la comptabilité de couverture été autorisés aux entreprises afin de minimiser la volatilité des résultats, cette dernière été facilement et largement utilisée par un seuil de qualification élevé mais l'IASB a publié des nouveau règles comptables plus sévères qui donne plus de transparence et contrôle sur le processus de mesure et d'information comptable et permet de réduire le pourcentage de manipulation, alors l'IASB a publiée un ensemble de normes pour la gestion comptable des opérations de couvertures et ces règles d'évaluation.

2-la comptabilité de couverture

2-1 La couverture dans l'aspect économique et financier: Au sens économique la couverture est de s'assurer contre les risques de volatilité des prix par exemple la couverture du risque de taux d'intérêt qui assure une garantie de couverture contre les variations des taux d'intérêt de l'instrument à couvrir, donc en général nous pouvons dire que la couverture au sens économique est le processus d'engagement dans des opérations de couverture pour réduire les risques économiques, tandis que dans l'aspect financier le risque se traduit par la fluctuation des prix à la baisse ou à la hausse, plus les variations des prix par rapport à la position moyenne sont importantes plus la volatilité est énorme et ainsi l'augmentation du risque financier (Xavier Paper et Patrick Grinspan P:4).⁽ⁱ⁾

2-2 La relation de couverture : Selon l'IAS 39 les règles comptables de la comptabilité de couverture ne s'applique sauf si il y'a une relation de couverture entre l'élément couvert et l'instrument de couverture

2-2-1 qu'est ce que l'instrument de couverture ?: Avant la définition des instruments de couverture, nous devons comprendre la notion des dérivés et des instruments financiers.

les dérivés ou les instruments dérivés : Un dérivé est un instrument financier ou un contrat qui présente les caractéristiques suivantes ⁽ⁱⁱ⁾ (Bijoux Bulindera P :2)

2-2-1-1

- sa valeur change en fonction du changement d'un taux d'intérêt, du prix d'un instrument financier, prix d'une marchandise, d'un cours de change...
- il ne requiert aucun placement net initial ou un placement net initial inférieur à celui qui serait nécessaire pour d'autres types de contrats
- il est réglé à une date future.

2-2-1-2 Les instruments financiers : Selon les normes IAS 32 et 39 un instrument financier est un contrat qui est d'origine d'un actif financier, d'une dette financière ou d'un instrument de capitaux propres émis par une autre entreprise.

L'actif financier : l'actif financier peut être un droit contractuel de recevoir des espèces ou un autre actif financier d'une autre institution, ou un droit contractuel d'échanger des instruments financiers avec une autre entité à des conditions favorables pour l'entreprise ou de capitaux propres dans une autre entreprise (Ralph Tiffin. P :151).⁽ⁱⁱⁱ⁾

- **La dette financière :** la dette financière peut être :
* une obligation contractuelle de remettre de la trésorerie ou un autre actif financier à une autre entité ou une obligation contractuelle d'échanger des instruments financiers (actifs ou obligations financières) avec une autre

entité dans des conditions défavorable à l'entité.
 * un contrat qui pourrait être réglé ou sera réglé en instruments de capitaux propres.

L'Instrument de capitaux propres : L'instrument de capitaux propres est un contrat qui exprime l'existence des droits de propriétés de l'actif après la soustraction des passifs ^(iv) (www.iasplus.com); Notant que les instruments financiers regroupent les instruments financiers primaires tels que les créances, les dettes et les instruments de capitaux propres financiers et d'autre part il y'a les instruments financiers secondaires ou les dérivés comme les swaps les contrats a terme et les options(Marc Goiga ,P :4).^(v)

Alors les instruments financiers utilisés pour la couverture sont les instruments financiers secondaires qui sont:

- **Les contrats a terme de type forward :** Un contrat forward est un engagement de deux parties pour acheter ou vendre une certaine quantité de biens à une date future et à un prix fixe spécifié au moment de la conclusion du contrat.

