



جامعة ابن خلدون - تيارت

كلية العلوم الإقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

قسم: علوم التسيير



آليات تدعيم تنافسية الأنظمة المصرفية

في البلدان العربية

حالة النظام المصرفي الجزائري

مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر

تخصص: إدارة مالية

الأستاذ المشرف:

- بن صوشة ثامر

من إعداد الطالبتين:

- ملياني أم الخير

- هاشيمي حنان

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ:

السنة الجامعية: 2017 - 2018

إهداء

إلى الوالدين الكريمين "وَقُلْ رَبِّي أَرْحَمُهُمَا كَمَا رَبَّيَانِي صَغِيرًا"،
إلى رمز المحبة والسعادة، المنبع الدافئ والقلب الحنون،
إلى أمي الغالية

إلى من له الفضل في تعليمي ورعايتي..والذي العزيز.

إلى كل أفراد العائلة، وإلى كل من جمعنا به الأيام صدقة ومحبة،

إلى طلبة العلوم الإقتصادية ، التجارية وعلوم التسيير،

وإلى طلبة تخصص: إدارة مالية خصوصا.

إلى الأسرة الجامعية في ربوع الوطن.

هاشيبي حنان

إهداء

إلى سندي الدائم في هذه الدنيا مهما كبرت،
وكانا لي ولا يزالا حافزي ومثلي الأعلى،
والديّ الكريمين أطال الله في عمرهما.
إلى كل أفراد عائلتي وأخص أخي مصطفى.
إلى كل من عرفتهم وأحبهم قلبي ولم تسعهم ورقتي،
وكل زملائي وزميلاتي في الدراسة.
إلى أساتذتي الكرام.
إلى كل طالب علم وفاعل خير.
إليهم جميعاً،
أهدي ثمرة هذا العمل المتواضع

ملياني أم الخير



شكر وتقدير

"قال ربّ أوزعني أن أشكر نعمتك التي أنعمت عليّ وعلى والدي
وأن أعمل صالحاً ترضاه" (الأحقاف: 19)

بعد تمام الحمد والشكر للمولى العليّ القدير الذي وفقنا لإنجاز هذا
العمل، نتقدم بخالص الشكر وبالغ التقدير إلى الأستاذ المشرف
الدكتور "ثامر بن صوشة" لفضله بالإشراف على هذا العمل،
وعلى نصائحه وتوجيهاته القيمة التي أفادنا بها طوال إنجاز بحثنا
هذا، كما نحیی فيه روح التواضع والمعاملة الجيدة فجزاه الله عنا خير
الجزاء.

دون أن ننسى الأستاذة الفاضلة "هوارية بن حلیمة" التي لم تبخل
علینا بإرشاداتها السديّة ومساعدتها المتكررة سائلين المولى عز وجلّ
أن يجعل ذلك في ميزان حسناتها.

كما نتقدم بجزيل الشكر والإمتنان إلى أعضاء لجنة المناقشة الذين
وافقوا على مناقشة وإثراء هذا العمل.

إلى كل من ساندنا من قريب أو بعيد ولو بالكلمة الطيبة في إتمام
هذا العمل.

ملخص

تلعب المصارف دورا رياديا في إقتصاديات الدول لاسيما الدول العربية، وفي الآونة الأخيرة برزت مجموعة من التحولات والتغيرات العالمية التي مست الأنظمة المصرفية، والتي أثرت تأثيرا كبيرا عليها، وفي ظل هذه الأوضاع والمتغيرات التي تعرفها المصارف، إزدادت حدة المنافسة، وأصبح من الضروري على الدول العربية وخاصة الجزائر أن تعمل على وضع إستراتيجية عمل تمكنها من تعظيم الإستفادة من إيجابيات هذه التغيرات، وبالمقابل العمل على التقليل من حدة السلبيات والمخاطر التي تفرزها هذه الأخيرة، وبالتالي إكتساب ميزة تنافسية تمكنها من البقاء والنمو والإستمرار.

وعلى هذا الأساس، جاءت هذه الدراسة لتتناول أهم المستجدات والتطورات في المجال المصرفي، وكذا التعرف على السياسات والسبل التي تعمل على تحسين الوضع التنافسي للأنظمة المصرفية العربية والتعرف على مدى تطبيق هذه السبل في الجهاز المصرفي الجزائري.

الكلمات المفتاحية: التنافسية، القطاع المصرفي العربي، الجهاز المصرفي العربي.

Résumé

Les banques jouent un rôle moteur dans les économies des pays, notamment les pays arabes, plus récemment, il apparait émergé comme un ensemble de transformations et changements globaux qui a touché les systèmes bancaires, ce qui a eu un impact majeur sur eux, et dans ces conditions et variables définies par les banques, une concurrence accrue, et il est devenu nécessaire pour les pays arabes surtout que l'Algérie travaille à l'élaboration d'une stratégie pour leur permettre d'optimiser les avantages de ces changements, et dans le travail de retour afin de minimiser la gravité des négatifs et les risques produits par ce dernier, et ainsi obtenir un avantage concurrentiel pour leur permettre de survivre et de se développer et continuer.

Sur cette base, cette étude était d'aborder les développements les plus importants et les développements dans le secteur bancaire, ainsi que d'identifier les politiques et les moyens qui permettent d'améliorer la position concurrentielle des systèmes bancaires d'arabe et d'identifier l'étendue de l'application de ces moyens dans le système bancaire algérien.

Mots-clés: Compétitivité, secteur bancaire arabe, système bancaire arabe.

الفهرس

الفهرس

.....	إهداء
.....	شكر وتقدير
.....	ملخص
.....	الفهرس
.....	مقدمة
.....	الفصل الأول : عموميات حول الجهاز المصرفي
.....	تمهيد
.....	المبحث الأول: ماهية الجهاز المصرفي
.....	المطلب الأول: مفهوم الجهاز المصرفي
.....	المطلب الثاني: مكونات الجهاز المصرفي
.....	المطلب الثالث: وظائف وأهداف الجهاز المصرفي
.....	المبحث الثاني: الخدمة المصرفية
.....	المطلب الأول: تعريف الخدمة المصرفية، نشأتها وتطورها
.....	المطلب الثاني: الخصائص المميزة للخدمة المصرفية
.....	المطلب الثالث: تقسيم الخدمة المصرفية ودورة حياتها
.....	المبحث الثالث: تغيرات البيئة المصرفية العالمية
.....	المطلب الأول: العولمة المصرفية
.....	المطلب الثاني: لجنة بازل الدولية
.....	المطلب الثالث: إتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية
.....	خلاصة
.....	الفصل الثاني عوامل تحسين القدرة التنافسية للمصارف في البلدان العربية
.....	تمهيد
.....	المبحث الأول: الميزة التنافسية والتنافسية المصرفية

.....59.....	المطلب الأول: ماهية الميزة التنافسية
.....64.....	المطلب الثاني: الإستراتيجيات التنافسية، محدداتها ومصادر بنائها
.....69.....	المطلب الثالث: التنافسية المصرفية
.....73.....	المبحث الثاني: القطاع المصرفي العربي في ظل البيئة الدولية
.....73.....	المطلب الأول: الجهاز المصرفي العربي
.....75.....	المطلب الثاني: ملامح أداء الأنظمة المصرفية العربية
.....78.....	المطلب الثالث: عوائق العمل المصرفي العربي ومتطلبات تطويره
.....83.....	المبحث الثالث: وسائل تدعيم القدرة التنافسية للمصارف العربية
.....83.....	المطلب الأول: الإندماج المصرفي وخصخصة المصارف
.....90.....	المطلب الثاني: تحرير القطاع المصرفي وتحديث إدارة التسويق المصرفي
.....98.....	المطلب الثالث: جودة الخدمة المصرفية والصيرفة الإلكترونية
.....104.....	خلاصة
.....105.....	الفصل الثالث
.....105.....	النظام المصرفي الجزائري وضرورة تحقيق الميزة التنافسية
.....106.....	تمهيد
.....107.....	المبحث الأول: تطور النظام المصرفي الجزائري
.....107.....	المطلب الأول: القطاع المصرفي الجزائري بعد الإستقلال وبداية الإصلاحات
.....110.....	المطلب الثاني: النظام المصرفي الجزائري في ظل قانون النقد والقرض
.....113.....	المطلب الثالث: تعديلات قانون النقد والقرض
.....117.....	المبحث الثاني: أداء وتنافسية النظام المصرفي الجزائري
.....117.....	المطلب الأول: هيكل الجهاز المصرفي الجزائري
.....120.....	المطلب الثاني: مؤشرات الجهاز المصرفي الجزائري
.....125.....	المطلب الثالث: تنافسية القطاع المصرفي الجزائري
.....130.....	المبحث الثالث: سبل دعم القدرات التنافسية للنظام المصرفي الجزائري
.....130.....	المطلب الأول: الإندماج المصرفي وخصخصة المصارف
.....134.....	المطلب الثاني: تبني مفهومي التحرير والتسويق المصرفيين
.....137.....	المطلب الثالث: التوجه نحو العمل المصرفي الشامل والصيرفة الإلكترونية

.....142.....

خلاصة

.....144.....

خاتمة

.....150.....

قائمة الجداول والأشكال

.....153.....

قائمة المراجع

مقدمة

مقدمة

شهدت البيئة الاقتصادية العالمية خلال الربع الأخير من القرن العشرين العديد من التغيرات السريعة والمتلاحقة، أدت بدورها إلى بروز مجموعة من التوجهات أسهمت في وضع الأساس لقواعد نظام إقتصادي عالمي جديد، ووضع صيغ جديدة للتعامل مع هذه التوجهات والإندماج في المنظومة الاقتصادية العالمية الجديدة.

ويعتبر القطاع المصرفي من أكثر الأنشطة الاقتصادية إستجابة وتأثراً بهذه التغيرات، إذ يلعب هذا القطاع دوراً أساسياً وجوهرياً في النظام الإقتصادي الحديث والذي تدور أنشطته ووظائفه من الناحية العملية في العمل على تحقيق تدفق رؤوس الأموال بين المودعين والمقترضين وتقديم الإئتمان بأشكاله المختلفة وتوفير السيولة اللازمة لمن يريدونها من المستثمرين للقيام بمشاريع تعطي دعماً نوعياً للبنية الاقتصادية وتعود بالنفع على المجتمع.

فتأثر الأنظمة المصرفية بما يجري في العالم من تحولات وتطورات عديدة أدى إلى تغير في أدائها وأنشطتها، فكان من أبرز هذه التطورات المعاصرة هو ظاهرة العولمة المصرفية التي تتمثل أهم ملامحها في التحولات المتلاحقة التي شهدتها الساحة المصرفية الدولية، كما كان لمقررات لجنة بازل للرقابة المصرفية وكفاية رأس المال دوراً بارزاً على المستوى العالمي في توحيد معايير الملاءة المصرفية وإدارة المخاطر بهدف ضمان سلامة واستقرار الأنظمة المصرفية، كذلك الإتفاقية العامة للتجارة والخدمات سعت هي الأخرى على إزالة القيود والعقبات أمام تجارة الخدمات المصرفية.

ولم تكن الدول العربية ببعيدة عن التطورات التي طالت الأنظمة المصرفية العالمية، فقد شهد القطاع المصرفي العربي تطوراً كبيراً في السنوات الأخيرة نتيجة الجهود التي بذلتها معظم الدول العربية لتحريره وإصلاحه وتطويره، وهذا لا يتأتى إلا بتوفر جوّ تنافسي تتمكن فيه من منافسة نظيراتها الأجنبية، ذلك أن المنافسة المصرفية تزيد من فعالية القطاع وتمنحه القوة والقدرة على التصدي ومواجهة القوى الخارجية، خاصة مع دخول مؤسسات غير مصرفية ميدان العمل المالي والمصرفي ساعية للظفر بمكانة في السوق المصرفي، وهذا ما يفرض على الدول العربية إيجاد الآليات والسبل التي تمكنها من تطوير أداء مصارفها وضمّان نموها واستقرارها وبالتالي اكتساب وتعظيم القدرة التنافسية لها ومواكبة التطورات الحاصلة على الصعيد المالي والمصرفي العالمي، فكان من أهم هذه السبل هو التوسع في عمليات الإندماج المصرفي، التوجه نحو خصخصة المصارف، تحرير القطاع المصرفي، تبني المفهوم الحديث للتسويق المصرفي ومجارة الإتجاه نحو العمل المصرفي الإلكتروني، كل هذه العناصر

وغيرها تعتبر ذات أهمية في زيادة القدرة التنافسية للمصارف العربية، رغم ما تعانيه هذه الأخيرة من تخلف وضعف.

في هذا السياق شهدت المنظومة المصرفية الجزائرية عدة إصلاحات تزامنت مع التحولات التي شهدتها الإقتصاد الجزائري ككل والتي تميزت بالتوجه إلى إقتصاد السوق، وتضم هذه الإصلاحات عدة قوانين وتشريعات جديدة تهدف من خلالها السلطات الجزائرية إلى إيصال النظام المصرفي الجزائري إلى مستوى الأنظمة المصرفية العالمية وتفعيله بالشكل الذي يجعله يواكب التطورات العالمية وهذا من خلال تدعيم قدراته التنافسية، لهذا جاء قانون النقد والقرض 90-10 الصادر في 14 أفريل 1990 كأحد أهم الإصلاحات التي باشرتها السلطات المالية الجزائرية مع بداية التسعينات واعتبر هذا القانون كبرنامج طموح يسعى إلى هيكلية القطاع المصرفي بما يتماشى مع التوجهات العالمية وإرساء قواعد المنافسة بين المصارف، ذلك أن حتمية مواكبة النظام المصرفي الجزائري لمتطلبات العصر يفرض عليه الإرتقاء بقدراته التنافسية بما يمكنه من مواجهة المصارف والمؤسسات المالية التنافسية الإقليمية منها والعالمية، هذا من خلال تبني عدد من الإستراتيجيات وما هو جدير بالذكر أن الجهاز المصرفي الجزائري يغلب عليه الطابع العمومي كما لا زال يعاني من مشاكل ونقائص تؤثر على إمكاناته التنافسية.

إشكالية البحث

- بناء على ما سبق فإن الإشكالية التي تسعى إلى بلورتها يمكن حصرها في السؤال التالي:
- ما هي أهم سبل وآليات تدعيم تنافسية الأنظمة المصرفية في الإقتصاديات العربية؟ وما مدى تطبيق هذه السبل في الجهاز المصرفي الجزائري؟
 - للإجابة على هذه الإشكالية نستعين بالأسئلة الجزئية التالية:
 - ما هي التطورات التي شهدتها الساحة المصرفية العالمية؟
 - ما هو واقع الأنظمة المصرفية العربية في ظل البيئة الدولية الحافلة بالتغيرات المتسارعة؟
 - ما هي السياسات والوسائل التي اعتمدها الدول العربية لدعم وترقية تنافسية مصارفها؟
 - ما هي أهم الإصلاحات التي مرّ بها الجهاز المصرفي الجزائري؟
 - ما مدى إتخاذ المصارف الجزائرية للإجراءات اللازمة لتطوير قدراتها التنافسية؟

فرضيات البحث

على ضوء ما تم طرحه من تساؤل حول موضوع البحث يمكن تحديد بعض الفرضيات نسعى إلى اختبارها وهي:

- ظهرت التنافسية كنتيجة للتغيرات التي شهدتها الساحة المصرفية العالمية.
- قامت الدول العربية بإصلاحات مصرفية أسهمت في تحسين أداء مصارفها وتأهيلها للمنافسة ومسايرة المستجدات المصرفية العالمية.
- سياسات إصلاح المنظومة المصرفية الجزائرية المنتهجة تعتبر كافية للرفع من كفاءة وأداء النظام المصرفي وتفعيل دوره بالشكل الذي يمكنه من مواجهة المنافسة واكتساب ميزة تنافسية.

أسباب إختيار الموضوع

- من بين الأسباب التي دفعتنا إلى إختيار هذا الموضوع نذكر ما يلي:
- أصبحت مكانة المنظومة المصرفية في الواقع حلية نظرا للدور الأساسي الذي ينتظر منها أن تؤديه في مجال التنمية.
- تنامي الإهتمام بموضوع تنافسية القطاعات الإقتصادية والنظام المصرفي على وجه الخصوص.
- رغبة في التعرف على أهم السبل والوسائل التي من شأنها زيادة القدرة التنافسية للمصارف العربية والجزائرية.
- إستنادا إلى التخصص الدراسي "إدارة مالية" والذي له صلة بموضوع البحث.

أهمية البحث

يستمد البحث أهميته من المكانة التي يحتلها القطاع المصرفي في إقتصاديات الدول وما يواجهه هذا القطاع من تحديات وانعكاسات في ضوء التغيرات السريعة والمؤثرات القوية التي يشهدها، كما تنبع أهمية هذا الموضوع من كيفية عمل المصارف العربية لاسيما الجزائرية في بيئة تتسم بالتغيير وزيادة حدة المنافسة وهو ما يجعلها تبحث عن أفضل السبل والآليات لتدعيم تنافسية هذه المصارف.

أهداف البحث

- يمكن تلخيص أهداف هذه الدراسة في النقاط التالية:
- إلقاء الضوء على أهم التطورات المصرفية والتي أجبرت الدول العربية على ضرورة التكيف والتعايش مع هذه الإتجاهات الحديثة.

- تشخيص واقع المنظومة المصرفية العربية والجزائرية.
- كما يهدف البحث إلى تحديد أهم الإجراءات والآليات التي يجب أن تتبعها المصارف العربية والجزائرية الرفع من كفاءة أدائها وتحسين إمكاناتها التنافسية.

حدود الدراسة

لمعالجة إشكالية البحث، إرتكزت الدراسة على الإطار المكاني والذي يخصّ السبل والآليات التي من شأنها تعظيم ودعم تنافسية الأنظمة المصرفية في البلدان العربية مع التركيز على الجزائر في ظل التحولات المالية والمصرفية المتلاحقة، أمّا فيما يتعلق بالإطار الزماني بالنسبة للدول العربية، تتحدّد بداية من تسعينات القرن العشرين إلى غاية سنة 2015. كما تناولنا واقع النظام المصرفي الجزائري والإصلاحات التي عرفها، وكذا واقع التنافسية بالجزائر ووضعية المنافسة القائمة في المصارف الجزائرية منذ عام 1962 إلى غاية 2016، حيث لازال القطاع العمومي هو المهيمن على السوق المصرفية الجزائرية.

منهج البحث

قصد الإحاطة بمختلف جوانب الموضوع والإجابة على إشكالية البحث واختبار صحة الفرضيات تم الإعتماد على المنهج الوصفي التحليلي، إذ يتعلق الوصفي بالإطار النظري ومختلف المفاهيم المقدمة في البحث، أما المنهج التحليلي فنحاول من خلاله جمع الحقائق والأرقام وتحليلها وتفسيرها، كما اعتمدنا على المنهج التاريخي لسرد الأحداث والحقائق التاريخية المتعلقة بموضوع البحث لأنه لا يمكن فهم الحاضر والتنبؤ بالمستقبل دون التطرق إلى الماضي.

أدوات البحث

- تمثلت أدوات الدراسة المستخدمة في هذا البحث فيما يلي:
- الكتب والمجلات.
 - التقارير السنوية، البحوث والمطبوعات الوطنية والدولية المنشورة على شبكة الأنترنت.
 - النصوص التشريعية والتنظيمية الخاصة بالمصارف الجزائرية.

الدراسات السابقة

إن البحث في مضامين الدراسات السابقة يساعد دون شك على فهم أوسع للعديد من جوانب الدراسة، وفيما يلي عرض أهم هذه الدراسات:

- دراسة تويين علي: "تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية وانعكاساتها على الأنظمة المصرفية العربية"، قدمت لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، 2013، حيث تعتبر هذه الدراسة من أهم الدراسات لشمولها على العديد من جوانب البحث، ومن بين النتائج المتوصل إليها أن معظم الدول العربية تعاملت بإيجابية مع التغيرات المالية والمصرفية الدولية، وقامت بتعديل تشريعاتها المصرفية باتجاه إعادة تنظيم قطاعها المصرفي للتكيف مع المحيط الجديد القائم على المنافسة.
 - دراسة بريس عبد القادر: "التحرير المصرفي ومتطلبات تطوير الخدمات المصرفية وزيادة القدرة التنافسية للبنوك الجزائرية"، قدمت هذه الدراسة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006، حيث أبرز فيها أهمية تطوير الخدمات المصرفية لزيادة القدرة التنافسية للبنوك، كما استهدفت دراسته تحديد الآليات التي تمكن من إرساء منظومة مصرفية قادرة على المنافسة في ظل المتغيرات والتطورات التي تعرفها البيئة المصرفية العالمية.
 - دراسة عبد الرزاق سلام: "القطاع المصرفي الجزائري في ظل العولمة-تقييم الأداء ومتطلبات الإصلاح"، قدمت لنيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2011-2012، حيث ركز الباحث في هذا البحث على التطورات والتغيرات المتتالية التي تعرفها البيئة المصرفية، كما تطرق إلى واقع الجهاز المصرفي الجزائري وجوانب تكييفه لمواكبة التحولات العالمية.
- واستكمالا للدراسات السابقة وانطلاقا من الدور الذي يلعبه النظام المصرفي في التنمية الاقتصادية لكل بلد، فإننا نرى من الضروري توضيح الإطار النظري للمصارف والتطرق إلى أهم التغيرات التي شهدتها الساحة المصرفية العالمية والتي أفرزت تيارا حادا من المنافسة، وهو ما أجبر دول العالم لاسيما الدول العربية خاصة الجزائر على تأهيل مصارفها وتطويرها قصد اكتساب ميزة تنافسية تمكنها من البقاء والنمو، و عليه يمكن إيجاز مساهمة الطالبتين فيما يلي:
- الإمام بالمفاهيم المتعلقة بالميزة التنافسية والتنافسية المصرفية.
 - تحديد جملة من الإجراءات التي اتبعتها الدول العربية والجزائر والتي تعتبر بمثابة آليات وسبل تمكنها من رفع إمكاناتها التنافسية رغم أنها لازالت بعيدة عن مصاف الدول المتقدمة في المجال المصرفي، ذلك لما تعانيه من مشاكل وأوجه القصور في أدائها.

صعوبات البحث

- لقد واجهتنا أثناء إعداد هذا البحث مجموعة من الصعوبات أبرزها:
- ندرة الدراسات والبحوث التي حملت نفس المقاربة لموضوع بحثنا المقترح.
 - قلة المعلومات المتعلقة بالموضوع خاصة تلك التي تعالج مواضيع القدرة التنافسية للمصارف في الوطن العربي.
- هذا كله ما كان ليثني من عزيمتنا وإصرارنا على إنجاز هذا العمل المتواضع، والذي من المؤكد أنه لا يخلو من عديد النقائص كأبي جهد بشري.

هيكل البحث

- نظرا لأهمية الموضوع، سنحاول معالجته وفق خطة تحوي ثلاثة فصول:
- الفصل الأول:** الذي جاء تحت عنوان "عموميات حول الجهاز المصرفي في"، تم تقسيمه إلى ثلاثة مباحث متمثلة في ماهية الجهاز المصرفي ثم الخدمة المصرفية وفي الأخير تطرقنا إلى تغيّرات البيئة المصرفية العالمية.
- الفصل الثاني:** والمعنون بـ "عوامل تحسين القدرة التنافسية للمصارف في البلدان العربية"، حاولنا الإلمام بجوانبه من خلال ثلاثة مباحث تطرقنا فيها إلى الميزة التنافسية والتنافسية المصرفية، ثم إلى القطاع المصرفي العربي في ظل البيئة الدولية، أما المبحث الثالث تطرقنا فيه إلى وسائل تدعيم القدرة التنافسية للمصارف العربية.
- الفصل الثالث والأخير** حيث جاء تحت عنوان "النظام المصرفي الجزائري وضرورة تحقيق الميزة التنافسية"، وتضمن هو الآخر ثلاثة مباحث تناولنا فيها على التوالي: تطور النظام المصرفي الجزائري، أداء وتنافسية النظام المصرفي الجزائري، سبل دعم القدرات التنافسية للنظام المصرفي الجزائري.
- أما **الخاتمة** فقد قدمنا فيها ملخصا عاما عن الموضوع متبوعا بأهم النتائج المتوصل إليها مدعومة بالإقتراحات والتوصيات.

الفصل الأول

عموميات حول الجهاز المصرفي

تمهيد

يعتبر الجهاز المصرفي القلب النابض لاقتصاد أي دولة لأنه أداة مهمة وفعالة في حشد وتعبئة المدخرات والموارد المالية وتوجيهها إلى المشروعات، بما يخدم عملية التنمية الإقتصادية والإجتماعية، حيث تقوم المصارف بمجموعة من الوظائف والخدمات التي تسهم في تنشيط الحركة الإقتصادية، إلا أن الساحة المصرفية شهدت جملة من التغيرات والتطورات المتسارعة والمتلاحقة التي كان لها الأثر الواضح على الأنظمة المصرفية العالمية.

وبناء على ما سبق، سنتطرق في هذا الفصل إلى عموميات حول الجهاز المصرفي وذلك بتقسيمه إلى ثلاثة مباحث جاءت على النحو الآتي:

- المبحث الأول: ماهية الجهاز المصرفي.
- المبحث الثاني: الخدمة المصرفية.
- المبحث الثالث: تغيرات البيئة المصرفية العالمية.

المبحث الأول: ماهية الجهاز المصرفي

يشكل الجهاز المصرفي أحد الركائز الأساسية التي يقوم عليها إقتصاد كل دولة وذلك لارتباطه بجميع النشاطات الإقتصادية داخلها، فهو الأداة التي تطبق الدولة من خلالها سياساتها المالية والنقدية. وعليه سنتطرق في هذا المبحث إلى ماهية الجهاز المصرفي وذلك عبر النقاط التالية:

المطلب الأول: مفهوم الجهاز المصرفي

للإحاطة بمفهوم الجهاز المصرفي لابد من تقديم أهم التعاريف التي أعطيت له مع تبيان مختلف خصائصه ثم نتطرق إلى أهميته.

أولاً: تعريف الجهاز المصرفي

من أهم التعاريف التي عنيت بإيضاح مفهوم الجهاز المصرفي نذكر ما يلي:

"هو تلك المصارف أو البنوك التي تتعامل بالإئتمان، ويؤدي النظام المصرفي مهمته في الإقتصاد حيث يوفر الإئتمان للمؤسسات والأفراد الذين يحتاجونه، ويتطور النظام المصرفي صار يؤدي عددا من الوظائف مثل التوظيف لرأس المال وتنشيط الإنتاج وتشجيع الإدخار، وتوفير غطاء للعملة أو النقد، وإدارة وتسويق عمليات التحويل الخارجي وغيرها"¹.

"هو مجموعة المؤسسات المصرفية التي تتعامل بالإئتمان في بلد ما، وبصفة عامة يمكن للنظام المصرفي أن يشتمل على المصارف التجارية والمصارف المتخصصة، والمصرف المركزي حيث يقف هذا الأخير على قمة النظام المصرفي"².

والجهاز المصرفي كذلك هو: "مؤسسات وأنظمة وقوانين تتألف منها وتعمل في ظلها جميع المصارف في ذلك البلد"³.

ومن خلال التعاريف السابقة يمكن القول بأن الجهاز المصرفي هو مجموعة الهياكل والمؤسسات المالية التي تعمل على تجميع الفوائض وتعبئة الموارد المالية ومن ثم توجيهها بما يحقق التنمية على الصعيد الإقتصادي والإجتماعي.

ثانياً: خصائص الجهاز المصرفي

يتميز الجهاز المصرفي بعدة خصائص نذكر منها¹:

¹ أحمد ناجي أحمد، "أساسيات العمل المصرفي"، ص4 - بتصرف

² النظام المصرفي: <http://www.onefd.edu> تاريخ الإطلاع: (2017/11/22)

³ أنس البكري، وليد صائي، "النقود والبنوك"، دار البداية ودار المستقبل للنشر والتوزيع، ص110.

- يتكون الجهاز المصرفي من مؤسسات الوساطة المالية بين وحدات العجز ووحدات الفائض.
 - يخضع الجهاز المصرفي في أعماله لإشراف السلطات النقدية ورقابتها في البلد كالبنك المركزي.
 - أن هذا الجهاز واسع الإنتشار له فروع عديدة تغطي كامل التراب الوطني.
 - أنه جهاز مملوك بالكامل للدولة (ملكية عامة)، ومن أمثلتها البنك المركزي.
- وبالإضافة على ما سبق، هناك أيضا خصائص أخرى تتعلق بالبنوك المكونة للجهاز المصرفي، ويمكن استخلاص هذه الخصائص إنطلاقا من النقاط التالية²:
- **عدد البنوك**: بحيث يعبر هذا العدد عن الوضعية السوقية القائمة في الجهاز المصرفي إن كانت منافسة تامة أو منافسة إحتكارية.
 - **حجم البنوك**: تدلّ أحجام البنوك في الجهاز المصرفي ومدى تباينها على تنوع النشاطات المصرفية من جهة وتنوع الموارد المالية والبشرية لهذه المؤسسات من جهة أخرى، وبصفة كبيرة على السلوك الإستراتيجي في الجهاز المصرفي.
 - **توزيع البنوك**: تعبر شبكة الفروع التي تنتمي لنفس الجهاز المصرفي على المراكز المالية المحلية أو الإقليمية لإقتصاد معين، وتعتبر كذلك عن مدى تغطيتها للمناطق التي تتركز فيها النشاطات الإقتصادية الإنتاجية والخدمية (الأقطاب الصناعية).
 - كذلك **الإستقلالية** التي يحظى بها المصرف المركزي ومن ثم القطاع المصرفي ككل، من أهم الخصائص المميزة للأنظمة المصرفية من اقتصاد لآخر، بفعل التأثير المباشر وغير المباشر على المصارف وأسواق القطاع المصرفي.

ثالثا: أهمية الجهاز المصرفي

إن للجهاز المصرفي أهمية بالغة باعتباره المحرك الأساسي للتنمية الإقتصادية في الدولة، وهي كما يلي³:

¹ إلهام طراد، مروى مزهودي، "دور الجهاز المصرفي في تنشيط سوق الأوراق المالية - حالة الجزائر"، رسالة ماستر أكاديمي تخصص تمويل مصرفي، جامعة العربي التبسي، غير منشورة، الجزائر، 2016، ص02.

² سحنون عقبة، "آليات تدعيم تنافسية الأنظمة المصرفية في البلدان النامية - حالة النظام المصرفي الجزائري"، أطروحة دكتوراه- تخصص مالية، جامعة الجزائر03، غير منشورة، الجزائر، 2013-2014، ص ص 24-25.

³ إلهام طراد، مروى مزهودي، "دور الجهاز المصرفي في تنشيط سوق الأوراق المالية - حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص03.

- زيادة النمو الإقتصادي وتشجيع عملية الإدخار والإستثمار لدى المواطنين، وتعتبر البنوك الوسيطة بين رؤوس الأموال التي تبحث عن مجالات أو فرص الإستثمار، وبين مجالات الإستثمار التي تسعى للحصول على الأموال.
 - تشجيع التجارة الخارجية بتقديم التمويل غير المباشر بفتح الإعتمادات المستندية اللازمة لعمليات الإستيراد والتصدير.
 - تشجيع الأسواق الأولية التي تستثمر وتصدر الأصول المالية التي يتجنبها الأفراد خوفا من المخاطرة، كما تلعب دورا هاما في التخفيض من مشكلة البطالة من خلال التوظيف الكامل.
 - تقديم جميع الخدمات المالية اللازمة لأعمال المؤسسات والأفراد في تمويل الإستثمارات، وذلك بالرجوع إلى عملية التمويل بما يعود بالنفع على المجتمع، حيث يؤدي إلى زيادة فرص التشغيل.
- وعلاوة على ما سبق، تتمثل أهمية الجهاز المصرفي كذلك في¹:
- جلب الإستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر (جلب رؤوس الأموال).
 - إمتصاص التسرب النقدي والحفاظ على الإستقرار النقدي وتفادي الأزمات المالية والإقتصادية.
 - رفع الكفاءة الإنتاجية للمشاريع عن طريق الحوكمة والدراسات التي تعدها المصارف لتمويل المشاريع الإقتصادية.
 - المساهمة في رفع الوعي المصرفي لدى المتعاملين الإقتصاديين.
 - تفعيل دور السوق المالية عن طريق طرح الديون المصرفية للتداول عبر ما يعرف بآلية التوريق المالي، وكذا بطرح أسهم البنوك والمؤسسات المالية كأدوات مالية طويلة الأجل للتداول في بورصات الأوراق المالية.

المطلب الثاني: مكونات الجهاز المصرفي

في هذا المطلب سنحاول استعراض أهم مكونات الجهاز المصرفي، حيث يمكن تصنيف المصارف إلى عدة أنواع حسب الغرض من إنشائها والنشاط الذي تمارسه كما يلي:

¹ سحنون عقبة، "آليات تدعيم تنافسية الأنظمة المصرفية في البلدان النامية - حالة النظام المصرفي الجزائري"، مرجع سبق ذكره، ص ص 35-36.

أولاً: البنك المركزي

يعرف البنك المركزي على أنه : "شخصية إعتبارية عامة مستقلة، حيث يتولى تنظيم السياسة النقدية والإئتمانية والمصرفية والإشراف على تنفيذها وفقاً للخطة العامة للدولة، وتعد أموال البنوك أموالاً خاصة، وله حق الإطلاع في أي وقت على دفاتر وسجلات البنوك، بما يكفل الحصول على كافة المعلومات التي تساعد في تحقيق أغراضه"¹.

ويعرف أيضاً على أنه : "بنك البنوك أو بنك الدولة، وهو مملوك للقطاع العام وليس للقطاع الخاص أي دور فيه، والبنك المركزي يمثل العمود الفقري للقطاع المصرفي في أي دولة، ويعد مسؤولاً عن عملية إصدار وتنظيم العملة، ويحتفظ في أي دولة بالإحتياطي من العملات الأجنبية، ويقوم بإدارتها كما أن له دور بارز في عملية التنمية الإقتصادية"².

ومن خلال ما سبق، نستخلص بأن البنك المركزي يعتبر أعلى سلطة في هرم الجهاز المصرفي، لإشرافه على النشاط المصرفي بشكل عام.

من التعريف السابق تظهر لنا بعض الخصائص التي يتميز بها البنك المركزي وهي³:

- بما أنه السلطة الأعلى في النظام المصرفي فهذا يعني أنه واضح التشريع المصرفي الذي ينظم عمل البنوك والمؤسسات المالية، ويبين المجالات والحقوق التنافسية لها.
- يقوم البنك المركزي بوضع السياسة النقدية؛ وهي جزء من السياسة الإقتصادية العامة، والغرض منها تكيف المعروض النقدي مع متطلبات الإقتصاد الحقيقي لتفادي الإنكماش أو التضخم، ويختار الأدوات المناسبة لتنفيذ محاورها.
- يعتبر المتعامل المالي للحكومة، فبالإضافة لكونه واضع السياسة النقدية، يقوم بإدارة احتياطات الدولة من النقد الأجنبي والذهب والأصول المالية طويلة الأجل.
- في الإقتصاديات التي تعتمد على الجهاز المصرفي كمصدر رئيسي لتمويل الإقتصاد (اقتصاديات الإستدانة)، يعتبر المصرف المركزي الملجأ الأخير للإقتراض في حالة العسر المالي.

ويقوم المصرف المركزي في العصر الحديث بعدة وظائف نذكر منها¹:

¹ عبد الغفار حنفي، "إدارة المصارف"، دون طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية-مصر، 2008/2007، ص53.

² إلهام طراد، مروى مزهودي، "دور الجهاز المصرفي في تنشيط سوق الأوراق المالية - حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص04.

³ سحنون عقبة، "آليات تدعيم تنافسية الأنظمة المصرفية في البلدان النامية - حالة النظام المصرفي الجزائري"، مرجع سبق ذكره،

- المحافظة على الإستقرار النقدي في البلد.
- المحافظة على معدل تضخم مقبول ومستقر.
- المحافظة على استقرار سعر صرف العملة وضمان قابلية تحويله.
- إصدار العملة وضمان قابلية تحويلها.
- مراقبة المصارف والتحقق من صحة أعمال وسلامة مراكزها المالية وفق تعليمات المصرف المركزي والتي عادة ما تكون مبنية على المعايير الدولية كمعايير لجنة بازل.

ثانياً: المصارف التجارية

يمكن توضيح موضوع المصارف التجارية بالتطرق إلى بعض العناصر وهي كما يلي:

1. تعريف المصارف التجارية

يمكن تعريفها على النحو الآتي:

يقصد بالمصارف التجارية: " المصارف التي تقوم بقبول ودائع تدفع عند الطلب أو لآجال محددة، وتزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي وخدمته بما يحقق أهداف خطة التنمية، ودعم الإقتصاد القومي، وتباشر عمليات تنمية الإيداع والإستثمار المالي في الداخل والخارج بما في ذلك المساهمة في إنشاء المشروعات، وما تستلزمه من عمليات مصرفية وتجارية ومالية وفقاً للأوضاع التي يقرها البنك المركزي"².

أو هي: " مؤسسات إئتمانية غير متخصصة تتلقى ودائع الأفراد وتلتزم بدفعها عند الطلب أو بعد أجل متفق عليه، كما أنها تمنح القروض وتسعى لتحقيق الربحية ومن ثمّ التنمية"³. وبناء على ما سبق، تُعرّف المصارف التجارية بأنها تلك المصارف التي تركز في نشاطها على قبول ودائع الأفراد والمؤسسات بكل أنواعها، تعمل على توظيفها في عمليات الإقتراض والإستثمار، كما تساهم في الحياة الإقتصادية باعتبارها ممولاً رئيسياً للقطاع الإقتصادي.

2. خصائص المصارف التجارية

للمصارف التجارية عدة خصائص يمكن توضيحها فيما يلي⁴:

¹ أحمد ناجي أحمد، "أساسيات العمل المصرفي"، مرجع سبق ذكره، ص 04.

² عبد الغفار حنفي، "إدارة المصارف"، المرجع السابق، ص 89.

³ سحنون عقبة، "آليات تدعيم تنافسية الأنظمة المصرفية في البلدان النامية - حالة النظام المصرفي الجزائري"، المرجع السابق، ص 30.

⁴ هشام جبر، "إدارة المصارف، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات"، القاهرة، 2008، ص 43.

- أنها أكثر المؤسسات المصرفية انتشاراً من حيث العدد والحجم.
- تقبل الودائع الجارية (تحت الطلب) من جميع فئات المجتمع.
- أدى قبول الودائع الجارية إلى إنتشار استخدام الشيكات، مما قلل من إستخدام النقود.
- تساهم في تجميع المدخرات الصغيرة والكبيرة في المجتمع، فتلبي رغبات الفئات كافة من حيث أهداف الإدخار، فتقبل جميع أنواع الودائع.
- تعمل باستمرار على تطوير أنواع مختلفة من الودائع، ضمن أنواع الودائع المختلفة.
- يمثل رأس المال لديها نسبة بسيطة من إجماليّ مواردها.
- لا يستطيع البنك إستثمار الودائع لديه بالكامل.
- تمنح القروض قصيرة الأجل لغايات التجارة أو الإستعمال الشخصي على النحو خاص.
- تساهم مساهمة كبيرة في إيجاد النقود عن طريق قيامها بقبول الودائع ومنح الإئتمان.

3. أهداف المصارف التجارية

تهدف البنوك التجارية إلى ما يلي¹:

- تجميع المدخرات المبعثرة في المجتمع لتتناسب مع الإحتياجات المختلفة للمدخرين، فتقبل الودائع تحت الطلب التي تناسب المدخرين الذين يحتاجون إلى حفظ أموالهم لدى البنوك وسحبها وقت الحاجة، وودائع التوفير التي تناسب المدخرين لمناسبات معينة، والودائع لأجل التي تناسب المدخرين لفترة من الوقت.
- تمد المشروعات بالقروض القصيرة الأجل اللازمة لتمويل رأس المال العامل، فتساهم في سدّ إحتياجاتها المالية القصيرة الأجل وتساهم في التنمية الإقتصادية للبلد، بمدّ القطاعات الإقتصادية المختلفة بالتمويل قصير الأجل، وتركز بطبيعتها على تمويل القطاع التجاري أكثر من غيره من القطاعات بسبب أن الدورة التجارية قصيرة بطبيعتها.
- تسهيل عمليات المقاولات والإنشاءات عن طريق إصدار كتب الكفالات بالنيابة عن المقاولين، مما يعمل على عدم تجميد رأس المال لديهم.
- تسهيل عمليات التجارة الخارجية عن طريق فتح الإعتمادات المستندية اللازمة لعمليات الإستيراد والتصدير.
- تسهيل تحويل النقود من مكان لآخر، واستلام الوارد منها لصالح العملاء.