Les contrats a terme de type futures : Comme le forwad le futures est un contrat de deux parties pour acheter ou vendre une certaine quantité de biens à une date future et à un prix fixe spécifié au moment de la conclusion du contrat, mais il diffère du contrat forward par le fait que le paiement se fait continument(Nicole el Karoui P :181-182) ^(vi), et cela grâce au dépôt de garantie et l'appelle de marge qui assure le respect de l'engagement pour chaque partie (acheteur et vendeur)

- **Les swaps :** Un swap est un accord entre deux partie d'échanger des flux financiers pour une période de temps spécifique et il ya deux types de swaps :

- ✓ **Les swaps de taux d'intérêt (interest rate swaps):** Un swap de taux d'intérêt est un contrat de gré à gré d'échanger des flux d'une même devise pendant une période précise et un montant définis, mais sur deux taux d'intérêt différents c'est-à-dire une partie paie avec un taux d'intérêt fixe et l'autre partie a un taux d'intérêt variable.

✓

- ✓ **Les swaps de devise (foreign currency swaps):**

Un swap de devise est un contrat qui permet d'échanger des flux mais dans des devises différentes (Bertrand Jacquillat, Bruno Solnik, Christophe Perignon. P:248.) ^(vii)

- **Les options :** Un contrat d'option est un contrat à terme avec un prix déterminée dont il donne le choix à son détenteur d'acheter ou de vendre l'actif support et il existe deux types de contrats d'options qui sont(Halifax Investment Services Limited.P:13) : ^(viii)

- ✓ **Les options d'achat : (call options)** L'option d'achat donne à l'acheteur le droit d'acheter une quantité ou un nombre spécifié d'actif support à un prix désigné avant ou à la date d'expiration du contrat d'option.
- ✓ **Les options de vente : (put option)** L'option de vente donne à l'acheteur le droit de vendre une quantité ou un nombre spécifié d'actif support à un prix désigné avant ou à la date d'expiration du contrat d'option.

2-2-2 Qu'est ce que les risques couverts ? : Les différents types de risques probables d'être couverts sont :

2-2-2-1 Le risque de change : Le risque de change est lié à l'incertitude du taux de change d'une monnaie par rapport à une autre à moyen ou à court terme ; alors les institutions qui utilisent des différents types de monnaies comme les institutions multinationales sont les plus exposés au risque de change.

2-2-2-2 Le risque de taux d'intérêt : Le risque de taux d'intérêt est lié à l'incertitude du taux d'intérêt dans les marchés financiers (la volatilité du taux d'intérêt) qui peuvent affecter les activités financières de l'entreprise ou l'institution et ses flux futurs.

2-2-2-3 Le risque de prix de marchandise : Le risque de prix de marchandise est lié à l'incertitude du prix de marchandises marqué par les fluctuations des prix de marchandises produites ou utilisés par l'institution qui affecte les revenus de cette dernière.

2-2-2-4 Le risque de prix des actions : Le risque de prix des actions comprend tous les autres types de risques car il est lié à l'évolution de la valeur de marché ou de la juste valeur des actions et des obligations dû à plusieurs raisons comme l'évolution du taux de change, du taux d'intérêt et du prix de marchandises.

3-La gestion des risques :

3-1 L'évolution de La gestion des risques :

La gestion des risques a débuté après la deuxième guerre mondiale, alors que la gestion des risques moderne a été entre la période de 1955 au 1964, et le concept de la gestion des risques financiers a évolué en 1970 car les grandes entreprises qui avaient beaucoup d'actifs financiers ont commencé à développer l'autoassurance contre les risques encourus, et aussi l'utilisation des instruments dérivés comme instruments de gestion des risques qui a débuté durant les années 1970 et s'est développé durant les années 1980, les dérivés qui sont des contrats de protection qui ont été considérés comme des stratégies d'assurance pour la prévention contre les risques dans l'entreprise, et avec la rapidité de l'émergence des marchés financiers et de la diversification des dérivés, qui entraînant d'autres risques plus difficiles à gérer de s'apparaître, Les activités d'autoassurance et protection contre les risques sont devenues très importantes, et ce sont ses activités qui forment ce qu'on appelle la gestion des

risques qui est devenu maintenant un élément indispensable surtout en période de crise financières(Georges Dionne. P-p: 1-3.).^(ix)

3-2 Définition de la gestion des risques : Avant la définition de la gestion de risque nous devons comprendre les notions suivantes(CMS "Centre of Medicarid Services. P: 3-4.) :^(x)

3-2-1 Qu'est ce que la vulnérabilité ?: En peut la définir comme une faiblesse dans les procédures d'assurance ou de sécurités du systèmes, de conception, de mise en œuvre, ou des contrôles internes qui peut conduire à une violation de la politique d'assurance et de sécurité du système.