¹ هشام جبر، "إدارة المصارف، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات"، المرجع السابق، ص52.

– تقديم الخدمات المصرفية المتنوعة الأخرى.

4. أشكال المصارف التجارية

تتمثل أنواعها فيما يلي¹:

4 1. المصارف التجارية ذات الفروع

حيث تتم العمليات المصرفية من خلال فروع في مكان واحد أو أكثر من مكان (مدينة أو أكثر من مدينة)، وبذلك تتم الرقابة على هذه الفروع من خلال المركز الرئيسي، وقد يحدث اختلاف في الخدمات المصرفية المقدمة من الفروع، وقد تسمى بالمصارف التجارية العامة حيث تقوم بكافة الأعمال التقليدية للمصارف التجارية وتقديم الإئتمان القصير والمتوسط الأجل، كما تتعامل في مجالات الصرف الأجنبي.

4 2. المصارف التجارية ذات الوحدة الواحدة (المصارف المحلية)

حيث تتم الخدمات المصرفية من خلال بنك موجود في مكان واحد، ويعتبر هذا النوع شائعاً في الولايات المتحدة الأمريكية بسبب العرف والقانون والقدرة على مقابلة احتياجات العملاء.

ثالثاً: المصارف المتخصصة والإسلامية

في هذا الجانب سنتطرق إلى كل من المصارف المتخصصة والإسلامية وذلك على النحو الآتي:

1. المصارف المتخصصة

تحتاج العديد من الدول النامية وحديثة الإستقلال إلى تحقيق تنمية مختلف القطاعات الاقتصادية لديها بما في ذلك الزراعة والصناعية والإسكان وغيرها باستخدام تمويل طويل الأجل، وهذا ما لا توفره المصارف التجارية، الأمر الذي أدّى إلى تأسيس مؤسسات تمويلية متوسطة وطويلة الأجل، فهذه المصارف المتخصصة لا تقبل الودائع بأعمال المصارف التجارية. وعلى ضوء ما سبق، سيتم توضيح المصارف المتخصصة من خلال ما يلي:

1 1. تعريف المصارف المتخصصة

تعرف على أنها: "مؤسسات مالية ومصرفية تتعامل بأدوات الإئتمان المختلفة في السوقين النقدي والمالي من خلال القيام بمهمة الوساطة المالية بين أنواع محددة من المقرضين والمقترضين"².

¹ محمد عبد الخالق، "الإدارة المالية والمصرفية"، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص58.

² أكرم حداد، مشهور هنلول، "النقود والمصارف"، الطبعة الثانية، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص171.

كما تعرف أيضا بأنها: " تلك المصارف غير التجارية التي تقوم بالعمليات المصرفية التي تخدم نوعا محددًا من النشاط الإقتصادي وفقا للقرارات الصادرة بتأسيسها والتي لا يكون قبول الودائع تحت الطلب من أوجه أنشطتها"¹.
ومنه، فإن المصارف المتخصصة تعتبر مؤسسات مالية ظهرت لتلبية حاجات التطور الإقتصادي في مختلف القطاعات كالزراعة والصناعة باستخدام تمويل طويل الأجل.

1 2. أنواع المصارف المتخصصة

يمكن تقسيمها إلى ما يلي²:

1 2 1. المصارف الصناعية

تهدف هذه المصارف للنهوض بالقطاع الصناعي في الدولة، ولذلك فإن الحكومات عادة ما تساهم بحصة كبيرة من رأس مال هذه البنوك، كما أنها توعز للجهاز المصرفي ولشركات التأمين الإسهام في رأس مال هذه البنوك.
وتقوم البنوك الصناعية بمد المنشآت الصناعية بالقروض المتوسطة وطويلة الأجل، وذلك بغرض تحديث آلاتها ورفع قدرتها الإنتاجية، كما وتساهم هذه البنوك بدراسة الجدوى الإقتصادية للمشروعات الجديدة، ليكون إقراضها للمشروعات مبنيا على أسس علمية وموضوعية، ولكي يتم توجيه قروضها إلى النشاطات الصناعية التي تعطي أكبر عائد ممكن.

1 2 2. المصارف الزراعية

تمنح هذه القروض للمزارعين للحصول على البذور والأسمدة وتسويق محاصيلهم، وهي تمنح قروضا طويلة الأجل أيضا بغرض شراء الآلات الزراعية وتطوير مستوى الملكية الزراعية، وشراء الماشية، وقد تصل مدة القروض الزراعية إلى عشرين (20) سنة، وتكون غالبا مضمونة بضمان الأراضي الزراعية والمحاصيل والماشية، إلا أن مشكلتها الدائمة هي التغير ووقوع المزارع تحت ضغط الرّبا المضاعف.

1 2 3. المصارف العقارية

يتطلب النهوض بقطاع الإسكان في الدولة تسهيل عملية البناء التي تتطلب عادة مبالغ كبيرة، وذلك عن طريق منح البنوك العقارية قروضا طويلة الأجل تمتد إلى عشرين (20) سنة، وعادة لا يمنح القرض دفعة واحدة، وإنما يمنح بنسبة ما تم بناؤه من العقار، ولكي يضمن البنك سداد

¹ عبد الغفار حنفي، "إدارة المصارف"، مرجع سبق ذكره، ص 93.

² محمود حسين الوادي وآخرون، "النقود والمصارف"، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص ص 217-218.

أقساط القرض فإنه عادة ما يجعل مقدار القرض (من 60% إلى 80%) من قيمة العقار بعد إتمام البناء.

وبما أن المصارف المتخصصة تختلف عن المصارف التجارية، إرتأينا توضيح هذا الاختلاف الموجود بينهما والذي يكمن فيما يلي¹:

- يكمن الفرق الرئيسي بينهما في الهدف من إنشائها، حيث أن المصارف المتخصصة هدفها تنمويّ بعكس المصارف التجارية والتي تعمل وفق أسس تجارية.
- عادة ما تختص المصارف المتخصصة بإعطاء قروض طويلة الأجل بينما تمتاز قروض المصارف التجارية بأجلها القصيرة لتمويل إستثماراتها.
- المصارف التجارية تتعد عن منح تمويل القطاعات ذات المخاطر العالية كالزراعة مثلا وخصوصا في الدول النامية التي تعتمد على مياه الأمطار بشكل كبير، وتلجأ إلى القطاعات الآمنة والمضمونة، بعكس المصارف المتخصصة والتي تتجاوز هذه المحاذير بهدف تحقيق التنمية الشاملة.
- أما من حيث مصادر أموالها، فتعتمد المصارف التجارية على أموال الغير (الودائع) لتغطية استثماراتها، ويمتاز رأسمالها بالصغر بعكس المصارف المتخصصة التي يزيد فيها رأس المال بشكل كبير من مجموع أموال الغير لديها.
- المصارف التجارية تتعرض إلى منافسة شديدة وتفرض هذه المنافسة مرونة في تنويع إستثماراتها والفئات الموجهة لهم، بعكس المصارف المتخصصة والتي تخدم فئة معينة أو قطاعا معينا.

كذلك يتجلى الفرق بينهما في²:

- المصارف المتخصصة يطلق عليها في بعض البلدان بنوك التنمية، لأنها تتخصص في تمويل مشروعات التنمية طويلة الأجل، فيتخصص المصرف الصناعي على سبيل المثال في تمويل الصناعة وهكذا، في حين المصارف التجارية يطلق عليها لفظ تجارية لأنها تقوم بتمويل عمليات التجارة.
- تعتمد مؤسسات الإقتراض المتخصصة على الإقتراض في تمويل أنشطتها، بينما المصارف التجارية تعتمد على الودائع، ويعدّ الإقتراض مصدراً ثانوياً للتمويل.

¹ أكرم حداد، مشهور هذلول، "النقود والمصارف"، مرجع سبق ذكره، ص ص 171- 172 بتصرف.

² هشام جبر، "إدارة المصارف، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات"، مرجع سبق ذكره، ص ص 106- 107 بتصرف.

— غالباً ما يتم تأسيس مؤسسات الإقتراض المتخصصة من جانب الحكومة أو بمشاركتها، في حين تؤسس المصارف التجارية من طرف القطاع الخاص على شكل شركات مساهمة عامة في معظم البلدان، ويتم تداول أسهمها في السوق المالي.

2. المصارف الإسلامية

تعتبر المصارف الإسلامية إحدى المؤسسات التي تباشر الأعمال المصرفية باستخدام مبادئ الشريعة الإسلامية واجتناب المعاملات الربوية، وعليه سنحاول استعراض موضوع المصارف الإسلامية من خلال:

2 1. تعريف المصارف الإسلامية

يعرّف المصرف الإسلامي بأنه: " مؤسسة مالية تقوم بتجميع المدخرات باستخدام مبادئ المشاركة للإستثمار بأسلوب محرر من سعر الفائدة عن طريق أساليب المضاربة والمشاركة والمتاجرة والإستثمار المباشر، وتقديم كافة الخدمات المصرفية في إطار من الصيغ الشرعية التي تضمن التنمية والإستقرار"¹.

حيث تقوم بقبول الودائع تحت الطلب والودائع لأجلٍ مثل المصارف التجارية، إلا أنها تختلف عن المصارف التجارية في طريقة توظيف الأموال، بحيث أن المصارف التجارية تعتبر الفائدة أساس التعامل، في حين أن المصارف الإسلامية تعتمد على المضاربة الإسلامية (المشاركة) في توظيف أموالها، ويعتبر هذا المصرف من المصارف التجارية بالنظر إلى الطبيعة الغالبة للنشاط الذي يزاوله.² إذن، فالمصارف الإسلامية هي مؤسسات مالية مصرفية تقوم بتجميع الأموال وإستثمارها وفقاً للمنهج الإسلامي.

2 2. خصائص المصارف الإسلامية

تتميز المصارف الإسلامية بالعديد من المزايا يمكن تلخيصها فيما يلي:³

— تطبيق الشريعة الإسلامية في كافة المعاملات المصرفية والإستثمار واستبعاد الفائدة من المعاملات.

— تطبيق أسلوب المشاركة في الربح والخسارة في المعاملات.

¹ قادري محمد الطاهر وآخرون، "المصارف الإسلامية بين الواقع والمأمول"، الطبعة الأولى، مكتبة حسن العصرية، بيروت، لبنان، 2014، ص27.

² محمد الصّبري، "إدارة المعارف"، الطبعة الأولى، دار الوفاء لنديا الطباعة والنشر، الإسكندرية-مصر، 2006، ص26.

³ محمود حسين الوادي، "النقود والمصارف"، مرجع سبق ذكره، ص190-بتصرف.

- الإلتزام بالصفات (التنموية، الإستثمارية، الإيجابية) في معاملاتها الإستثمارية والمصرفية.
- تطبيق القيم والأخلاق الإسلامية في العمل المصرفي.
- تنشيط وتسيير حركة التبادل التجاري بين الدول الإسلامية.
- إحياء نظام الزكاة.
- القضاء على الإحتكار الذي تفرضه بعض شركات الإستثمار.

2 3. أهداف المصارف الإسلامية

تتمثل أهداف المصارف الإسلامية فيما يلي¹:

2 3 1. أهداف شرعية

تتمثل في تطبيق منهج الله في مجال المال والإقتصاد وتصحيح وظيفة رأس المال في المجتمع وإبراز العمل الإنساني والجهد البشري باعتباره عنصرا هاما من عناصر الإنتاج، وتحقيق النمو الشامل والإلتزام في كل ذلك بتعاليم الإسلام وتوجيهاته، وكذلك بإتباع أوامره واجتناب نواهيه والتمسك بكل القيم الروحية والأخلاقية التي دعت إليها الشرائع السماوية.

2 3 2. أهداف اجتماعية

تتمثل في تحقيق التنمية الشاملة في المجتمعات التي تعمل في المجالين الإقتصادي والإجتماعي والمزج بينهما وعدم الفصل بين الجانب الإجتماعي والجانب المادي، ويأتي على رأس هذه الأهداف إحياء فريضة الزكاة لتحقيق التكامل بين أفراد المجتمع إلتزاما بمراعاة حق الله في المال الذي نحن مستخلفون فيه.

2 3 3. أهداف اقتصادية

وتتمثل في:

- توظيف أموال الأفراد والمؤسسات ودول العالم الإسلامي بداخله.
- تيسير انتقال رؤوس الأموال الإسلامية بين العالم الإسلامي ومن دول الفئات إلى دول النقص دون توسّط العالم الخارجي.
- إعادة تدوير هذه الأموال داخل العالم الإسلامي بما يحقق نفعه ومصالحته ويحقق التنمية المنشودة.

¹ محمود حسين الوادي، "النقود والمصارف"، مرجع سبق ذكره، ص 191.

المطلب الثالث: وظائف وأهداف الجهاز المصرفي

في هذا المطلب سنحاول استعراض وظائف الجهاز المصرفي بما فيها النقدية والتمويلية، ثم نتطرق إلى أهدافه.

أولاً: وظائف الجهاز المصرفي

تعددت وظائف الجهاز المصرفي، ويمكن تقسيمها إلى:

1 وظائف نقدية

تشتمل على ما يلي¹:

- قبول الودائع.
- منح القروض.
- إنشاء نقود الودائع.

حيث كانت مهمة النقود أول مرة مهمة بسيطة تكمن في حفظ النقود عينها لمصلحة العملاء، وكانت هذه العملية في واقع الأمر عملية حراسة، الحارس فيها هو المصرف، ولذلك يتلقى مبلغاً من النقود هو عبارة عن عمولة لحراسته لكل مبلغ يتلقاه كوديعة، فالوديعة في بداية الأمر كانت تكلف صاحبها دفع مبلغ من النقود ولكن صاحب الوديعة كان يستطيع سحب وديعته التي لديه، وفي المرحلة الأخيرة أصبحت المصارف هي التي تمنح القروض². وهناك وظائف نقدية أخرى نذكر منها³:

- أعمال الصيرفة الإعتيادية: من المعلوم أن الصيرفة كانوا يتلقون خليطاً من المسكوكات من عملائهم الذين كان معظمهم من التجار، ومن ثم يقومون بفرز هذه المسكوكات ووزنها وتسجيل قيمتها المعدنية في سجلات خاصة بذلك، للقيام برّد هذه القيمة للمودع أو لأمره عند الطلب.
- استثمار الودائع: في البداية كان الأمر يقتصر على استثمار الصراف لأمواله الخاصة أو أموال الغير في شتى ميادين التجارة والأعمال الإقتصادية الأخرى، ولكنه مع تدرج العمل المصرفي بعد مدة من الزمن اكتشف هؤلاء الصيرافة أن بإمكانهم استثمار الجزء الأكبر من

¹ عبد القادر خليل، "مبادئ الإقتصاد النقدي والمصرفي"، الديوان الوطني للطبوعات الجامعية-الجزائر، ص 21.

² عادل أحمد حشيش، "أساسيات الإقتصاد النقدي والمصرفي"، الدار الجامعية-مصر، 1992، ص 108.

³ ابراهيم خربيس، "إقتصاديات النقود والمصارف"، دار الأبرار للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015، ص ص 133-134 بتصرف.

الودائع في خزائهم من خلال عمليات الإقراض للآخرين دون أن يتعرض مركزهم المالي للخطر أمام المودعين.

- إيجاد النقود وابتكارها: يمكن للمصارف خلق الودائع أو إزالتها من حسابها وذلك حسب ما تزاوله من عمليات التسليف والإقراض أو الإستثمار، وأصبحت هذه الودائع تقوم مقام النقود في تسوية الديون بين الأفراد.

2 وظائف تمويلية

تتمثل في¹:

- توفير النقود القانونية وتنظيم تداولها من طرف المصرف المركزي.
- تمويل الإقتصاد الوطني.
- إعادة تمويل المصارف.
- مزاولة عملية التمويل الداخلي والخارجي بما يحقق أهداف خطة التنمية.
- تقديم خدمات مصرفية.
- المصارف تتولى تزويد المشروعات بالأموال التي تحتاج إليها، إما لسير المشروعات في مرحلتها الإنتاجية وإما لتنمية هذه المشروعات، أو لإنشائها من البداية، وتتولى جمع المدخرات العديدة من المدّخرين².
- ولقد تطورت الخدمات المصرفية بتقدم التكنولوجيا في مجال الإتصالات، وتطور التبادلات التجارية، فكان لا بد من أن تستجيب المصارف لمثل هذه التغيرات، ويمكن تلخيص أهم وظائفها الحديثة فيما يلي³:

- تقديم الإستشارات الفنية والإقتصادية في مختلف مجالات الإستثمار لعملائها.
- تقديم القروض الخاصة بمشاريع الإسكان الفردي أو الجماعي.
- وظيفة التوزيع والإشراف على القروض الممنوحة، ومحاسبة القائمين بالصرف على أوجه إنفاق هذه الأموال.

ثانياً: أهداف الجهاز المصرفي

تكمن هذه الأهداف في¹:

¹ عبد القادر خليل، "مبادئ الإقتصاد النقدي والمصرفي"، مرجع سبق ذكره، ص 21.
² عادل أحمد حشيش، "أساسيات الإقتصاد النقدي والمصرفي"، مرجع سبق ذكره، ص 109-110.
³ خالد وهيب الزاوي، "العمليات المصرفية الخارجية"، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص 24-25.

- تحقيق الإستقرار النقدي.
- تشجيع النمو الإقتصادي.
- المحافظة على إستقرار أسعار الفائدة.
- العمل على تخفيض حجم البطالة والتضخم وذلك من خلال السياسة النقدية الناجحة والإشراف والرقابة على أعمال وأداء المصارف التجارية من حيث مراكزها المالية وضمن حقوق المساهمين وبالتالي تحقيق أهدافه السالفة الذكر.
- يهدف النشاط المالي في المصرف إلى تعظيم ثروة ملاك المشروع أو بمعنى آخر تعظيم قيمة السهم في سوق الأوراق المالية مما يؤدي إلى تعظيم ثروة أصحاب حق الملكية، وتعظيم الثروة هذا يأتي عن طريق تعظيم الإيرادات أو تخفيض المصروفات أو كلاهما معاً.²
- كما يهدف الجهاز المصرفي إلى تحقيق أهداف أخرى تتمثل في³:
 - السعي إلى تحقيق وتعظيم الربح.
 - تعظيم معدل العائد على الإستثمار.
 - المحافظة على قوام معقول من السيولة.
 - تنويع وتطوير الخدمات المصرفية لمواجهة متطلبات جمهور العملاء.
 - البقاء والإستقرار وتجنب الأخطار.
 - تحقيق النمو والإستمرار والمحافظة على مواردها المالية والبشرية وحماتها.

¹ غازي عبد المجيد الرقيبات، "المصارف والمؤسسات المالية المتخصصة"، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2014، ص27.

² محمد عبد الفاتح الصيرفي، "إدارة البنوك"، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2015، ص ص 11-12.

³ إلهام طراد، مروى مزهودي، "دور الجهاز المصرفي في تنشيط سوق الأوراق المالية - حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص 07 - بتصرف.

المبحث الثاني: الخدمة المصرفية

يعتبر النظام المصرفي عصب الإقتصاد في أي بلد، لارتباطه تقريبا بجميع النشاطات الإقتصادية داخله، فهو الذي يضخ المال للنهوض بالتنمية الإقتصادية والإجتماعية. وتتجلى أهمية المصارف من خلال ما تقدمه من خدمات مصرفية متعددة ومتنوعة، هذه الخدمة تساعد في تنشيط وتحريك العمليات الإقتصادية والمالية والتجارية بأنواعها المختلفة، أي أنها تساعد في تسريع عجلة الإقتصاد نحو الأمام.

— لذا سنتطرق في مبحثنا هذا إلى ما المقصود بالخدمة المصرفية، سماتها وتقسيماتها.

المطلب الأول: تعريف الخدمة المصرفية، نشأتها وتطورها

في هذا المطلب سنحاول إعطاء تعريف للخدمة المصرفية، كما سنبين أيضا المراحل التي مرت بها عبر مرور الزمن، وذلك على النحو الآتي:

أولا: تعريف الخدمة المصرفية

تعرف على أنها: "عبارة عن مجموعة من الأنشطة والمنافع غير الملموسة التي يعرضها المصرف للبيع، وتتضمن الحسابات الجارية والتوفير لأجل، والتحويلات والقروض بأنواعها وتبديل العملات"¹.

وتعرف حسب ما ورد في إتفاقية الأورغواي بأنها: "تلك الخدمات التي تعني منح الخدمة ذات طبيعة مالية بواسطة ممول متخصص"².

وتشمل الخدمة المصرفية على بعدين أساسيين هما³:

- **البعد النفعي:** ويتمثل في مجموعة المنافع التي يسعى العميل إلى تحقيقها من استخدامه للخدمة، قروض، تحويلات، سلف، إتمادات..
- **البعد السماتي أو الخصائصي:** ويتمثل في مجموعة الخصائص والسمات التي تتصف بها الخدمة وطرق تقديمها من قبل المصرف، والميزة النسبية التي ينفرد بها.

¹ حلوز وفاء، "تدعيم جودة الخدمة البنكية وتقييمها من خلال رضا العميل - حالة البنوك العمومية الجزائرية"، أطروحة دكتوراه - تخصص بنوك، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، غير منشورة، الجزائر، 2013-2014، ص 13.

² بوشلاغم فتيحة، رقياق حنان، "الإندماج المصرفي ودوره في تحسين المراكز التنافسية للبنوك - حالة الجزائر"، رسالة ماستر - تخصص مالية المؤسسة، جامعة أكلي محند أولوج، البويرة3، غير منشورة، الجزائر، 2014-2015، ص 10.

³ توبين علي، "تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية وانعكاساتها على الأنظمة المصرفية العربية-حالة الجزائر"، أطروحة دكتوراه- تخصص اقتصاد كمي، جامعة الجزائر3، غير منشورة، الجزائر، 2012/2013، ص ص 48-49.

وبشكل عام، يمكن تعريف الخدمة المصرفية على أنها: "مجموعة من العمليات والفعليات المقدمة من قبل المصرف بمضمون نفعي والموجه لطرف آخر وهو العميل لإشباع حاجاته ورغباته المالية".

ثانياً: نشأة وتطور الخدمة المصرفية

شهدت الخدمات المصرفية عدة مراحل نذكرها فيما يلي¹:

1. الخدمة المصرفية في المرحلة ما قبل التصنيع

لقد اعتمدت المجتمعات في هذه المرحلة على الزراعة والصيد في توفير احتياجاتها، ولقد

تميزت هذه المرحلة بالخصائص التالية:

1 1. الاكتفاء الذاتي

حيث أن كل أسرة تنتج ما تحتاجه من سلع وخدمات، لذلك تتصف هذه المرحلة بعدم

وجود أي نشاط مالي أو مصرفي.

1 2. تبادل الفائض من الإنتاج

بعد توجه الأسر إلى التخصص في الإنتاج، حدث ظهور فائض في الإنتاج، مما دفعه م إلى

إجراء عملية المبادلة بالسلع، وذلك من خلال مقايضة سلعة بسعة أخرى، وإن الخدمات التي كانت

تقدم في تلك الفترة بسيطة وشخصية، طوعية، أما بالنسبة إلى الخدمات المصرفية فإن معاملها لم

تظهر بعد، ولكن أهم ما اتصفت به هذه المرحلة هو ظهور عملية التبادل.

1 3. ظهور النقود

نظراً لصعوبة إجراء عملية التبادل والمقايضة، وذلك لعدم تكافؤ السلع والخدمات من

حيث الجودة والقيمة، فإن ذلك دفع إلى إيجاد سلعة وسيطة تمكّن الأفراد من التوصل إلى عملية

تبادل مرضية، مما أدى إلى ظهور النقود، والذي حقق تحولاً كبيراً في الأنشطة المالية.

1 4. الإيداع

بعد ظهور المسكوكات الذهبية والفضية والنقود، وبعد أن أصبح هناك أفراد يمتلكون ثروات

وأصبحوا يخشون عليها من السرقة والضياع، قاموا بإيداعها في المعابد، وبذلك تعتبر هذه المرحلة

البداية لفكرة المصارف والخدمات المصرفية بشكل بسيط ألا وهو الإيداع.

¹ محمود جاسم الصميدعي، ردينة عثمان يوسف، "التسويق المصرفي"، الطبعة الأولى، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن،

1.5. الإيداع والقروض

لقد لجأ أصحاب الثروات إلى إيداع ثرواتهم لدى الصّاعّة، وأن هؤلاء أخذوا يقومون بإعطاء القروض لقاء فائدة معينة، ويكون القرض لفترة قصيرة.

— إن هذه المرحلة تميزت بظهور خدمة القروض إضافة إلى خدمة الإيداع، ولذلك حصل الصّاعّة على فائدة مقابل منح القروض.

1.6. بداية المصارف

تطور عمل الصّاعّة من الإيداع والقروض والتحصل على الفائدة، إلى التنسيق والتعاون فيما بينهم وقاموا بإنشاء المصارف وإصدار أوراق البنكنوت لإجراء عملية المقايضة.

— إن الأنشطة المصرفية في هذه الفترة اقتصر على الإيداع، القروض، الفائدة، إصدار أوراق البنكنوت.

2. الخدمات المصرفية في مرحلة التصنيع

تميزت هذه المرحلة بتراكم رأس المال، مما دفع أصحابه إلى استثماره في المشاريع الصناعية، وأن هذا الإستثمار أدى إلى زيادة الثروات، وهنا ظهرت الحاجة بشكل أكبر إلى مصارف أكثر تخصصاً من الفترات السابقة بالشكل الذي جعلها تمثل مؤسسات ذات كيان لها تنظيم إداري، وكادر لديه الخبرة بالعمل، وذلك نتيجة لزيادة مبالغ الإيداع وزيادة رأس مال المصارف، وزيادة إمكانياتها في منح القروض وإعطاء الإستثمارات.

3. الخدمة المصرفية في مرحلة التقدم الصناعي

تتميز هذه المرحلة باستخدام التكنولوجيا المتطورة في تقديم الخدمات المصرفية، ولقد أصبحت المؤسسات تتسابق فيما بينها في استخدام أساليب حديثة وتقنيات متطورة، لكي تتمكن من تلبية حاجات ورغبة الزبائن وجلب أكبر قدر ممكن من الأفراد، لأن عملية الإيداع والإقتراض والإستثمار أصبحت غير مقتصرة على أصحاب الثروات الطائلة، وإنما أصبح أغلب الأفراد يطلبون الخدمات المصرفية، وذلك من خلال الإيداع، طلب القروض، تحويل الأجرور إلى المصارف، طلب بطاقة الإئتمان وغيرها من الخدمات المصرفية.

4. الخدمات المصرفية في مرحلة ما بعد التقدم الصناعي والمرحلة الراهنة

إن التطور الكبير الذي حصل في جميع المجالات أثر بشكل كبير على الخدمات المصرفية، وهذا ناتج من ما تتميز به هذه المرحلة من الخصائص التي يمكن إيجازها فيما يلي:

— تزايد الطلب على الخدمات المصرفية.

- زيادة عدد المصارف وتنوع الخدمات المقدمة.
- زيادة عدد الفروع التابعة للمصرف.
- إتساع الرقعة الجغرافية التي تنتشر عليها هذه المصارف وفروعها.
- إستخدام الحاسب الآلي في تنفيذ العمليات المصرفية.
- الإشتراك في شبكة الإنترنت لتسهيل عملية الترويج والإتصال بالزبائن.

المطلب الثاني: الخصائص المميزة للخدمة المصرفية

تتسم الخدمة المصرفية بخصائص تميزها عن باقي الخدمات، وفي هذا المطلب سنتناول هذه الخصائص كما يلي¹:

أولاً: التلازمية (عدم إمكانية فصل الخدمة)

وتعني درجة الإرتباط بين الخدمة المصرفية ذاتها والشخص الذي يتولى تقديمها، فالخدمة هنا لا يمكن فصلها على الشخص الذي يقدمها، لأن الخدمة المصرفية تنتج وتوزع في آن واحد، وينصبّ اهتمام الإدارة على توفيرها في المكان والزمان المناسبين، فالمصارف تبذل جهوداً كبيرة للتغلب على التلازمية من خلال تحسين وتطوير وسائل توزيع الخدمات، وتعد البطاقات الإلكترونية وأجهزة السحب الآلي من بين هذه السبل.

ثانياً: صعوبة التمييز

مما يلاحظ في الخدمات المصرفية على العموم، هو كونها غير نمطية ولا تخضع لمعيار واحد محدد، فهي نادراً ما تتجانس فيما بينها، وهذا يعود إلى ظروف العمل المادية والإجتماعية المحيطة بالخدمة وتواجد تركيبة إنسانية تتدخل في سير عملية الإنتاج وتوزيع الخدمات، وهذا ما أدى إلى تقلب في مستوى أحادية تماثل الخدمات المصرفية المقدمة، كون التوقعات مختلفة من عميل لآخر، فالنتيجة النهائية متغيرة من مكان لآخر ومن وقت لآخر، الأمر الذي يؤدي إلى اختلاف في تقديم الخدمة وبالتالي الاختلافات في مستوى جودة الخدمات، ولأن كل عميل له حساسية استقبال خاصة به تختلف عن غيره، فإنه من العسير توفير نموذج موحد يعلنه المصرف لكي يرضي كل عملائه ويفرض ذلك بطبيعة الحال ضرورة الإهتمام الشخصي بكل عميل على حدا، ولذلك لا يمكن الحكم على مواصفاته بمعايير مطلقة وثابتة بين العملاء، وللتقليل من مظاهر هذه الميزة لا بد من اتخاذ

¹ حلوز وفاء، "تدعيم جودة الخدمة البنكية وتقييمها من خلال رضا العميل - حالة البنوك العمومية الجزائرية"، مرجع سبق ذكره، ص 14-15.

مجموعة من التدابير والإجراءات أهمها: إختيار أفضل الموارد البشرية العاملة في المصرف وتدريبها بشكل جيد على خدمة العميل ودراسة ومتابعة مستوى الرضا لدى هذا الأخير، واستخدام التجهيزات المصرفية لتنميط الخدمة المصرفية، والعمل على مطابقة مستوى جودة هذه الخدمات مع المعايير المصرفية المعتمدة رسمياً.

ثالثاً: صعوبة السحب والإسترجاع

بعض المنتجين لسلع معينة يضطرون إلى سحب سلعهم من السوق بسبب أخطاء فنية في إنتاجها، وأحياناً بسبب فسادها أو عدم صلاحيتها للإستهلاك الأدمي، أما الخدمة المصرفية التي تقدم للعميل فلها طبيعة مختلفة، ذلك أنها غير قابلة للإستدعاء مرة أخرى بعد تقديمها، وبمجرد أن تصنع الخدمة وتقدم للعميل فإنها تستهلك في اللحظة نفسها، وعادة لا تكون هناك فرصة لإضافة أي تعديلات إليها أو سحب جزء منها. وعلى موظف المصرف أن يتذكر أنها لحظة واحدة ثمينة وغالية تلك التي تصنع فيها الخدمة ويستهلكها العميل. وعليه أن يتأكد ليس فقط من أن الخدمة مناسبة، بل أيضاً متفوقة في كل جوانبها بحيث لا يوجد مجال للإضافة إليها، ولا وقت لذلك بعد مرور تلك اللحظة، وإذا حدث ولظروف خارجة عن الإدارة أن هبطت الخدمة عن مستوى توقعات العميل، فالترضية والإعتذار هما البديل الوحيد المتاح، وإذا كان هذا الإعتذار لا يضمن إصلاح ما تم إفساده.

رابعاً: قابلية التلف

بما أن إنتاج الخدمة المصرفية غير منفصل عن استهلاكها، فمن المستحيل إنتاج خدمة مقدماً أو تخزينها لحين طلب العميل، كما لا يستطيع الموظف أن ينتج عينات من هذه الخدمة لكي يرسلها إلى العميل ويحصل منه على موافقة مسبقة عن جودة هذه الخدمة قبل استعماله لها، فمن غير المتصور إرسال عينة من نوعية الخدمة للعميل قبل الحصول عليها، فالموظف ينتج الخدمة بمجرد أن يظهر العميل أمامه.

خامساً: عدم ملموسية الخدمة المصرفية

لقد ظهرت خاصية عدم ملموسية الخدمات للتمييز بينها وبين السلعة المادية، أي أن الخدمة لا يمكن رؤيتها أو تذوقها أو شمها أو لمسها أو سماعها، وعليه فالخدمات المصرفية يصعب تقييمها كما هي في حالة تقييم المستهلك لأي من الأصول المعمرة، كالسيارة أو الأثاث أو المنزل، حيث يمكن فحصها وقيادتها وتجربتها وتكوين رأي عنها قبل الشراء.

فلا ملموسية الخدمات المصرفية تعني صعوبة للعملاء الذين لا يمكنهم تقييم الجودة قبل إستهلاك الخدمة، وحتى تنخفض المخاطرة في هذه الحالة فإن العميل يرجع قراره الشرائي إلى سمعة المصرف وأهمية الصورة في الخدمات، وتشير أيضا بما أن الخدمة غير ملموسة، فلا يمكن تخزينها، ومنه فلا وجود لمفهوم مخزون لها¹.

— إلا أن الخدمة المصرفية تتصف باحتوائها على عناصر ملموسة كالأجهزة والديكورات وغيرها من تجهيزات المصرف والتي يستعين بها هذا الأخير لإيصال رسالة خدماتها لقليل ميزة عدم ملموسية الخدمة المصرفية².

وعلاوة على ما سبق، هناك خصائص أخرى للخدمة المصرفية نوردتها كما يلي³:

1. تعدد وتنوع الخدمات المصرفية

يتعين على المصرف تقديم مجموعة واسعة من الخدمات والمنتجات المصرفية التي تلي تنوع احتياجات الزبائن من الإحتياجات التمويلية والإئتمانية باختلاف أنواعهم وتواجدهم الجغرافي.

2. الإنتشار الجغرافي

من بين مميزات أيضا سرعة الإنتشار من خلال فتح أكبر عدد من الفروع المصرفية، بمعنى آخر أن يكون المصرف قادرا على الوصول إلى العملاء الحاليين والمحتملين في أماكن تواجدهم أو حيث يحتاجون إلى الخدمة المصرفية.

وهذا الغرض لا يتحقق إلا إذا امتلك المصرف شبكة متكاملة من الفروع التي تنتشر جغرافيا بشكل يتلاءم ورغبات واحتياجات العملاء إلى الخدمات والمنتجات المصرفية.

3. التوازن بين النمو والمخاطر

عندما يبيع المصرف قروضا فإنه في الحقيقة يشتري مخاطر، وعليه فإن الضرورة والمنطق يقتضيان إيجاد نوع من التوازن بين التوسع في النشاط المصرفي وبين الحيطة والحذر، بمعنى آخر أن أي عمل مصرفي موضوعي يتضمن بالضرورة إيجاد توازن بين توسع النشاط ودرجة المخاطر التي يتحملها المصرف.

¹ إيداد عبد الفتاح نسور، "تسويق المنتجات المصرفية"، الطبعة الأولى، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015، ص 67.

² حلوز وفاء، "تدعيم جودة الخدمة البنكية وتقييمها من خلال رضا العميل - حالة البنوك العمومية الجزائرية"، مرجع سبق ذكره، ص 14.

³ نادية عبد الرحيم، "تطور الخدمات المصرفية ودورها في تفعيل النشاط الاقتصادي - حالة الجزائر"، رسالة ماجستير - تخصص نقود وبنوك، جامعة الجزائر 3، غير منشورة، الجزائر، 2010/2011، ص 11.

المطلب الثالث: تقسيم الخدمة المصرفية ودورة حياتها

هناك عدة تقسيمات للخدمة المصرفية التي يقدمها المصرف للعميل ويسعى هذا الأخير إلى تحقيقها قصد إشباع حاجاته ورغباته، إلا أنّ هذه الخدمات المقدمة تكون مرتبطة بنطاق زمني، أي أنّها تمر بمراحل مختلفة، وهو ما يعرف بدورة حياة الخدمة المصرفية، وسيتم توضيح كل هذا على النحو الآتي:

أولاً: تقسيم الخدمة المصرفية

يمكن تقسيمها إلى عدة أوجه كما يلي¹:

1. الخدمات المصرفية بالتجزئة

يشير هذا النوع من الخدمات إلى ذلك الجزء من الخدمات المصرفية التي تتضمن الخدمات المصرفية للأفراد والشركات الصغيرة، وتتسم هذه الخدمات المصرفية بالتجزئة بثلاث سمات أساسية هي:

- التعامل في عدد كبير من الصفقات.
 - تقديم الخدمات من خلال شبكة واسعة من الفروع.
 - تغيير الطرق التي يتم من خلالها تسويق هذه الخدمات بفعل التكنولوجيا الجديدة، وذلك سواء عن طريق الإنترنت أو عن طريق ماكينات الصراف الآلي المنتشرة في أماكن عدة..
- وتشمل الخدمات المصرفية بالتجزئة عرض الأدوات الإيداعية والوساطة في الأنشطة المرتبطة بالأوراق المالية، وقروض المستهلكين وتمويل الإسكان.. الخ.

2. الخدمات المصرفية بالجملة

بالإضافة للخدمات المصرفية بالتجزئة، توجد أسواق الخدمات المصرفية بالجملة وهي الأسواق شديدة المنافسة حيث تتمتع الشركات بقدر أكبر من المرونة في إختيار عملياتها المصرفية، تفوق تلك التي يتمتع بها أفراد القطاع العائلي ويرجع ذلك إلى أن حجم العمليات المصرفية التي تقبل عليها الشركات غالباً أكبر من تلك التي يقبل عليها القطاع العائلي، لا سيما حجم القروض وطرق تسوية المدفوعات وغيرها.

¹ إبراهيم عبد الله عبد الرؤوف محمد، "تأثير تحرير الخدمات المصرفية على التنمية الاقتصادية"، الطبعة الأولى، دار الفكر والقانون للنشر والتوزيع-مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، 2011، ص ص 251-253.

3. الخدمات المصرفية المرتبطة بالأوراق المالية

وتشمل هذه الخدمات أنشطة مثل عملية الإصدارات الجديدة من الأوراق المالية، خدمات السمسرة والتعامل في السندات، إدارة المحافظ المالية، الخدمات المرتبطة بتطوير منتجات مالية، وقد أصبح قطاع الخدمات المرتبطة بالأوراق المالية أكثر قطاعات الخدمات المالية ديناميكية في السنوات الأخيرة، وذلك بالنظر للإتجاه العام نحو التسييد لأنشطة الأسواق المالية الناجم عن الآثار المركبة للمستحدثات المالية وزيادة التكامل بين أسواق الأوراق المالية وأسواق النقد.

4. الخدمات المصرفية ما بين البنوك

ويقصد بسوق ما بين البنوك تلك السوق التي تتعامل فيها المصارف مع بعضها البعض، وهي جزء مهم في أي نظام مصرفي كفاء، فمن المعلوم أن بعض المصارف لديها ودائع تزيد عن حجم الأموال المطلوبة للإقتراض والعكس صحيح، هنا يتجلى دور هذه السوق، حيث يقوم بعلاج هذه الإختلالات من خلال إتاحة طرق يستطيع من خلالها المصرف الذي لديه ودائع كبيرة تحويلها إلى المصارف الأخرى التي لديها طلبات قروض كثيرة، كما تشمل سوق الخدمات المصرفية ما بين البنوك أنشطة مهمة لكفاءة عمل الأنظمة المالية وفعاليتها، مثل عمليات الإيداع ومعاملات سوق النقد الأخرى فيما بين البنوك، وخدمات المدفوعات وخدمات السمسرة، والصرف الأجنبي وغيرها. وجدير بالذكر أن عمليات تدويل أنشطة المصارف والتمويل قد ساهمت في توسيع مجال تقديم الخدمات ما بين البنوك، الأمر الذي أدى بدوره إلى تدعيم جهود التعاون في مجال تطوير الأدوات التي ساعدت على التفاعل بين النظم المالية الوطنية، وتنسيق الظروف التي تحكم مجال تقديم خدمات ما بين البنوك والدخول إليه.

5. الأنشطة المالية الدولية

ساهمت عملية تدويل الأنشطة المصرفية المرتبطة بالأوراق المالية إلى نمو سوق الخدمات المالية الدولية نموًا سريعًا، وتشمل الخدمات المالية الدولية أنشطة تقليدية مثل الصادرات والواردات والتعامل في الصرف الأجنبي، وتشمل أيضا أنشطة السندات والعملات في الأسواق الأوروبية. ومنذ أوائل الثمانينات حدث تحول ملحوظ نحو الأنشطة المرتبطة بالأوراق المالية خاصة أنشطة ضمان الإكتتاب في السندات الدولية وخدمات السمسرة المرتبطة بالمعاملات عبر الحدود في الأوراق المالية المختلفة، كذلك نمت الأنشطة خارج الميزانية بالنسبة لبعض المصارف نموًا كبيرًا خصوصًا تلك

المتعلقة بالإصدارات الدولية المتعددة لأدوات سوق النقد والتحوّط، وقد حدثت هذه التطورات أساساً في الأسواق المالية في البلدان المتقدمة وفي بعض الأسواق الناهضة في البلدان النامية¹.