Les vulnérabilités peuvent être regroupées en deux catégories générales techniques et non techniques :

3-2-1-1 Les vulnérabilités techniques : Elles peuvent inclure des lacunes ou des faiblesses dans le développement des systèmes d'information ou d'une male mise en application des systèmes d'information.

3-2-1-2 Les vulnérabilités non techniques : Qui peuvent inclure des politiques inefficaces ou l'inexistence des procédures et des normes d'application.

3-2-2 Qu'est ce que la menace ?: La menace en anglais "Threat" est le potentiel d'une personne ou une chose d'exercer une vulnérabilité spécifique.

Il existe plusieurs types de menaces qui peuvent se produire au sein d'un système d'information ou d'un environnement d'exploitation.

En peut regrouper les menaces comme suite :

3-2-2-1 Les menaces naturelles: Comme les inondations, les tremblements de terre, les tornades et les glissements de terrain.

3-2-2-2 Menaces humaines : Se sont les activités causées par l'homme qui peuvent être intentionnelle comme les attaques informatiques, un téléchargement de logiciels malveillants, ou non par exemple la saisie des données par inadvertance ou suppression.

3-2-2-3 Les menaces environnementales : Comme les pannes de courant, la pollution, les produits chimiques, et les fuites de liquide.

3-2-3 Qu'est ce que le risque ?: La définition du risque est plus claire une fois les notions de la menace et de la vulnérabilité sont définis.

Les risques proviennent de :

- * la non déclaration dans la divulgation, la modification ou la destruction des renseignements.
- * les erreurs non intentionnelles.
- * les perturbations informatiques en raison de catastrophes naturelles ou d'origine humaine.
- * le défaut de la mise en œuvre et du fonctionnement du système informatique.

En constate que le risque est l'impacte qui en résulte sur l'organisation ce qui signifie que le risque n'est pas un seul facteur ou événement mais plutôt une combinaison de facteurs ou d'événements (menaces et vulnérabilité) qui peuvent avoir un impact négatif sur l'organisation.

Enfin actuellement **la gestion des risques** se définit comme une opération qui vise à créer un cadre de référence aux entreprises pour mieux gérer les risques et l'incertitude qu'elles peuvent affronter, alors la gestion des risques est l'ensemble des activités financières comme la couverture et opérationnelles qui vise à réduire les coûts associés à la volatilité des flux de l'entreprise (Georges Dionne. P:8).^(xi)

Autrement dit La **gestion des risques** ou la couverture des risques financiers est l'une des composantes importantes dans la politique financière de l'entreprise et la couverture est mise en place par l'entreprise pour réduire l'impact de l'incertitude à l'évolution future des taux d'intérêt, de change et des prix (Constantin Mellios . p: 3).^(xii)

4-L'effet de la comptabilité de couverture sur la gestion des risques d'entreprise :

La comptabilité de couverture est de plus en plus liée à la gestion des risques d'entreprise alors afin de connaître le lien entre la comptabilité de couverture et la gestion des risques, nous devons savoir comment l'entreprise gère ces risques et comment elle applique la comptabilité de couverture :

4-1 Comment gérer les risques potentiels: Il existe de nombreuses méthodes d'analyse et de gestion des risques il n'y a pas de méthode unique ou de meilleures pratiques qui garantissent le respect de la règle de sécurité, cependant la plupart des processus d'analyse et de gestion des risques sont des étapes communes, et par la suite nous essayerons de fournir les étapes de couverture que les entités pourraient appliquer.