ثانياً: دورة حياة الخدمة المصرفية

تمر الخدمة المصرفية والمالية خلال حياتها بنفس المراحل التي تمر بها دورة حياة أي منتج، ويعتبر تحليل ومراقبة دورة حياة الخدمات المصرفية التي يقدمها المصرف لعملائه أداة مساعدة في التعرف على الإستراتيجيات التسويقية الملائمة لكل مرحلة من هذه المراحل، ويعتبر مفهوم دورة حياة (المنتج/الخدمة المصرفية) مفهوماً له أهمية في تقييم وتحليل متطلبات السوق المصرفية والأخذ في الحسبان ظروف المنافسة السائدة²، وتمر دورة حياة الخدمة المصرفية بالمراحل الأساسية التالية:

1. مرحلة البحث والتطوير

وهي من أكثر المراحل كلفة حيث لا يوجد مبيعات إطلاقاً، بل فقط مصروفات للتجارب والمختبرات والإستشارات لتقديم المنتجات الجديدة التي ستطرح إلى السوق بهدف الوصول إلى صورتها النهائية التي ستطرح بها³.

2. مرحلة التقديم

وهي مرحلة ولادة المنتج ودخوله للسوق أين يتم تعريف العملاء بالخدمة المصرفية بوصف ميزاتها وخصائصها وفوائدها، وتتميز هذه المرحلة بانخفاض نسبة المبيعات وارتفاع التكاليف⁴، وتشمل التكاليف في هذه المرحلة نفقات ترويج الخدمة والإعلان عنها بهدف تشجيع إقبال العملاء عليها على نطاق واسع، وتشمل هذه المرحلة من دورة حياة الخدمة تكلفة بحوث السوق، تكاليف إنشاء نظام توزيع الخدمة، وتكون الأولوية لدى إدارة المصرف في هذه المرحلة هي خلق الإدراك بوجود الخدمة والمنافع التي تقدمها للعملاء في السوق المستهدف، وهكذا يتبين أن النشاط الرئيسي للمصرف في مرحلة تقديم الخدمة للسوق هو التأكيد على العنصر الترويجي⁵.

¹ توبين علي، "تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية وانعكاساتها على الأنظمة المصرفية العربية-حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص 54-55.

² وصفي عبد الرحمان أحمد النعسة، "التسويق المصرفي"، الطبعة الأولى، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص 149.

³ العجارمة تيسير، "التسويق المصرفي"، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004، ص 151.

⁴ حلوز وفاء، "تدعيم جودة الخدمة البنكية وتقييمها من خلال رضا العميل - حالة البنوك العمومية الجزائرية"، مرجع سبق ذكره، ص 18.

⁵ وصفي عبد الرحمان أحمد النعسة، "التسويق المصرفي"، مرجع سبق ذكره، ص 150.

3. مرحلة النمو

هذه المرحلة طويلة نسبيا في الزمن، وفيها نجد الخدمة اكتسبت شعبية جيدة، ومعدل استخدامها يعرف استقرارا، وتعتبر هذه المرحلة من أهم المراحل في دورة حياة الخدمة المصرفية، وتتميز بزيادة الطلب ونموه على الخدمة، وتستمر هذه المرحلة ما دام حجم التعامل لم يصل إلى أعلى مستوياته الموضوعية أو المحددة من طرف المصرف¹.

وهناك مؤشرات دالة على أن الخدمة ما زالت في مرحلة النمو، وهي²:

— التزايد في معدلات نمو حجم المبيعات.

— إشتداد حدة المنافسة بين المصارف.

— تحسين جودة الخدمة.

4. مرحلة النضج

تصل الخدمة إلى مرحلة النضج، عندما تشجع الربحية التي يحققها المصرف أثناء النمو ببقية المنافسين على الدخول في السوق وتقديم خدمة مماثلة، وتتصف هذه المرحلة بانخفاض حجم المبيعات وزيادة الإعلان وزيادة التكاليف وانخفاض الأرباح، وهناك العديد من الأساليب التي يمكن بها تقليل معدل الإنخفاض في المبيعات والإيرادات في الأجل القصير³. ويمكن أن تعمل الإستراتيجيات التسويقية التالية على إطالة عمر السلعة خاصة في مرحلة النضج⁴:

— تعديل الأسعار لجذب قطاعات أخرى من العملاء في السوق.

— تخفيض الأسعار للإحتفاظ بالعملاء على الأقل مع تحسين حصة المصرف في السوق.

— تغيير الإستراتيجية البيعية من خلال بيع الخدمة المصرفية مع العديد من الخدمات المالية

المماثلة لإعطاء العمل نوعا من الإغراء المتعدد أو الواسع.

5. مرحلة الإنحدار

تصل فيها المنتجات الخدمية الجديدة إلى حالة المعدلات الواطئة والمتناقصة في الطلب والمبيعات، وهذا ما يعود في كثير من الحالات إلى محدودية إستخدام الخدمة هذه، أو عدم تقبل البيئة لها، كالذي يلاحظ في كثير من المجتمعات المتقدمة في استخدام الإعتمادات المستندية باتت غير

¹ نادية عبد الرحيم، "تطور الخدمات المصرفية ودورها في تفعيل النشاط الإقتصادي-حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص34.

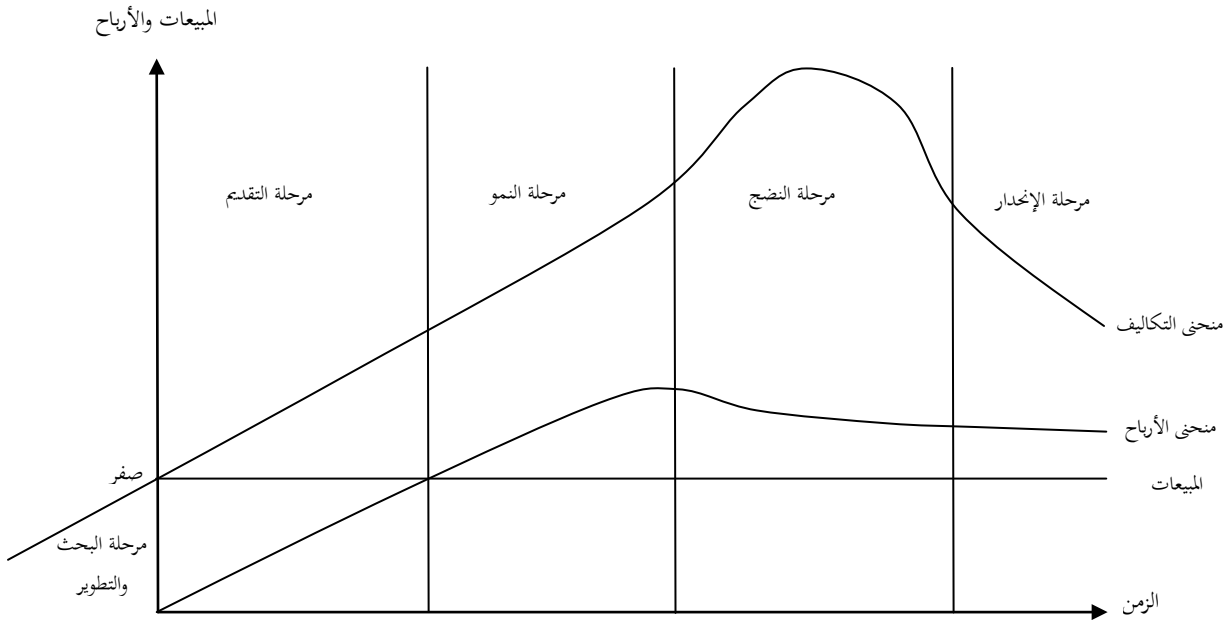
² نادية عبد الرحيم، "تطور الخدمات المصرفية ودورها في تفعيل النشاط الإقتصادي-حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص34.

³ وصفي عبد الرحمان أحمد النعسة، "التسويق المصرفي"، مرجع سبق ذكره، ص150.

⁴ وصفي عبد الرحمان أحمد النعسة، "التسويق المصرفي"، مرجع سبق ذكره، ص151.

- فاعلة أمام الأساليب المتقدمة في شبكات الإتصال وكل ما هو مخصص للإعلان أو الترويج من نفقات يفترض أن يتم حجه وذلك لعدم جدوى هذه النفقات¹.
- وعند التفكير في هذه المرحلة وهي مرحلة حتمية بطبيعة الحال، فإن هناك طريقتان أمام المصرف²:
- يمكن للمصرف سحب الخدمة كلية من السوق في الحال وبالتالي عدم تحمل أي نوع من الخسائر، ويتيح هذا الأسلوب الفرصة للمصرف لإستخدام الموارد المترتبة على سحب هذه الخدمة من السوق في تقديم خدمات أخرى مربح، غير انه يجب مراعاة أنه ربما يترتب على سحب خدمة مالية متاحة للعملاء بعض الآثار العكسية.
 - البديل الثاني، هو أنه مع انخفاض حدة المنافسة قد يكون من المرغوب فيه الإستمرار في تقديم هذه الخدمة في السوق أو القطاعات التي تحقق الربحية فقط مع ترويج خدمة معدلة تحتوي فقط على أفضل المنافع أو المزايا التي تجذب العملاء ممن هم على صلة قوية بالمصرف، ولا يتسبب عندهم ضياع وقت إدارة المصرف فيما يتعلق بالمبيعات أو النواحي الإدارية.
 - والشكل التالي يوضح لنا كل هذه المراحل المذكورة آنفا:

الشكل (01-01): مراحل دورة حياة الخدمة المصرفية



المصدر: العجاردة تيسير، "التسويق المصرفي"، مرجع سبق ذكره، ص 154.

¹ العجاردة تيسير، "التسويق المصرفي"، مرجع سبق ذكره، ص 153.

² وصفي عبد الرحمان أحمد النعسة، "التسويق المصرفي"، مرجع سبق ذكره، ص 151-152.

المبحث الثالث: تغيرات البيئة المصرفية العالمية

إن التطورات التي شهدتها العالم في الربع الأخير من القرن العشرين أدى بدوره إلى تطور الإقتصاد ونموه بفضل ثورة المعلومات والاتصالات، هذا ما فرض أدوات وآليات جديدة على حركة الإقتصاد العالمي، والتي تجسدت في التوجه نحو عملة النشاط المصرفي وغيرها من التطورات العالمية التي انعكست على أداء الأنظمة المصرفية للدول. وعليه سنتناول هذا المبحث إنطلاقاً من العناصر التالية:

المطلب الأول: العولمة المصرفية

في هذا المطلب سنحاول إعطاء مفهوم للعولمة بشكل عام والعولمة المصرفية بشكل خاص، عن طريق تعريفها وذكر أسبابها ثم نتطرق إلى متطلبات العولمة المصرفية.

أولاً: مفهوم العولمة

تعدت تعاريف العولمة وظهر تباين حول تحديد مفهومها، ورغم ذلك فمن الضروري طرح أهم التعاريف التي وردت وهي على النحو الآتي: " لفظ -العولمة- هو كلمة مشتقة من لفظ "عالم" ومصطلح العولمة هو ترجمة للكلمة الإنجليزية « Globalization » التي تعني تعميم الشيء وتوسيع دائرته ليشمل الكل، وهي كلمة مشتقة من كلمة « Globe » التي تترجم إلى الكون أو الكوكب الأرضي"¹.

كما تعني: " جعل العالم مجالاً لممارسة النشاطات المتعددة الإقتصادية والسياسية والإجتماعية والثقافية، أي إمكانية ممارسة أي نشاطات متعددة على مستوى العالم دون أية قيود أو حواجز"².

وهناك من يرى أن العولمة هي تلك الظواهر الإقتصادية التي تتمثل في تحرير الأسواق وخصخصة وتقليص دور الدولة في النشاط الإقتصادي، لأداء بعض وظائفها وخصوصاً في مجال الدعم الإجتماعي وتغيير النمط التكنولوجي، والتوزيع العابر للقارات للإنتاج من خلال الإستثمار الأجنبي المباشر والتكامل في الأسواق الرأسمالية، وطبقاً لهذا التعريف فإن العولمة هي انعكاس لظاهرة

¹ عبير محمد عبد الخالق، "العولمة وأثرها على الطلب الإستهلاكي في الدول النامية"، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية-مصر، 2007، ص15.

² حامد أحمد مال، "العولمة في ظل التطور التقني وآثارها في مستقبل الوطن العربي"، أطروحة دكتوراه-تخصص علوم سياسية، جامعة سانت كليمنتس، بغداد، غير منشورة، العراق، 2009، ص08.

الإنتشار الواسع المدى في كل أنحاء العالم للأسواق والإنتاج وعمليات التصنيع، مما يشكل إعادة صياغة للتقسيم الدولي للعمل من خلال الشركات المتعددة الجنسيات¹.

وبناء على ما سبق، يمكن القول بأن العولمة تعبر عن حالة من تجاوز الحدود بين الدول تشمل العالم بأسره كظهور الشركات العابرة للقارات.

ثانياً: ماهية العولمة المصرفية

للإحاطة بموضوع العولمة المصرفية لا بد من تقديم أهم التعاريف التي أعطيت لها مع التطرق لأسبابها والأهداف التي تسعى إلى تحقيقها.

1. تعريف العولمة المصرفية

يمكن تعريف العولمة المصرفية كما يلي:

" العولمة المصرفية تعني اكتساب قوة دفع جديدة والانتقال بتقديم الخدمة المصرفية من الداخل إلى الخارج، هذا مع الإحتفاظ بالمركز الوطني بصورة أكثر فاعلية وأكثر قدرة وأكثر نشاطاً لضمان الإمتداد والتوسع المصرفي"².

فالعولمة المصرفية تخرج البنك من إطاره المحلي إلى آفاق عالمية تدمج نشاطه في السوق الدولية بجوانبه وأبعاده المختلفة وتجعله يبحث عن التطور والقوة والسيطرة والهيمنة المصرفية. فإذا كان المصرف يرغب في النمو والتوسع والإستمرار فعليه أن يتبع العولمة، وإذا كان يرغب في غير ذلك فإنه سوف يخضع للتراجع والتهميش³.

وعليه يمكن القول بأن العولمة المصرفية تعتبر أحد أبرز الظواهر التي شهدتها الساحة العالمية المصرفية، حيث جعلت المصارف تعمل ضمن نطاق واسع متجهة بذلك إلى ميادين وأنشطة لم تعهدها من قبل.

2. أسباب العولمة المصرفية

يرجع اتجاه المصارف نحو العولمة المصرفية إلى الرغبة في التوسع والنمو والهيمنة، والتي تستند إلى العديد من الأسباب أهمها⁴:

¹ توبين علي، "تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية وانعكاساتها على الأنظمة المصرفية العربية-حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص 92-93.

² يوسف حسن يوسف، "نظم العولمة وأثرها على الإقتصاد الدولي الحر"، الطبعة الأولى، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، 2011، ص 17.

³ غالم عبد الله، "العولمة المالية والأنظمة المصرفية العربية"، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2014، ص 92.

⁴ غالم عبد الله، "العولمة المالية والأنظمة المصرفية العربية"، مرجع سبق ذكره، ص 93-94.

- التطور الذي حدث في إقتصاديات تشغيل البنوك والذي أدى إلى جعل السوق ما بين البنوك المحلية أضيق من أن يستوعب كل ما تسمح به القدرات الإنتاجية للمصارف المحلية.
- مزاحمة المصارف العالمية الكبرى للمصارف المحلية واستحواذها على نصيب من الأسواق المحلية خاصة بعد اتجاه الدول النامية إلى فتح أسواقها وانتهاج التحرير الإقتصادي.
- تبني المصارف المحلية سياسات متحفظة أمام ازدياد حجم المخاطر المنتظمة وغير المنتظمة ليس فقط في الأسواق العالمية، بل حتى في سوقها المحلي، وهو ما يجعلها في موقف دفاعي إنكماشى أكثر منه هجومياً توسعياً، ومن ثم فإنه قد تحجم عن تمويل أنشطة معينة أو عملاء معينين، أو تغيير في سياستها التوظيفية من وقت لآخر، مما يجعل المصارف المحلية غير مستقرة أمام عملائها الراغبين في التعامل معها، ومن ثم تضطر مرغمة للتخلي عن خططها التوسعية المستقبلية وتغيير إستراتيجيتها الدائمة.
- خضوع المصارف المحلية إلى مجموعة من القواعد والضوابط الرقابية والإشراف التي تصنعها مؤسسات الرقابة والإشراف العالمية، وما تطلبه من المصارف المحلية من إجراءات إعادة الهيكلة وبنيتها للتوافق مع واقعها المعاش، وهذا حسب ما يقرره صندوق النقد الدولي والبنك العالمي، وهو ما قد يتطلب وقتاً واستعداداً خاصاً له في الوقت الذي تكون فيه المصارف العالمية مستعدة ومتوافقة معه.
- تضخم وتنامي الشركات العابرة للقارات ومتعددة القوميات ذات كفاءات، رؤوس أموال عالمية، حجم الأموال المتدفقة إليها كبيرة والتي أصبحت تحتاج إلى وجود مصارف عالمية تتيح لها الخدمات المصرفية، حيث ترغب وحيث تود أن تكون.
- التطور الهائل في نظم الإتصال ونظم الدفع ونظم التعامل والتداول على المستوى العالمي، بحيث أدت هذه النظم إلى تخفيض تكاليف العمليات عبر الحدود في جميع جوانب النشاط الإقتصادي عامة والمصرفي بشكل خاص.
- مشاركة المصارف في تطوير وتشجيع سوق رأس المال عن طريق إقبال المدخرين للتعامل والتملك في أسهم وسندات الشركات المختلفة¹.

3. أهداف العولمة المصرفية

تحقق العولمة المصرفية العديد من الأهداف التي من بينها ما يلي¹:

¹ توبين علي، "تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية وانعكاساتها على الأنظمة المصرفية العربية-حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص97-بتصرف.

- ضرورة إحداث توازن تشغيلي وتوظيفي ما بين الفرص التي يواجهها المصرف، وهو ما لا يمكن تحقيقه بدون العولمة، بل إن إحداث مزيد من التكامل المصرفي أمر تفرضه العولمة المصرفية.
- أن يصبح المصرف أكثر قدرة على إرضاء العميل وإشباعه وأكثر كفاءة في استغلال إمكانياته وتفعيل قدراته وإتاحتها لقطاعات أوسع على مستوى العالم.
- أن يصبح المصرف أكثر إقتصادية في تحقيق أكبر عائد من التكاليف التي يتحملها، وبالتالي إكتساب المزيد من الربحية من مولدات الثقة الجماهيرية للمصرف.
- امتصاص الصدمات المتولدة عن أي أزمة مباشرة، وتحويلها إلى طاقة إيجابية لصالح المصرف.

ثالثا: متطلبات العولمة المصرفية

- تكون العولمة المصرفية أساسها من داخل المصرف، ويتطلب قدرة غير محدودة على إنتاج الخدمات المصرفية فائقة الجودة واستخدامها كمتغير جوهري لاخترق الأسواق المصرفية الدولية والتواجد المؤثر فيها وإبلاغها تدريجيا، وهو أمر يتطلب العمل على مراحل تدريجية لاكتساب الآتي²:
- زيادة القوة المالية وتدعيم المركز المالي للمصرف بالشكل الذي يجعله قادرا على تمويل عملية العولمة بجوانبها الإنتشارية الجغرافية وجوانبها الخاصة بالمزايا التنافسية الحيوية.
- تحقيق أكبر قدر ممكن من الحماية والتحوّط والصيانة والأمن والسرية بجوانبها الثلاث: أمن المعلومات، أمن المنشآت وأمن الأفراد، وبالشكل الذي يدعم الصورة الذهنية الجماهيرية والإنطباع المصرفي عن البنك على اتساع العالم، ويخلق سمعة جيدة وعناصر جذب تسويقية صحيحة وسليمة ومؤكدة تضمن للبنك نصيب متنامي من السوق المصرفي.
- تنويع وتطوير قاعدة الخدمات والمنتجات، حيث عملت المصارف على تقديم الخدمات المبتكرة في إطار صيرفة التجزئة مثل بطاقة الإئتمان والصرف الآلي، وتقديم القروض الإستهلاكية والإسكانية وبرامج الإدخار المرتبطة بالتأمين.
- أصبحت عمليات التجميع والدمج والتملك وسيلة لدى بعض المصارف لا سيما الكبرى منها للتوسع في حجم الأعمال والربحية وتحقيق وفورات الحجم ووفورات النطاق وخفض

¹ رفاق نبيلة، كورداش فهيمة، "آثار الإندماج المصرفي على تنافسية البنوك-دراسة حالة بعض البنوك"، مذكرة تدخل ضمن متطلبات شهادة الماستر في العلوم التجارية-تخصص مالية المؤسسة، جامعة آكلي محند أولحاج، البويرة، غير منشورة، الجزائر، 2014-2015، ص05.