4-1-1 Exemples des étapes d'analyse des risques :

4-1-1-1 Identifier le champ de l'analyse : L'analyse des risques n'est pas exclusive seulement pour le secteur de santé ou de sécurité, l'analyse des risques est effectuée en utilisant des différentes méthodes et champs.

Le champ de l'analyse des risques exige l'utilisation d'une base qui identifie les risques potentiels, les vulnérabilités en confidentialité, et aussi l'utilisation de toutes les médias électroniques pour qu'une entité reçoive, conserve, transmet dans l'analyse des risques.

4-1-1-2 Recueillir des données : Une fois la portée de l'analyse de risque est identifiée l'entité visée doit recueillir des données pertinentes par examen passé ou par des projets existants, effectuer des entrevues, et l'examen des documents, ou utiliser d'autres techniques de collecte de données aussi l'entité doit documenter les données recueillies à l'aide des méthodes électroniques.

4-1-1-3 Identifier et documenter les menaces potentielles et les vulnérabilités : La prochaine étape est d'identifier les menaces et les vulnérabilités potentielles dans la confidentialité, le potentiel d'une menace de déclencher ou d'exploiter une vulnérabilité spécifique crée un risque, par conséquent, l'identification des menaces et des vulnérabilités sont essentiels pour déterminer le niveau de risque.

L'identification des menaces et des vulnérabilités pourrait être séparée en deux étapes distinctes, mais sont si étroitement liés dans le processus d'analyse des

risques qu'ils devraient être identifiés dans le même temps alors que l'identification indépendante peut entraîner beaucoup de menaces et de vulnérabilités, lors de l'analyse.

4-1-1-4 Evaluer les mesures de sécurité actuelles : Le but de cette étape consiste à analyser les mesures de sécurités actuelles pour minimiser ou éliminer les risques par exemple, une vulnérabilité est pas susceptibles d'être déclenchées ou exploitée par une menace si des mesures de sécurité efficaces sont mises en œuvre.

4-1-1-5 Déterminer la probabilité de survenance de menace : Une fois que les quatre premières étapes du processus d'analyse des risques sont terminer ; l'entité à l'information nécessaire pour déterminer la probabilité qu'une menace se déclenche et exploite une vulnérabilité spécifique et l'impacte qui en résulte sur l'entité couverte.

4-1-1-6 Déterminer l'impact potentiel de la menace : Si une menace déclenche une vulnérabilité spécifique il y a beaucoup de résultats potentiels et l'entité doit mesurer l'impact des résultats potentiels pour aider dans la hiérarchisation des activités d'atténuation des risques et elle peut utiliser des méthodes différentes qualitatives ou quantitative pour mesurer l'impact d'une menace ce qui permet de mesurer le risque.

4-1-1-7 Déterminer le niveau de risque : Ensuite les entités visées doivent déterminer le niveau de risque, et l'entité devra utiliser les sorties des deux étapes précédentes 5 et 6 comme entrée à cette étape alors le niveau de risque est déterminé en analysant les valeurs attribuées à la probabilité de survenance menace et l'impact résultant de la menace, la détermination du niveau de risque peut être effectuée en attribuant un niveau de risque basé sur la moyenne des niveaux de probabilité et l'impact assignées. Une matrice de niveau de risque peut être utilisé pour aider à déterminer les niveaux de risque, et créé en utilisant les valeurs de probabilité de survenance menace et l'impact de la menace.

4-1-1-8 Identifier les mesures de sécurités et finaliser la documentation : Une fois le risque est identifié l'entité visée doit commencer les actions nécessaires pour gérer le risque ; Le but de cette étape est de commencer à identifier les mesures de sécurité qui peuvent être utilisés pour réduire les risques à un niveau raisonnable et approprié, lors de l'identification des mesures de sécurité qui peuvent être utilisés, il est important de tenir compte de facteurs tels que l'efficacité de la mesure de sûreté; les exigences législatives ou réglementaires qui nécessitent certaines mesures de sécurité à mettre en œuvre; et les exigences des politiques et des procédures de l'organisation notant que toutes les mesures de sécurité possibles qui peuvent être utilisés pour réduire les risques devraient être incluses dans la documentation.