² توبين علي، "تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية وانعكاساتها على الأنظمة المصرفية العربية-حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص ص 98-99.

- التكاليف ودخول ميادين عمل جديدة، مما أدى إلى إحداث تقدم ملموس وحيوي في أنشطة المصارف.
- تطوير أساليب الرقابة والإفصاح لدى المصارف بوجه عام، بحيث تم تحسين آليات الرقابة الخارجية والداخلية وسياسات الضبط الداخلي وتحسين طرق إعداد التقارير واعتماد معايير دولية للمحاسبة والشفافية المالية في إعداد بيانات مالية وبما يتلاءم والقواعد العالمية بتطوراتها المتواصلة.
- إعادة هيكلة طرق تقديم وتسويق الخدمات والمنتجات المصرفية من خلال التركيز أكثر على قنوات الخدمة الذاتية أو قنوات التوزيعات المباشرة، وتحويل الفروع من مراكز عمليات مستقلة إلى قنوات تسويق، وبيع الخدمات المصرفية مباشرة للعملاء، كذلك من الضروري التركيز على تقديم الخدمات المصرفية عن طريق الإنترنت والدخول بقوة وفعالية إلى ميدان التجارة الإلكترونية.
- إحداث تقدم ملموس وحيوي في أنشطة البحث والتطوير في المصارف لتحسين الأداء والدخول إلى مجالات جديدة أفضل وأرقى، مع عدم تجاهل نظرية التخصص وتقسيم العمل.

المطلب الثاني: لجنة بازل الدولية

في ظل تأثر الجهاز المصرفي بالعملة وتزايد المنافسة المحلية والعالمية، أصبح أي مصرف عرضة للعديد من المخاطر التي قد تنشأ، وفي ظل تصاعد هذه المخاطر بدأ التفكير في البحث عن آليات وسبل لمواجهتها وكان من أبرزها تأسيس لجنة بازل للرقابة المصرفية.

أولاً: التعريف بلجنة بازل المصرفية

يمكن القول بأن لجنة بازل المصرفية هي: " اللجنة التي تأسست وتكونت من مجموعة الدول الصناعية العشر، وذلك مع نهاية عام 1974 تحت إشراف بنك التسويات الدولية بمدينة بازل بسويسرا، وقد حدث ذلك بعد أن تفاقمت أزمة الديون الخارجية للدول النامية وتزايد حجم ونسبة الديون المشكوك في تحصيلها التي منحتها البنوك العالمية وتعثر بعض هذه البنوك. وقد تشكلت لجنة بازل تحت مسمى لجنة التنظيم والإشراف والرقابة المصرفية على الممارسات العملية أو لجنة الأنظمة والرقابة المصرفية، وتكونت عن مجموعة العشر وهي: بلجيكا، كندا، فرنسا، ألمانيا

الإتحادية، إيطاليا، اليابان، هولندا، السويد، سويسرا والولايات المتحدة الأمريكية، الذين يعقدون إجتماعاتهم في مدينة بازل أو بال في سويسرا في مقر بنك التسويات الدولية¹.
وتهدف لجنة بازل إلى تحقيق ثلاثة أهداف رئيسية تتلخص في²:

- تقدير الحدود الدنيا لكفاية رأس مال المصارف.
- تحسين الأساليب الفنية للرقابة على المصارف.
- تسهيل عملية تبادل المعلومات المتعلقة بإجراءات وأساليب الرقابة.

ثانياً: إتفاقية بازل I (الجوانب الأساسية)

في يوليو 1988 وافق مجلس المحافظين للبنوك المركزية للدول الصناعية وكذا الإتحاد الأوروبي على تقرير لجنة بازل الخاصة باقتراح معيار موحد لكفاية رأس المال، وقد تأثرت إتفاقية بازل في هذا المجال المصرفي بكل من النظام الأمريكي والأوروبي، وبناء على ذلك فقد أقرت إتفاقية بازل أنه يتعين على كافة البنوك العاملة على الإلتزام بأن تصل نسبة رأس مالها إلى مجموع أصولها الخطرة إلى 8% كحد أدنى مع نهاية 1992³.

وانطوت إتفاقية بازل I على العديد من الجوانب أهمها⁴:

1. التركيز على المخاطر الائتمانية

تهدف هذه الإتفاقية إلى حساب الحدود الدنيا لرأس المال أخذاً في الإعتبار المخاطر الائتمانية أساساً مع مراعاة مخاطر الدول إلى حد ما، ولم يشمل معيار كفاية رأس المال مخاطر سعر الفائدة ومخاطر سعر الصرف، ومخاطر الإستثمار في الأوراق المالية.

2. تعميق الإهتمام بنوعية الأصول وكفاية المخصصات الواجب تكوينها

حيث يتم تركيز الإهتمام على نوعية الأصول ومستوى المخصصات التي يجب تكوينها للأصول أو الديون المشكوك في تحصيلها وغيرها.

¹ عبد المطلب عبد الحميد، "العولمة واقتصاديات البنوك"، الدار الجامعية، الإسكندرية-مصر، 2005، ص80.

² بوشلاغم فتيحة، رقياق حنان، "الإندماج المصرفي ودوره في تحسين المراكز التنافسية للبنوك - حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص06.

³ عبد المطلب عبد الحميد، "العولمة واقتصاديات البنوك"، مرجع سبق ذكره، ص81.

⁴ عبد المطلب عبد الحميد، "العولمة واقتصاديات البنوك"، المرجع نفسه، ص ص 81-83.

3. تقسيم دول العالم إلى مجموعتين من حيث أوزان المخاطر الائتمانية

قامت لجنة بازل بتصنيف دول العالم إلى مجموعتين وذلك كأساس لقياس المخاطر الائتمانية، وتمثل هاتان المجموعتان في:

3 1. المجموعة الأولى

وينظر إلى هذه الدول بأنها ذات مخاطر أقل من باقي دول العالم، وتضم هذه المجموعة الدول كاملة العضوية في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، بالإضافة إلى المملكة العربية السعودية باعتبارها من الدول التي يربطها بصندوق النقد الدولي ترتيبات إقتراضية خاصة.

3 2. المجموعة الثانية

وتضم باقي دول العالم، وينظر لها على أنها دول ذات مخاطر أعلى، وبالتالي لا تتمتع هذه الدول والبنوك العاملة فيها بتخفيضات في أوزان المخاطر المقررة للمجموعة الأولى.

4. وضع أوزان ترجيحية مختلفة لدرجة مخاطر الأصول

تستهدف أوزان المخاطرة وضع أسس موحدة للمقارنة بين البنوك على اختلاف وتعدد النظم المصرفية، وتشجيع البنوك على توظيف جزء أكبر من مواردها في أصول توفر لها سيولة عالية، وتم تحديد هذه الأوزان في خمس مجموعات تتحدد مخاطرها بـ: 00%، 10%، 20%، 50%، 100%. حيث يتحدد الوزن النسبي لدرجة الخطر على أساس قدرة الملتزم أو الكفيل أو طبيعة الضمان¹.

5. وضع مكونات كفاية رأس المال المصرفي

أصبح الإطار الجديد لكفاية رأس المال المصرفي يتكون من المعادلة التالية²:

رأس المال المصرفي لمعيار الكفاية = رأس المال الأساسي + رأس المال المساند

ويعني ذلك أن رأس المال طبقاً لإتفاقية بازل أصبح يتكون من مجموعتين:

- المجموعة الأولى: تسمى رأس المال الأساسي والذي يتكون من رأس المال المدفوع + الإحتياطيات + الأرباح.
- المجموعة الثانية: وتسمى رأس المال المساند، وتتكون من:

¹ فائزة لعرف، "مدى تكييف النظام المصرفي الجزائري مع لجنة بازل"، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 2013، ص 85.

² عبد المطلب عبد الحميد، "العولمة واقتصاديات البنوك"، مرجع سبق ذكره، ص ص 81-83.

الإحتياطات غير المعلنة + إحتياطات إعادة تقييم الأصول + المخصصات المكونة لمواجهة أي مخاطر غير محددة + القروض المساندة + أدوات رأسمالية أخرى

ثالثاً: إتفاقية بازل II

لوحظ قصور معايير بازل I عند تطبيقها على البنوك الكبيرة وتطور آليات إدارة المخاطر في البنوك وزيادة التركيز في القطاع المصرفي، إضافة إلى تحديد معايير بازل I لأربعة مستويات فقط من المخاطر، مما يعني أن معامل رأس المال لا يقدم معلومات دقيقة حول كفاية رأس مال البنك في علاقته بالمخاطر و على هذا الأساس كان من الضروري إعداد معايير بازل II¹.
ويقوم الإتفاق الجديد على ثلاث أسس هي²:

— طريقة مستحدثة لحساب كفاية رأس المال المرّجح بالمخاطر واللازمة لمواجهة مخاطر السوق ومخاطر التشغيل ومخاطر الإئتمان.

رأس المال 8%

مخاطر الإئتمان + مخاطر السوق + مخاطر التشغيل

— ضمان وجود طريقة فعالة للمراجعة والمراقبة أي أن يكون للمصرف أو غيره من المؤسسات الخاضعة لإشراف الجهات الرقابية الآلية للتقييم الداخلي لتحديد رأس المال الإقتصادي، وذلك من خلال تقييم المخاطر المرتبطة بذلك.

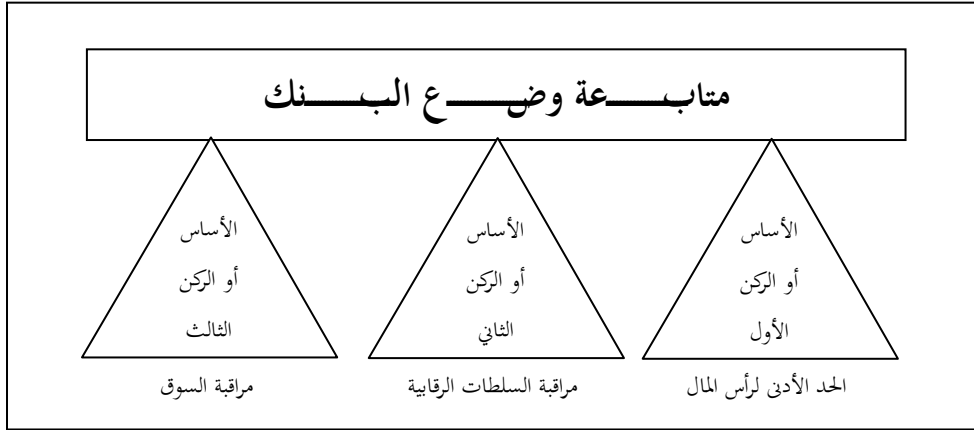
— نظام فعال لإنضباط السوق والسعي إلى الإستقرار وهو ما يتطلب من أي مصرف أو أي مؤسسة أن تقوم بالإفصاح عن رأس مالها ومدى تعرضه للأخطار.

والشكل التالي يوضح هذه الأسس:

¹ عبد المطلب عبد الحميد، "إقتصاديات النقود والبنوك-الأساسيات والمستحدثات"، الدار الجامعية، الإسكندرية-مصر، 2014، ص382.

² عبد الناصر براني، أبو شهد، "إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية"، دار النفائس، عمان، الأردن، 2013، ص236.

الشكل (02-01): الأسس الجديدة التي تقوم عليها إتفاقية بازل II



المصدر: عبد الناصر براني أبو شهد، "إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية"، مرجع سبق ذكره، ص 236.

رابعاً: إتفاقية بازل III

كان للأزمة التمويلية العالمية (سبتمبر 2008) أثر بالغ في تبني الدول توجهات حذرة بخصوص كفاية رأس المال المصرفي، وكان لهذه الدول عدة لقاءات مع لجنة بازل للإشراف والرقابة المصرفية، حيث أفرزت إطاراً جديداً مقترحاً عرف بمقررات بازل III، ويعتبر هذا المقترح أكثر صرامة لمتطلبات رأس المال للمصارف ومعدلات السيولة فيها¹. ومن أهم مرتكزات هذه الإتفاقية²:

- بالنسبة للشريحة الأولى: ألا تقل هذه الشريحة من رأس المال المصرفي عن 6%، وأن تقتصر الشريحة الأولى على رأس المال المصدر والمدفوع، والأرباح المحتجزة بعد خصم الإستثمارات قصيرة الأجل.
- السيولة: الإهتمام بزيادة معدّلات السيولة للمصارف من خلال الإستثمار في أذون الخزانة وسندات حكومية مع ضرورة أن يتوافر للمصارف السيولة الكافية للوفاء بكافة الإلتزامات النقدية.
- إستخدام مؤشر الرافعة المالية: يعتبر كمقياس للإطار الداخلي أو لأساليب قياس المخاطر، ويساعد إستخدام هذا المؤشر في تحديد مدى الملاءة الزائدة في نظام المصارف.

¹ محب خلة توفيق، "الحراك النقدي والمصرفي المعاصر"، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية-مصر، 2015، ص 157.

² محب خلة توفيق، "الحراك النقدي والمصرفي المعاصر"، المرجع نفسه، ص ص 157-158.

- حواجز رأس المال لمواجهة التقلبات الدورية: قدمت مجموعة من المقاييس لبناء حواجز رأس المال في أوقات الزواج، ويمكن تخفيضها في أوقات الإنكماش للحفاظ على إستقرار النظام المصرفي وكبح آثار تلك الضغوط على الإقتصاد.
- مخاطر الائتمان المرتبطة بالمشتقات المالية وعمليات إعادة الشراء لأذونات الخزنة والأوراق المالية: تستهدف اللجنة تدعيم متطلبات رأس المال بنحو أكبر مما كان عليه الأمر في مقررات بازل II لعمليات مخاطر الائتمان.

المطلب الثالث: إتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية

بعد إنتهاء الحرب العالمية الثانية، كانت القوة الإقتصادية لمعظم دول العالم قد تم تدميرها، ولم تعد هذه الدول قادرة على الحصول على إحتياجاتها من السلع والخدمات لعدم قدرتها على تسديد قيمة مشترياتها الخارجية، الأمر الذي أدى إلى إنكماش حركة التجارة الخارجية، وبإستمرار هذه الأوضاع، أدركت مجموعة كبيرة من الدول أن تلك القيود لها تأثيرات حادة على إقتصادياتها، حيث تم تركيز الجهود الدولية قصد إصلاح هذا الوضع لتُشكل معا إتفاقية شاملة متعددة الأطراف لتحرير التجارة في السلع والخدمات، وهذا ما سنحاول توضيحه فيما يلي:

أولاً: التعريف بالإتفاقية العامة (GATT)

تعرف الإتفاقية العامة كالتالي: " الإتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) – The General Agree Mention Tariffs Trade – هي معاهدة دولية متعددة الأطراف وقعها ما يزيد عن مائة حكومة في سائر أنحاء العالم في يناير 1948، وهي تشكل الإدارة الدولية الوحيدة التي تضع قواعد متفق عليها للتجارة الدولية"¹.

كما تعرف أيضا بأنها: " معاهدة متعددة الأطراف تفرض حقوقا والتزامات لأطرافها، لذلك يسمى الأعضاء المنضمّون لها بالأطراف المتعاقدة، وكان عدد الأعضاء في الإتفاقية عند بداية ظهورها 23 عضوا"².

وبناء على ما سبق؛ يمكن أن نستخلص بأن الإتفاقية العامة هي أحد مظاهر الإنفتاح العالمي لما حققته من إعادة صياغة العلاقات بين الدول وتنظيم التجارة الدولية في مجال السلع والخدمات.

¹ صلاح عباس، "العولمة وآثارها في البطالة والفقر التكنولوجي في العالم الثالث"، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية-مصر، 2006، ص05.

² زينب جابر سالم وآخرون، "الإتفاقيات الدولية"، الطبعة الأولى، دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر، الإسكندرية-مصر، 2008، ص293.

ثانياً: أهداف "الجات"

- بما أن "الجات" تعمل في مجال التجارة الدولية فإن أهدافها هي¹:
- تكوين نظام تجارة دولية حرة، وهذا الهدف يفسر السبب الذي من أجله إحتضنتها الولايات المتحدة باعتبارها زعيمة الكتلة الرأسمالية في هذه الإتفاقية، وتابعتها بالتطوير والدعم المستمرين.
 - إتباع مبدأ عدم التمييز بين دولة ودولة أخرى في التجارة الدولية من الدول المرطمة للإتفاقية، ويخضع التعامل بين هذه الدول لقاعدة معاملة الدولة الأولى بالرعاية.
 - العمل على منع القيود الكمية في التبادل التجاري بين دول الأعضاء في الإتفاقية.
 - حل الخلافات حول التجارة الدولية بين دول الأعضاء عن طريق التشاور.
- فهي تهدف إلى وضع تقنين سليم للسلوك التجاري الجيد بين الدول، يقوم على أساس حرية المبادلات، وبهذا تساهم في النمو والتنمية الإقتصادية و الإستخدام الأمثل للموارد المتاحة على مستوى العالم، فيزداد الدخل القومي العالمي وبالتالي تحقيق الرفاهية لشعوب العالم².

ثالثاً: دور "الجات" في تحرير التجارة الدولية في الخدمات المصرفية

تضمنت الإتفاقية العامة في الخدمات عدة أنواع من أهمها الخدمات المالية وفي مقدمتها المصرفية، مما أدخل المصارف في ظل الإتجاه نحو التحرير المالي إلى ما يسمى بالعمولة المالية بكل آثارها وتحدياتها على الجهاز المصرفي في أية دولة، ومن ثم أصبح من الضروريات الملحة على الجهاز المصرفي بمكوناته المختلفة البحث عن آليات تحديث العمل المصرفي التي يمكن من خلالها التعامل مع الآثار والتحديات التي تخلقها وستبدعها عمليات تحرير تجارة الخدمات المصرفية على اقتصاديات المصارف، وذلك من منطلق إدارة المصارف في إطار تلك المنظومة من خلال تعظيم العوائد والآثار الإيجابية، والتقليل من القدرات التنافسية للمصارف، ولم تكنف الإتفاقية فقد قامت بفرض إلتزامات على الدول الأعضاء وإزالة قيود تجارة الخدمات المصرفية، كذلك سعت إلى إزالة العقبات من أمام هذه التجارة الدولية التي تتمثل في تجارة الخدمات المصرفية³.

¹ محمد إبراهيم عبد الرحيم، "منظمات إقتصادية دولية في زمن العولمة"، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية-مصر، 2008، ص161.

² زينب جابر سالم وآخرون، "الإتفاقيات الدولية، دار الوفاء لنديا الطباعة والنشر"، مرجع سبق ذكره، ص293-بتصرف.

³ إبراهيم عبد الله عبد الرؤوف محمد، "تأثير تحرير الخدمات المصرفية على التنمية الإقتصادية"، مرجع سبق ذكره، ص ص88-89.

رابعاً: الخدمات المصرفية التي شملتها الإتفاقية

تتلخص الخدمات المصرفية التي شملتها الإتفاقية فيما يلي¹:

- قبول الودائع والأموال بين المؤسسات والأفراد (التأجير التمويلي).
- الإقراض بكافة أشكاله بما فيها القروض الإستهلاكية والإئتمان العقاري وتمويل العمليات التجارية.
- خطابات الضمان والإعتمادات المستندية وعمليات النقد الأجنبي.
- المشتقات المالية والمصرفية بمختلف أنواعها وأعمال السمسرة والنقد.
- التجارة لحساب المؤسسات المالية أو للغير في السوق الأولية أو غيرها من الأدوات.
- تقديم خدمات الإستشارة والوساطة المالية وكافة الخدمات المصرفية والمالية.