4-1-2 Exemples des étapes de gestion des risques :

4-1-2-1 Élaborer et mettre en œuvre un plan de gestion des risques : La première étape dans le processus de gestion des risques est de développer et

mettre en œuvre un plan de gestion des risques, le but d'un plan de gestion des risques est de fournir une structure pour l'évaluation, et la mise en œuvre d'un plan de couverture réduisant le risque. L'entité a déjà identifié, grâce à ce processus, quelles vulnérabilités existent, quand et comment une vulnérabilité peut être exploitée par une menace, et ce que l'impact du risque pourrait être de l'organisation, ces données permettront à l'entité à prendre des décisions éclairées sur la façon de réduire les risques à des niveaux raisonnables et appropriées.

4-1-2-2 Mettre en œuvre des mesures de sécurité : Une fois le plan de gestion des risques est développé, l'entité visée doit commencer la mise en œuvre, cette étape se concentrera sur la mise en œuvre effective des mesures de sécurité (à la fois techniques et non techniques) au sein de l'entité et Il est important de noter que, même si l'entité utilise des fournisseurs extérieurs pour mettre en œuvre les mesures de sécurité sélectionnées, elle est responsable de sa conformité avec la règle de sécurité.

4-1-2-3 Évaluer et maintenir des mesures de sécurité : La dernière étape dans le processus de gestion des risques est de continuer à évaluer et à surveiller les mesures d'atténuation des risques mises en place, l'analyse et la gestion des risques ne sont pas des activités ponctuelles mais des processus dynamiques en cours qui doivent être révisées et actualisées périodiquement en réponse aux changements de l'environnement. L'analyse des risques permettra d'identifier de nouveaux risques ou mettre à jour les niveaux de risque

existants résultant des changements environnementaux ou opérationnels (CMS "Centre of Medicare Services. P-p: 5-15).^(xiii)

4-2 Comment comptabilisé la couverture contre les risques potentiels : Pour comptabilisé la couverture contre les risques potentiels il excite trois traitement comptable :

4-2-1 La couverture de la juste valeur : Selon la norme IAS 39 la couverture de la juste valeur se définit comme : " la couverture contre l'exposition aux variations de la juste valeur des actifs et des passifs comptabilisés, et des obligations contractuelles de la société "

Le bute de la comptabilité de couverture de la juste valeur est de compenser le risque de variations de la juste valeur des actifs et des passifs actuels et futurs

Et pour l'utilisation de la comptabilité de couverture de la juste valeur l'élément couvert doit être un actif ou an passif ou un groupe d'actifs et de passifs ou des obligations contractuelles.

L'entité doit transférer tous les changements qui se produisent à partir de la couverture dans les revenus actuels et ajuster la valeur comptable des instruments dérivés à la juste valeur et aussi la valeur de l'élément couvert au bilan (Daniela sahljan and others. P:100).^(xiv)

4-2-2 La couverture de flux de trésorerie : La couverture de flux de trésorerie est la couverture contre l'exposition aux variations de flux de trésorerie résultant de certains risques associés à un passif ou un actif ou une

obligation contractuelle qui pourrait affecter les profits ou pertes(PWC "Price Water Coopers. P: 3).^(xv)

La partie du profit ou de la perte sur l'instrument de couverture qui est considéré constituer une couverture efficace est comptabilisée dans le traitement comptable de la couverture de flux de trésorerie en autres éléments du résultat global alors que la partie inefficace du profit ou de perte est comptabilisée en résultat car ce n'est qu'au moment du

règlement qu'il serait approprié pour l'entité de comptabiliser les avantages ou les coûts de la couverture de flux de trésorerie (Stephen Spector . p:12).^(xvi)

4-2-3 La Couverture d'un investissement net à l'étranger : La Couverture d'un investissement net à l'étranger est un type spécial de couverture de flux de trésorerie mais en devises étrangères, qui est utilisé pour éliminer ou réduire l'exposition au risque de change d'un investissement net de l'entreprise dans les opérations étrangères, notant que la comptabilisation de la couverture d'un investissement net à l'étranger se fait de la même façon que la couverture de flux de trésorerie(KPMG financialCad. P: 4).^(xvii)