¹ بوشلاغم فتيحة، رقياق حنان، "الإندماج المصرفي ودوره في تحسين المراكز التنافسية للبنوك - حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره،

خلاصة

من خلال ما سبق؛ لاحظنا بأن الجهاز المصرفي يعتبر كياناً مهماً لا بد من قيامه والعمل على النهوض به لكونه يشكل الدعامة الأساسية لإقتصاديات الدول، فهو الذي يضحّ المال ويوفر السيولة الكافية التي تتيح للإقتصاد أن ينمو نمواً متوازناً ومستقراً، ولكن هذا الدور الذي يلعبه القطاع المصرفي في النهوض باقتصاديات الدول يتوقف على مدى مواكبة هذا القطاع لتطورات البيئة المصرفية العالمية والتي جعلت حدّة المنافسة للأنظمة المصرفية في دول العالم تزداد بمعدل متسارع لا سيما العربية منها، وهذا ما سنحاول إثباته في الفصل الثاني.

الفصل الثاني

عوامل تحسين القدرة التنافسية

للمصارف في البلدان العربية

تمهيد

إن ما شهده العالم في العقود الأخيرة من تحولات متسارعة ومتلاحقة والتي كان لها الأثر الواضح على الإقتصاد عامة وعلى أداء المصارف خاصة جعل من دول العالم تبحث عن نظام مصرفي يتماشى مع هذه التغيرات.

وفي هذا السياق كان لابد من تحديث الجهاز المصرفي العربي بالشكل الذي يجعله أكثر مرونة وفعالية وأماناً، حيث باشرت الدول العربية بإدخال سلسلة من الإصلاحات متمثلة في إعادة هيكلة مصارفها ومراجعة التنظيمات والقوانين المعمول بها، كل هذه الجهود المبذولة من طرف الدول العربية جاءت بهدف تدعيم وتحسين القدرة التنافسية لمصارفها حتى تستطيع مقارعة المصارف العالمية الكبرى والتواجد على ساحة الأسواق المالية وسط ظروف وأوضاع تملّي ضرورة التعايش مع معايير واقع إقتصادي ومصرفي لا محل فيه للكيانات المصرفية الضعيفة، فالدول العربية وحرصاً منها على تحقيق مراكز تنافسية عالية سواء على الصعيد الإقليمي أو العالمي، قامت بانتهاج سبل تمثلت في مجموعة من الآليات والوسائل التي من شأنها تعظيم وتدعيم الميزة التنافسية للأنظمة المصرفية العربية. وعلى ضوء ما سبق، سنعالج هذا الفصل في ثلاثة مباحث جاءت على النحو الآتي:

المبحث الأول: الميزة التنافسية والتنافسية المصرفية

المبحث الثاني: القطاع المصرفي العربي في ظل البيئة الدولية.

المبحث الثالث: وسائل تدعيم القدرة التنافسية للمصارف العربية.

المبحث الأول: الميزة التنافسية والتنافسية المصرفية

في ظل دخول إقتصاديات الدول نحو إقتصاد السوق وتحرير تجارة السلع والخدمات، أدركت المصارف لاسيما المصارف العربية منها ضرورة تحقيق وتعزيز قدرتها التنافسية باعتبار هذه الأخيرة من أهدافها الرئيسية، وعليه تمحورت دراستنا في هذا المبحث حول مفهوم الميزة التنافسية من خلال تعريفها، خصائصها وأنواعها، وأما المطلب الثاني فس يتم فيه عرض الإستراتيجيات التنافسية، محدداتها ومصادر بنائها، لنعرج في الأخير على التنافسية المصرفية.

المطلب الأول: ماهية الميزة التنافسية

يشغل مفهوم الميزة التنافسية حيزا ومكانة هامة في كل من مجالي الإدارة الإستراتيجية واقتصاديات الأعمال، فهي تمثل العنصر الإستراتيجي الحرج الذي يقدم فرصة جوهرية لكي تحقق المنظمة ربحية متواصلة بالمقارنة مع منافسيها، وترجع بدايات هذا المفهوم إلى الثمانينات، حيث بدأت فكرة الميزة التنافسية في الإنتشار والتوسع وخاصة بعد ظهور كتابات Porter* بشأن إستراتيجية التنافس والميزة التنافسية، وهذا تبعا لتغير الظروف الإقتصادية العالمية وظهور موارد حديثة للإنتاج، واستجابة لهذه الظروف، أصبحت المنظمات تركز على مفهوم الميزة التنافسية باعتبارها عنصرا جوهريا وأساسيا للنجاح في خلق قيمة لمشتري منتجاتها وخدماتها¹، وفي هذا السياق سيتم التطرق إلى أهم التعاريف التي أعطيت للميزة التنافسية مع ذكر خصائصها وأنواعها كما يلي:

أولا: تعريف الميزة التنافسية

يعرف "M. Porter" الميزة التنافسية بأنها تنشأ بمجرد توصل المؤسسة إلى اكتشاف طرق جديدة أكثر فعالية من تلك المستعملة من قبل المنافسين، أي بمجرد إحداث المؤسسة لعملية الإبداع للمفهوم الواسع².

كما تعرف الميزة التنافسية بأنها: "مجموعة المهارات والتكنولوجيات والموارد والقدرات التي تستطيع الإدارة تنسيقها واستثمارها لتحقيق أمرين أساسيين هما: إنتاج قيم ومنافع للعملاء أ على مما

* مايكل بورتور: أستاذ الإدارة الإستراتيجية بجامعة هارفرد.

¹ عامر بشير، "دور الإقتصاد المعرفي في تحقيق الميزة التنافسية للبنوك-دراسة حالة الجزائر"، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، فرع نقود مالية وبنوك-جامعة الجزائر، غير منشورة، الجزائر، 2011-2012، ص173-بتصرف.

² لمطوش فاطمة، شهري نور الإيمان، "الإستراتيجيات التنافسية لشركات التأمين الجزائرية"، مذكرة نيل شهادة الماستر، كلية العلوم الإقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية، تخصص تأمينات وبنوك، جامعة ابن خلدون-تيارت، غير منشورة، الجزائر، 2015-2016، ص23.

يحققه المنافسون، أما الأمر الثاني فهو تأكيد حالة من التميز والاختلاف فيما بين المنظمة ومنافسيها"¹.

كذلك تعرف الميزة التنافسية بأنها: "قدرة المنظمة في تطبيق عمليات إنتاج غير مطبقة لدى المنظمات المنافسة، وعندما لا تستطيع هذه المنظمات الحصول على الموارد الضرورية لتقليد تلك العمليات"².

وتجدر الإشارة بأنه ليس هناك تعريف ثابت ومتفق عليه للميزة التنافسية، وهذا لإختلافها باختلاف البيئة المدروسة والقطاع، إلا أننا وبناء على ما سبق، سنحاول إعطاء تعريف للميزة التنافسية، إذ تعرف بأنها مجموعة من الخصائص التي تتميز أو تنفرد بها المؤسسة من خلال تحقيق رغبات المستهلكين، وتقديم منتجات وخدمات ذات جودة متميزة مقارنة بما يقدمه المنافسون بصورة تختلف أو تزيد عنهم.

ثانيا: خصائص الميزة التنافسية

للميزة التنافسية عدد من الخصائص التي يمكن أن تستخدم من قبل المنظمة لتقييم ميزتها التنافسية، وهذه الخصائص هي³:

- تبنى على اختلاف وليس على تشابه (التجديد والإبداع).
- يتم تأسيسها على المدى الطويل باعتبارها تختص بالفرص المستقبلية.
- عادة ما تكون مركزة جغرافيا.
- تشتق من رغبات وحاجات الزبائن.
- تقدم المساهمة الأهم والأكبر في نجاح الأعمال.
- طويلة الأمد وصعبة التقليد من قبل المنافسين.
- تقدم قاعدة للتحسينات لاحقا.
- تقدم التحفيز والتوجيه لكل منظمة.

¹ بودة أحمد، "دور إدارة التوزيع في تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الإنتاجية-دراسة حالة ملبنة سيدي خالد-تيارت"، مذكرة لنيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة ابن خلدون - تيارت، غير منشورة، الجزائر، 2011-2012، ص89.

² عامر بشير، "دور الإقتصاد المعرفي في تحقيق الميزة التنافسية للبنوك-دراسة حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص177.

³ عامر بشير، "دور الإقتصاد المعرفي في تحقيق الميزة التنافسية للبنوك-دراسة حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص178.

ثالثاً: أنواع الميزة التنافسية

يمكن التمييز بين نوعين للميزة التنافسية:

1. ميزة التكلفة الأقل

وتتمثل في قدرة المنظمة على تصميم وإنتاج وتسويق منتج معين بكفاءة عند سعر يقارب أو يقل عن أسعار المنافسين، وتخفض التكلفة نتيجة توظيف العمالة ذات الأجور المنخفضة أو تطبيق التكنولوجيا الحديثة ذات الإنتاجية العالية¹.

ولكي تتوصل المؤسسة إلى تحقيق هذه الميزة فإنها تعتمد على مراقبة عوامل تطور التكاليف والمتمثلة في²:

■ مراقبة الحجم

يُمكن من التوسع في تشكيلة المنتجات، الحيازة على وسائل إنتاج جديدة، التوسع في السوق أو نشاط تسويقي مكثف من تخفيض التكاليف، فمثلاً التوسع في تشكيلة المنتجات يمكن من تقسيم التكاليف الثابتة على عدد كبير من المنتجات وبالتالي تخفيض تكلفة الوحدة.

■ مراقبة التعلم

ويتم ذلك عن طريق مقارنة أساليب وتقنيات التعلم مع المعايير المطبقة في نفس القطاع.

■ مراقبة الروابط

ويتم بفضل التعرف على الروابط الموجودة بين الأنشطة المنتجة للقيمة من جهة وإستغلالها من جهة أخرى، فمثلاً إختيار أفضل مكونات للمنتج وبالشكل الدقيق والصحيح يسمح للمؤسسة من تخفيض تكاليف المراقبة للمنتجات تامة الصنع.

■ مراقبة الرزنامة

أي المفاضلة بين كون المؤسسة السبّاقة لدخول قطاع أو نشاط معين من أجل الإستفادة من ميزة التكلفة الأقل بشكل متواصل بسبب موقعها الجيد في السوق أو توظيفها لأحسن المستخدمين، تعاملها مع أفضل الموردين، أو إنتظارها لمدة محددة قبل دخولها لهذا القطاع.

¹ سفيان نغمري، "الإبداع والابتكار في النظام المصرفي ودوره في تحسين الميزة التنافسية للبنوك"، مداخلة ضمن الملتقى الدولي الأول حول إقتصاديات المعرفة والإبداع، جامعة البليدة، خلال الفترة 17-18 أبريل 2013، ص 08.

² رفاق نبيلة، كورداش فهيمة، "آثار الإندماج المصرفي على تنافسية البنوك-دراسة حالة بعض البنوك"، مرجع سبق ذكره، ص ص 43-44.

■ مراقبة الإجراءات

يمكن للمؤسسة أن تؤدي بعض الإجراءات، ومع مرور الوقت يكشف تحليل التكاليف عن ضرورة إلغاء أو تغيير البعض منها والذي لا يساهم في تحقيق ميزة التكلفة الأقل أو أنها تكلف المؤسسة أكثر من اللازم، وبالتالي فإن هذه المراقبة تسمح بتخفيض التكاليف.

■ مراقبة التموضع

الخاص بالأنشطة، الموردين والعملاء والذي من شأنه تخفيض التكاليف من خلال تأثيره على عناصر عدة منها: فعالية الإمداد وسهولة الوصول إلى الموردين.

■ مراقبة العوامل الحكومية والسياسية

كالتشريعات الموضوعية لتنظيم النشاط الإقتصادي.

2. ميزة التميز

وتتمثل في قدرة المنظمة على تقديم منتج فريد للمشتريين سواء من حيث الشكل أو من حيث تقديم خدمات ما بعد البيع بشكل متميز، هذا التميز يسمح للمنظمة بالبيع بسعر مرتفع مقابل هذه الخدمات التي تجعلها متميزة وتمكنها من تحقيق ربحية عالية خاصة إذا كانت تكلفة الإنتاج أقل مقارنة بالمنافسين، ومن الصعب الفصل التام بين الميزتين لأنه حتى ولو تمكنت المنظمة من تقديم منتج بأقل تكلفة ممكنة، فلا بد من وجود حد أدنى من الجودة تجعل هذا المنتج مقبولا حتى لا تتلاشى ميزة الإنخفاض في التكلفة¹. وتتضمن العناصر التالية²:

■ النوعية

وتعني قدرة المؤسسة على إنتاج منتج ذو مواصفات عالية الجودة مقارنة بالمنافسين.

■ التسليم

يعني حصول المشتري على المنتج عند الطلب دون تأخر.

■ المرونة

وهي القدرة على الإستجابة والتكيف مع التقلبات في الطلب سواء كان ذلك بالمواصفات أو التكلفة وغيرها.

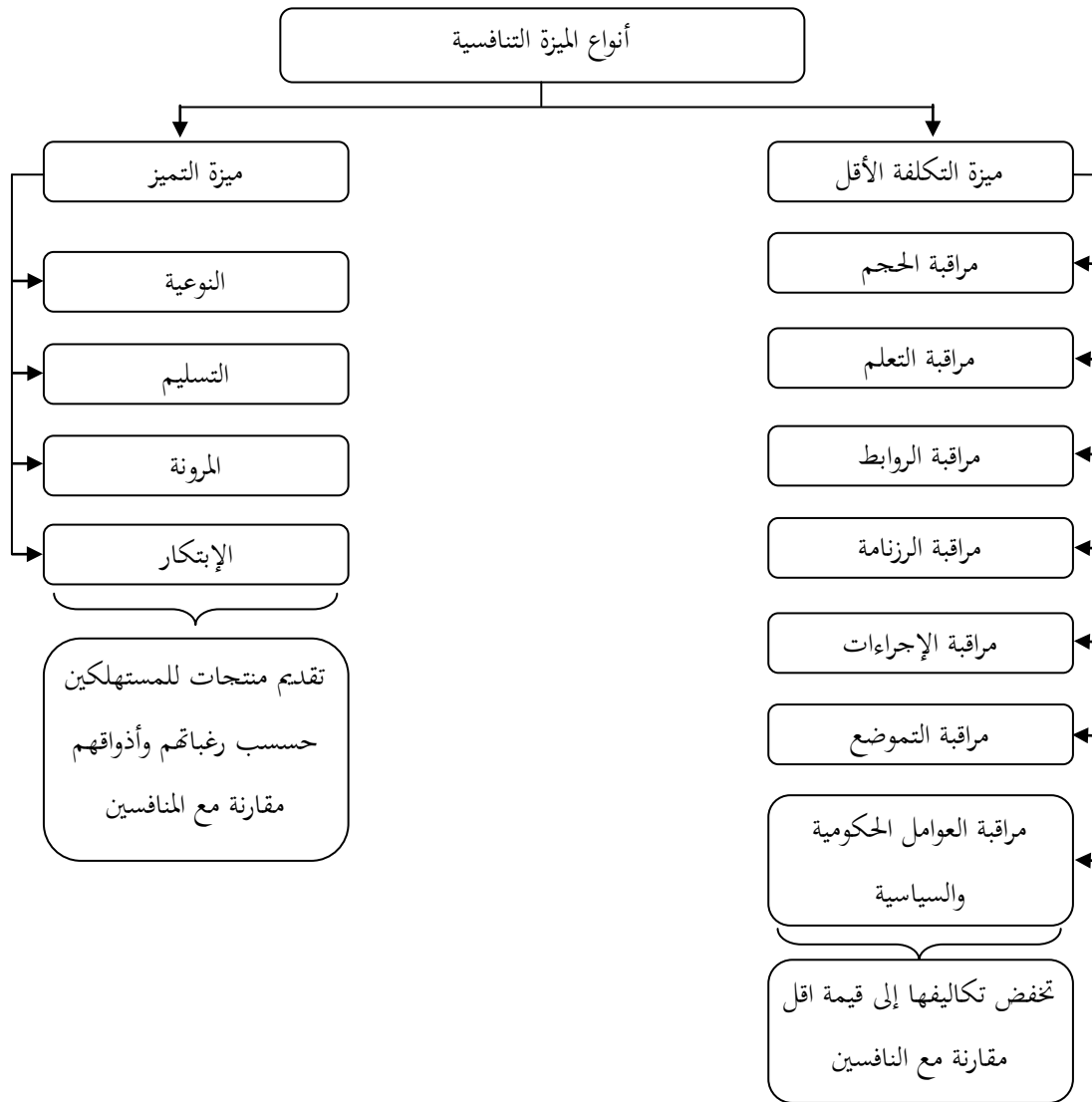
¹ سفيان نغماري، "الإبداع والابتكار في النظام المصرفي ودوره في تحسين الميزة التنافسية للبنوك"، مرجع سبق ذكره، ص 08.

² حلوز مختارية، حروي عماد الدين، "أثر إدارة الجودة الشاملة لتحقيق الميزة التنافسية في البنوك"، مذكرة لنيل شهادة الماستر، كلية العلوم الإقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة ابن خلدون-تيارت، غير منشورة، الجزائر، 2016-2017، ص 36.

■ الإبتكار

أي قدرة المؤسسة على تقديم منتجات جديدة أو التحسين فيها، ويمكن أن ينتج عن الإبتكار إستجابة أسرع للفرص والتهديدات، ويحدث ذلك عندما تستطيع إستغلال قدرتها الجوهرية في المحافظة على ميزتها التنافسية.

الشكل (01-02): أنواع الميزة التنافسية



المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على المعطيات السابقة

المطلب الثاني: الإستراتيجيات التنافسية، محدداتها ومصادر بنائها

إن بيئة الأعمال الحالية التي تتميز بالتغيير والتنافس السريعين تفرض على المنظمة الساعية للتفوق أن تعمل على تعزيز ميزتها التنافسية لتكون قادرة على المنافسة في أي مكان وزمان عن طريق استراتيجيات تنافسية محكمة وفق محددات ومصادر، وهذا ما سنحاول توضيحه فيما يلي:

أولاً: الإستراتيجيات التنافسية

يوصي "بورتر"، وهو مرجع الإستراتيجية التنافسية بثلاث إستراتيجيات للتفوق على المنظمات المنافسة في صناعة معينة، والإستراتيجية تمثل مجموعة الإجراءات والتدابير التي تضعها المنظمة من أجل تحقيق ميزة تنافسية. وفيما يلي عرض لهذه الإستراتيجيات الثلاث:

1. إستراتيجية القيادة في التكلفة

تعدّ إستراتيجية التكلفة المنخفضة مدخلا تنافسيا قويا في الأسواق التي يتميز مشتريها بحساسيتهم نحو الأسعار، فمن خلال تخفيض الكلف في كل مجال من مجالات الأنشطة مع المحافظة على مستوى مقبول من النوعية، ستستطيع المنظمة أن تبيع منتجاتها أو خدماتها بأسعار زائدة في السوق¹.

وتعرف على أنها إستراتيجية تهدف إلى تحقيق تكلفة أقل مقارنة مع المنافسين، وهناك عدة دوافع أو حوافز تشجع الشركات على تحقيق التكلفة الأقل وهي توافر إقتصاديات الحجم، الآثار المترتبة عن التعلم أو الخبرة، وجود فرص مشجعة لتخفيض التكلفة². ولتحقيق هذه الإستراتيجية بشكل فعال يجب توافر عدد من الشروط هي³:

- وجود طلب مرن للسعر.
- نمطية المنتج.
- عدم وجود طرق متعددة لتمييز المنتج.
- عدم وجود إمكانيات مالية لدى الزبائن لإجراء التبديل.

¹ محي الدين القطب، "الخيار الإستراتيجي وأثره في تحقيق الميزة التنافسية"، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص ص 102-103.

² نبيل محمد مرسي، أحمد عبد السلام، "الإدارة الإستراتيجية"، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية-مصر، 2007، ص 238.

³ عامر بشير، "دور الإقتصاد المعرفي في تحقيق الميزة التنافسية للبنوك-دراسة حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص 184.

2. إستراتيجية التميز

تتطوي هذه الإستراتيجية على إنشاء منتج أو خدمة ينظر لها من قبل العاملين على أنها متميزة، ويمكن تحقيق التمييز عن طريق التصميم، العلامات التجارية، التقنية، الخصائص، شبكة الموزعين أو خدمات العملاء¹.