4-3 La comptabilité de couverture et la gestion des risques de l'entreprise : La question clé est quelle est l'effet des règles de la comptabilité de couverture sur la gestion des risques de l'entreprise ?; et pour répondre a cette question certains observateurs disent que la liberté accordée dans l'application des politique de la comptabilité de couverture publié par l'IASB, donne une flexibilité dans la détermination des résultats de l'entreprise mais d'une autre part cette liberté de l'application de la comptabilité de couverture peut poser d'autre problèmes car les intentions des responsables changent et peuvent être non objective ; ce qui peut pousser à mal interpréter les activités de gestion des risques de l'entreprise, car selon les règles de l'IASB l'entreprise peut choisir de ne pas appliquer la comptabilité de couverture pour certains risques, mais cela ne signifie pas que ces risques ne sont pas gérer (ne signifie pas qu'il n' y a pas de gestion des risques)(Les Echos.fr).^(xviii)

Et pour une comptabilité de couverture plus proche de la gestion des risques d'entreprise l'IASB a publiés un nouveau texte qui élargit les opportunités de couverture :

4-3-1 IFRS 9 une comptabilité de couverture plus proche de la gestion des risques :

La première proposition qui vise à liée entre la gestion des risques et la comptabilité de couverture été en septembre 2012 et la dernière version de la norme IFRS 9 été publié le 24 juillet 2014, Ces propositions ne modifient pas profondément la typologie de la couverture ou les conditions d'évaluation, et de comptabilisation mais elles visent à élargir le nombre de stratégie de couvertures éligibles à la comptabilité de couverture(KPMG "cuttingthroughcomplexity. P: 1)^(xix) ; la comptabilité de couverture devenue plus large et la relation de couverture qui se compose des éléments financiers

et non financiers identifiés séparément et mesurés de façon fiable peuvent être désignées comme des éléments couverts.

Le plus essentiel dans ces publications est que l'entreprise ne peut pas décider à rompre volontairement une relation de couverture si la relation de couverture respecte toujours les butes de la gestion des risques, L'entreprise peut rééquilibrer une relation de couverture qui ne répond plus aux exigences d'efficacité de couverture en ajustant les quantités de l'élément couvert ou de l'instrument de couverture(KPMG "cuttingthroughcomplexity. P:04).^(xx)

Pour évaluer l'efficacité de couverture la relation de couverture devra être efficace dès le début et sur une base continue (prospectivement) et l'entreprise doit respecter les conditions suivantes :(Op-citKPMG. P: 01)^(xxi)

*Il existe une relation économique entre l'instrument de couverture et l'élément couvert.

* l'effet du risque de crédit n'est pas disproportionné à la variation de valeur due à la relation économique.

*le ratio de couverture est le ratio effectif utilisé pour la gestion des risques.

*une entreprise ne peut pas pondérer l'instrument de couverture ou l'élément couvert dans le but d'atteindre un résultat de couverture en contradiction avec l'objectif de la comptabilité de couverture.

Notant que dans cette publication l'entreprise à intérêt pour ses expositions couvertes où la comptabilité de couverture est appliqué; de fournir des informations complémentaires sur les stratégies de gestion des risques et l'effet de la comptabilité de couverture sur les états financiers(Ibid , P :2).^(xxii)

Conclusion :

Les entreprises utilisent de plus en plus les instruments dérivés pour gérer leur risques aux cours des dernières années, alors la gestion des risques et la comptabilité de couverture représente un intérêt indéniable, à cet effet l'IASB a fait des efforts pour développer une comptabilité de couverture qui donne plus de transparence en matière de gestion des risques d'entreprise.

Et après la crise financière mondiale l'IASB a travailler pour établir de nouvelles règles d'évaluation et de comptabilisation des instruments financiers dérivés par la norme IFRS 9 qui introduit des besoins complémentaires en matière de comptabilité de couverture afin de tracer les relations de couverture par le pouvoir de rééquilibration permet par cette dernière (la norme IFRS 9) , et aussi de rendre opérationnelles les évaluations qualitatives de l'efficacité des couvertures se qui permet de donner plus de transparence en matière de gestion des risques d'entreprise.

Malgré ça à notre avis personnelle ont voient que ces changements qui lient entre la gestion des risques et la comptabilité de couverture il reste toujours des lacunes dans l'application parce qu'il y a toujours une certaine flexibilité dans l'application ou non application de la comptabilité de couverture ; et il y a toujours une partie des relations de couvertures qui ne peuvent pas se qualifié à la comptabilité de couverture, donc il y'a une possibilité de manque d'information sur les politiques de gestions des risques de ces couvertures,

mais ce n'est pas inévitables si l'entreprise déclare dans les notes de bas de page ces politiques de gestion des risques.

Xavier Paper et Patrick Grinspan: La comptabilité de couverture en IFRS, Demystifiée-IMA France, 05 Février 2008, P:4.

Bijoux Bulindera : L'impact des normes ifrs sur les marchés financiers, Asset Technologie, 2007, P :2.

Ralph Tiffin : The Complete guide of international financial reporting standards including IAS and interpretations, Second edition, Thorogood, London, 2005, P :151.

www.iasplus.com (Deloitte):IAS 32 Financial instruments – presentation, on 11/04/2015, at 20:10.

Marc Goiga : Norme IAS 32 et 39 instruments financiers, Université Nancy 2, 2009, P :4.

Nicole el Karoui : Couverture des risques dans les marchés financiers, Ecole polytechnique CMPA, 91128, Palaiseau cedex, 2003-2004, P :181-182.

Bertrand Jacquillat, Bruno Solnik, Christophe Perignon : Marchés financiers « Gestion de portefeuille et des risques, 5^{ème} Edition, Dunod, Paris, 2009, P:248.

Options Contracts'', Product Disclosure Statement, Australien Financial Services Licence No 225973, 28th September 2012, P:13.

Georges Dionne : Gestion des risques histoire définition et critique, CIRRECT '' Centre interuniversitaire de recherche sur les réseaux d'entreprise-la logistique et le transport, janvier 2013, P-P :1-3.

CMS ''Centre of Medicare Services : HIPAA security series(basics of risks analyses and risk management), Department of health & human services, USA, volume 2-paper 6, 2007, P:3-4.

Georges Dionne : Gestion des risques histoire définition et critique, Op-cit, P :8.

Constantin Mellios : la gestion des risques financiers par les entreprises- explications théoriques versus études empiriques, laboratoire orleanais de gestion, faculté de droit d'économie et de gestion, Orlean-France, document de recherche N° 2001-09, P :3.

CMS ''Centre of Medicare Services : HIPAA security series(basics of risks analyses and risk management), Department of health & human services, USA, volume 2-paper 6, Op-cit, P-P:5-15.

Daniela sahlian and others : Fair value hedging between opportunity and necessity, Bucharstuniversity of economic studies, theoretical and applied economics, volume xx 2013, N°12(589), P :100.

PWC ''Price Water Coopers'' :Practical guide general hedge accounting, December 2013, 131223-102244-MF.OS, P :3.

Stephen Spector :Norme comptable internationale IAS 39 instruments financiers-comptabilisation et évaluation, Le Reper ''Réseau de

perfectionnement professionnel- le savoir au bout des doigts'', CGA, Canada, 2010, P :12.

KPMG financial Cad : The basis of accounting for derivatives and hedge accounting, Canada, 2011, P :4.

Les Echos.fr: la comptabilité de couverture et son impact sur les investisseurs, CFA Institute, le 01/07/2011.

KPMG "cuttingthroughcomplexity": la comptabilité de couverture se rapproche de la gestion des risques- le projet élargit les opportunités de couverture, Septembre 2012, in the Hedlines, P :1.

KPMG " cuttingthroughcomplexity " : Une comptabilité de couverture plus proche de la gestion des risques- le nouveau texte élargit les opportunités de couverture, IFRS en bref, 2014/01, janvier 2014, P :1.

KPMG: la comptabilité de couverture se rapproche de la gestion des risques, Op-cit, P :1.

Ibid , P :2.