ولكي تحقق المؤسسة النجاح في إستراتيجية التميز يجب مراعاة بعض الشروط عند تطبيقها لهذه الإستراتيجية والتي تتمثل في²:

■ الشروط المرتبطة بالمحيط الخارجي

وتتمثل في:

— إدراك المستهلك لقيمة الفرق بين منتج المؤسسة ومنتجات المنافسين من خلال الميزة التي تتوفر فيه.

— توافق إستخدامات المنتج مع رغبات المستهلكين وتنوعها.

— عدم وجود مؤسسات تنتهج نفس إستراتيجية التميز.

■ الشروط المرتبطة بالمحيط الداخلي للمؤسسة

نلخصها فيما يلي:

— توفر مواد أولية ذات نوعية رفيعة تسمح بتوفير جودة وأداء متميز للمنتج النهائي.

— بذل مجهودات كبيرة في مجال البحوث وتطوير المنتج بهدف تصميم منتج بخصائص

ومواصفات ممتازة وفائقة الأداء تتوافق وتتناسب مع رغبات المستهلك.

— الإستخدام الأمثل للموارد الفكرية، المهارات، الوقت، الجهد والأفراد.

3. إستراتيجية التركيز

تعرف على أنها إختيار المؤسسة مجالات وحدود نشاطها لتحقيق الميزة التنافسية الأفضل

مثل المنتجات الزبائن، الأسواق والموقع الجغرافي³.

¹ بن شايب محمد، "القدرة التنافسية للمؤسسة في ظل تحديات السوق من خلال إدارة الجودة الشاملة"، مجلة علوم الإقتصاد والتسيير والتجارة، العدد 24-25، جامعة الجزائر، 2011-2012، ص218.

² ربيع مزوزي، "دور تسيير الكفاءات البشرية في تحقيق الميزة التنافسية"، مذكرة ماستر، كلية العلوم الإقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، غير منشورة، الجزائر، 2013-2014، ص82.

³ زكية بوسنة، "القدرة التنافسية في الخدمات المالية والمصرفية للجزائر وفق الإتفاقية العامة لتجارة الخدمات"، الطبعة الأولى، دار زهران للنشر والتوزيع، المملكة الأردنية الهاشمية، 2014، ص163.

وتشمل هذه الإستراتيجية على الضغط على التكاليف والتركيز التمييزي، ففي كلتا الحالتين يجب أن تتوفر في قطاعات السوق المستهدفة (مجموعة من المؤسسات لها سلوك مشترك بمعنى نفس التكنولوجيا، تقارب مستوى اليد العاملة..). إما عملاء لهم إحتياجات غير عادية أو أن تتطلب خدمة هذه القطاعات أجهزة إنتاج وتوزيع تختلف عن مثيلاتها في القطاعات الأخرى في نفس الصناعة (كل ما يؤدي إلى خلق سلع جديدة عن طريق المزج بين عناصر الإنتاج)¹. ويمكن توضيح شروط إنجاح إستراتيجية التركيز في النقاط التالية²:

- أن يكون القطاع السوقي المستهدف كبيرا بالدرجة التي يمكن أن يحقق من خلالها الربح.
- أن تكون إحصائية النمو مرتفعة للقطاع السوقي المستهدف.
- أن لا يكون لدى المنظمة القابلية والموارد اللازمة للعمل بذلك القطاع بصورة فعالة.
- أن تكون المنظمة قادرة على الدفاع عن نفسها أمام المنافسين من خلال التركيز على سمعتها وعلامتها التجارية أما زبائنها.

والشكل الموالي بوضوح الإستراتيجيات الثلاثة المذكورة آنفا:

الشكل (02-02): الإستراتيجيات التنافسية

الصناعة ككل	2- التمايز	1- الزيادة بالتكلفة
	3-ب- التركيز على التمايز	3-أ- التركيز على التكلفة
قطاع سوقي معين		
	تميز	تكلفة أقل
	الميزة التنافسية	

المصدر: قاسم شاوش سعيدة، "الإتجاهات المعاصرة في الإدارة لتحقيق الميزة التنافسية وإمكانية تطبيقها في المؤسسات الجزائرية"، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، فرع إدارة الأعمال، جامعة الجزائر3-غير منشورة، الجزائر، 2012، 2013، ص12.

¹ بن شايب محمد، "القدرة التنافسية للمؤسسة في ظل تحديات السوق من خلال إدارة الجودة الشاملة"، مرجع سبق ذكره، ص219.

² محي الدين القطب، "الخيار الإستراتيجي وأثره في تحقيق الميزة التنافسية"، مرجع سبق ذكره، ص ص 106-107.

ثانيا: محددات الميزة التنافسية

تحدد الميزة التنافسية للمنظمة من خلال متغيرين هامين هما حجم الميزة التنافسية ونطاق التنافس.

1. حجم الميزة التنافسية

تتحقق للميزة التنافسية سمة الإستمرارية، إذا ما أمكن للمنظمة المحافظة على ميزة التكلفة الأقل أو تمييز المنتج في مواجهة المنظمات المنافسة للتغلب عليها أو تحييد أثرها¹.

2. نطاق السوق (التنافس)

إن النطاق يعبر عن مدى اتساع الأنشطة وعمليات الشركة بغرض تحقيق مزايا تنافسية، فنطاق النشاط على المدى الواسع يمكن أن يحقق وفرا في التكلفة عن المنظمات المنافسة، ويمكن للمنظمة التي تنشط على نطاق ضيق تحقيق ميزة تنافسية من خلال التركيز على قطاع سوقي معين وخدمة بأقل تكلفة².

وقد حدد نطاق التنافس من خلال أربعة أبعاد هي³:

2. 1. نطاق القطاع السوقي

يعكس مدى تنوع منتوجات المنظمة والزبائن الذين يتم خدمتهم، وهنا يتم الإختيار بين التركيز على قطاع معين في السوق أو خدمة كل السوق.

2. 2. النطاق الرأسي

يشير إلى درجة أداء المنظمة لأنشطتها سواء كانت داخلية أو خارجية، فالتكامل الرأسي المرتفع قد يحقق مزايا التكلفة الأقل أو التمييز.

2. 3. النطاق الجغرافي

يعكس عدد المناطق الجغرافية أو الدول التي تتنافس فيها المنظمة، ويسمح هذا البعد من تحقيق مزايا تنافسية من خلال تقديم نوعية واحدة من الأنشطة والوظائف عبر عدة مناطق جغرافية مختلفة من أنحاء العالم.

¹ عامر بشير، "دور الإقتصاد المعرفي في تحقيق الميزة التنافسية للبنوك-دراسة حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص 179.

² بشار يزيد الوليد، "التخطيط والتطوير الإقتصادي-دراسة التطورات الإقتصادية في الدول العربية"، دار الياض للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص 37.

³ بوشلاغم فتيحة، رقياق حنان، "الإندماج المصرفي ودوره في تحسين المراكز التنافسية للبنوك - حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره،

2.4. نطاق الصناعة (قطاع النشاط)

يعبر عن مدى الترابط بين الصناعات التي تعمل في ظلها المنظمة، فوجود روابط بين الأنشطة المختلفة عبر عدة صناعات من شأنه خلق فرص لتحقيق مزايا تنافسية عديدة اتجاه المنظمة.

ثالثاً: مصادر بناء الميزة التنافسية

تتمثل مصادر بناء الميزة التنافسية التي يمكن لأي منظمة أن تتبناها فيما يلي¹:

1. المصادر الداخلية

تشمل الموارد التي تملكها المنظمة وتستطيع التحكم فيها وكذلك الأنشطة والمهارات التي تقوم بها وهي كما يلي:

1.1. الموارد

وتشمل ما تملكه المنظمة من موجودات كالموارد البشرية والمواد الأولية والأجهزة والهيكل التنظيمية. حيث إن تميز المنظمة في امتلاك موارد بشرية من ذوي المؤهلات العلمية المتقدمة أو إمتلاكها لرأس مال كبير قياساً بالآخرين سيجعلها تتميز عن المنافسين الآخرين، والعبرة ليست في الموارد فقط، بل هناك شيء مكمل لتوفير الموارد هو الأنشطة والمهارات التي تقوم بها وتملكها المنظمة.

1.2. المهارات والأنشطة

وتتعلق بشكل كبير بالإدارة وأساليبها والأنشطة التي تقوم بها المنظمة، حيث قسم بورتر عام 1985 أنشطة المنظمة إلى مجموعتين رئيسيتين هما:

■ المجموعة الأولى

هي مجموعة من الأنشطة الأساسية والتي تؤدي إلى الخلق المادي للسلع والخدمات

وخدمات ما بعد البيع، وتضم عدة أنشطة من بينها:

- التوزيع المادي الداخلي: والذي يتضمن إستلام مدخلات المنتج والتخزين والسيطرة عليه.
- التوزيع المادي الخارجي: ويتضمن التجميع والتخزين وتوزيع المنتج للزبائن.
- العمليات: تتضمن كافة النشاطات التي تساهم في تزويد الزبائن بالمنتج ومنها الإعلان، البيع، التوزيع، التسعير والترويج.

¹ حفيان عبد الوهاب، "دور إدارة الموارد البشرية في تحقيق الميزة التنافسية في المنظمات"، دار الأيام للنشر والتوزيع، ص ص 52-

— الخدمة: أي خدمات ما بعد البيع لزيادة قيمة المنتج، وتتضمن التركيب والتصليح والإدامة.

■ المجموعة الثانية

تتكون هذه المجموعة من الأنشطة المساعدة أو المساندة:

— الإمداد: أي الإمداد بالمواد الأولية والمجهزين.

— تطوير التكنولوجيا : وتشمل أساليب وأنظمة العمل وتطوير المنتجات والمدخلات التكنولوجية والأجهزة والمعدات.

— إدارة الموارد البشرية: تتضمن كافة الأنشطة المتعلقة باختيار وتدريب وتطوير وتعيين الموارد البشرية والحفاظ عليها، والإستخدام الأمثل لها.

— البنى الأساسية في المنظمة : وتتضمن أنشطة الإدارة العامة والإدارة المالية والأنظمة المساعدة.

2. المصادر الخارجية

هي تتعلق بالبيئة الخارجية العامة والإطار الذي تعمل فيه المنظمة، إذ تضم مجموع القوى والعوامل الإقتصادية والسياسية والديموغرافية والتكنولوجية التي تؤثر على المنظمات بالإتجاه السلبي أو الإيجابي.

المطلب الثالث: التنافسية المصرفية

تواجه المصارف العالمية وخاصة العربية منها تحديات كبيرة بسبب التطورات التي يشهدها العالم والمتمثلة في ظاهرة العولمة، سياسة الإنفتاح، تحرير الأسواق والتكتلات الإقليمية، وبروز مقررات بازل الدولية، كل هذا استدعى من الدول العربية ضرورة تطوير القدرة التنافسية لمصارفها بما يضمن لها مكانة على الصعيد الإقليمي والعالمي.

أولاً: تعريف التنافسية المصرفية ومبادئ نجاحها

سيتم توضيح كل من تعريف التنافسية المصرفية ومبادئها كما يلي:

1. تعريف التنافسية المصرفية

يعرف التنافس في اللغة بأنه نزعة فطرية تدعو إلى بذل الجهد في التشبيه بالعظماء واللاحاق بهم، فيقال تنافس القوم في كذا أي تسابقوا فيه وتبادروا دون أن يلحق بعضهم بالضرر ببعض¹.

¹ إبراهيم أنيس وآخرون، "المعجم الوسيط"، الطبعة الثانية، دار المعارف-مصر، دون تاريخ، ص980.

والتنافسية المصرفية تعرّف بأنها: "الكيفية التي يستطيع بها المصرف أن يميز نفسه عن منافسيه ويحقق لنفسه التفوّق والتميّز عليهم، وإن تحقيق القدرة التنافسية ما هو إلا محصلة لعوامل حقيقية عديدة تندمج في تخفيض التكلفة، وتحسين الجودة، وبالتالي يترتب على المصارف أن تختار إستراتيجية تستند على نقاط القوة والحدّ من نقاط الضعف، والتركيز على عوامل مهمة كالمنطقة الجغرافية وطبيعة الزبون وجودة الخدمة وتحديد ملامح الهياكل المصرفية"¹.

لذا يمكن أن نستنتج مما سبق بأن التنافسية المصرفية تمثل قدرة المصرف على مواكبة التغيرات المستجدة في العمل المصرفي بما يجعله أكثر مرونة وأمانا.

2. مبادئ التنافسية المصرفية

تلعب أهمية القدرة التنافسية للمصارف في كونها تعمل على توفير البيئة التنافسية الملائمة لتحقيق كفاءة تخصيص الموارد واستخدامها، وتشجيع الإبداع والابتكار مما يؤدي إلى تحسين وتعزيز الإنتاجية، والإرتقاء بمستوى نوعية الخدمة المقدمة، ويعتمد النجاح في تحسين القدرة التنافسية على مبدئين أساسيين هما²:

- تشجيع الإستثمار المحلي لجذب الإستثمار الأجنبي باعتبارهما مصدرا أساسيا للتمويل، ووسيلة هامة لنقل التكنولوجيا، بالإضافة إلى المهارات وقدرات الإبتكاريين، الأمر الذي يؤدي إلى رفع مستوى الإنتاجية وتحسين جودة الخدمات.
- تنشيط قطاع الصادرات لأن فتح أسواق جديدة وتحسين جودة الخدمات ونوعيتها سيسمح للمصارف بوضع إستراتيجية مستقبلية تقدم وتسوق عملها المصرفي خارجيا من خلال قدرتها التنافسية الدولية.
- ولضمان تحقيق وتوفير هذين المبدئين، لابد من توفر برنامج تأهيلي للمؤسسة المصرفية يستند على ثلاث محاور هي:
- تشجيع الإستثمارات غير المادية التي تهدف إلى تحسين القدرة التنافسية للمصرف في مجال الإمكانيات البشرية والتنظيمية، والمعرفة العلمية والدراسات والبحث عن أسواق جديدة.

¹ عامر بشير، "دور الإقتصاد المعرفي في تحقيق الميزة التنافسية للبنوك-دراسة حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص ص 191-192.

² عامر بشير، "دور الإقتصاد المعرفي في تحقيق الميزة التنافسية للبنوك-دراسة حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص ص 192-193.

— الإستثمارات المادية والتي تساعد على تحسين القدرة التنافسية من خلال تجديد التجهيزات وتحديث تقنياتها، بما يحقق كفاءة أعلى من خلال تخفيض تكاليف الإنتاج ورفع نسبة استغلال الطاقة المتاحة.

— إعادة الهيكلة المالية من خلال دعم وزيادة الموارد المالية الذاتية، والتحكم في حجم نوعية الديون وتمويل الإستثمارات برؤوس أموال مستقرة نسبياً، وترشيد إستعمال القروض المصرفية.

ثانياً: مؤشرات التنافسية المصرفية

تقاس تنافسية المؤسسات المصرفية إنطلاقاً من عدة مؤشرات أهمها¹:

1. مؤشرات مالية

حيث يتم الحكم على تنافسية المصرف من خلال مقارنة نسبة بعض المؤشرات المالية كالربحية مثلاً.

2. مؤشرات تجارية

حيث تتحدد مكانة المصرف مقارنة بمنافسيه إنطلاقاً من عدة مؤشرات مثل: ولاء الزبائن، الجودة، التكلفة.. إلخ.

3. مؤشرات تقنية

ويقصد بها مستوى التكنولوجيا السائد في المصرف ودرجة التأهيل والتجديد والإبتكار

4. مؤشرات تسييرية

وترتبط بقيم المسيرين وخبرتهم وطرق القيادة والتفاوض.

وعموماً يمكن القول بأنة تشكل القدرة التنافسية للمصرف من عدة عناصر نوضحها في الجدول التالي:

¹ برحومة عبد الحميد، شريف مراد، "الجودة الشاملة ومواصفات الأيزو كأداة لتفعيل تنافسية"، المؤسسة الإقتصادية، أبحاث إقتصادية وإدارية، العدد 3، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، جوان 2008، ص ص 143-144-بتصرف.

الجدول (01-02): القدرات التي تشكل منها القدرة التنافسية للمصرف

النتيجة	القدرات المتاحة للمصرف
<p>قدرة تنافسية تحقق التميز على المنافسين وتخلق قيمة تنافسية</p>	<p>1 قدرة معلوماتية: نظم المعلومات والاتصالات الفعالة ورصيد المعرفة المتاح من عناصر نظام الأعمال ومتغيرات السوق.</p>
	<p>2 قدرة تنظيمية: التنظيم الشبكي المرن المبني على أساس معلوماتي والمنفتح على البيئة.</p>
	<p>3 قدرة إنتاجية: الطاقات الإنتاجية والنظم والإمكانيات البحثية والتطويرية القادرة على إنتاج خدمات متميزة.</p>
	<p>4 قدرة تمويلية: الموارد المالية المناسبة.</p>
	<p>5 قدرة تسويقية: أساليب وإمكانيات الإتصال بالسوق والوصول إلى العملاء وفقا لمتطلباتهم وتوقعاتهم.</p>
	<p>6 قدرة بشرية: الموارد البشرية المدربة والمتحمسة، والطاقات الذهنية المبدعة والرغبة في المشاركة.</p>
	<p>7 قدرة قيادية: القيادات المتفوقة ذات الرؤية والالتزام بالابتكار والتطوير والمرونة.</p>

المصدر: محمود أحمد التوني، "الإندماج المصرفي"، دون طبعة، دار الفجر للنشر والتوزيع، مصر، 2007، ص142.

المبحث الثاني: القطاع المصرفي العربي في ظل البيئة الدولية

إرتأينا دراسة هذا المبحث بالتطرق إلى واقع الجهاز المصرفي العربي وجهود إصلاحه ، كما سنوضح أيضا أهم ملامح أدائه بدراسة لأهم المؤشرات التي حققها، لنعرج في الأخير على عوائق العمل المصرفي العربي ومتطلبات تطويره.

المطلب الأول: الجهاز المصرفي العربي

أدرت الكثير من الدول العربية ضرورة إصلاح وإعادة هيكلة مصارفها وهذا ما يتم توضيحه من خلال:

أولاً: واقع الجهاز المصرفي العربي وجهود إصلاحه

يمكن القول أن واقع الجهاز المصرفي العربي يسير نحو إحداث المزيد من الإصلاح المصرفي ، إلا أنه يختلف فيما بين الدول العربية من حيث درجة التطور ووضع هذا القطاع ومؤشرات أدائه، ويرجع ذلك إلى العديد من العوامل مثل الاختلافات في مستويات الدخل، والهياكل الإقتصادية وبرامج الإصلاح الإقتصادي المطبقة، وأولويات السياسة المصرفية التي تطبقها لإصلاح وتطوير هذا القطاع فيما بين الدول العربية على الرغم من الأهداف الرئيسية للإصلاح المصرفي في جميع الدول العربية إتجهت نحو تعميق التحول نحو آليات السوق والتحرر النقدي والمالي وتعظيم قدرات المصارف العربية على جذب المدخرات المحلية وتحسين السياسة النقدية وزيادة الدرجة التنافسية بين تلك المصارف، وتقوية مراكزها وتحقيق ما يسمى بكفاية رؤوس أموالها طبقا لمقررات بازل¹.

وعموماً؛ شملت المكونات الأساسية للإصلاحات المصرفية في المنطقة العربية مرحلتين أساسيتين: المرحلة الأولى تمثلت في وقف العمل بسياسات الكبح المالي بما في ذلك إزالة كافة الضوابط الإدارية على أسعار الفائدة وهيكل الأصول، بالإضافة إلى البدء بالتحول نحو أدوات التحكم النقدي التي تستند على عوامل وآلية السوق، وفي المرحلة التالية أصبحت عملية إعادة تأهيل المصارف تمثل حجر الزاوية في الإصلاحات المالية والمصرفية في الدول المعنية في ظل الدور المسطر الذي يقوم به القطاع المصرفي في حشد الموارد، وقد تضمنت الإصلاحات المصرفية إدخال تعديلات على الأطر القانونية والرقابية التي تحكم أعمال المصارف، وفتح هذا القطاع، وتحرير النشاط المصرفي

¹ عبد المطلب عبد الحميد، "السوق العربية المشتركة"، دون طبعة، مصر، ص217.

وتقليل مساهمة الحكومة في رأس مال المصارف، وتعزيز قواعدها الرأسمالية، وتشجيع عمليات الدمج فيما بينها¹.

ثانياً: عوامل إصلاح القطاع المصرفي في الوطن العربي

يتطلب تطوير إستراتيجية العمل المصرفي العربي ما يلي²:

- الإهتمام بإدارة المخاطر التي تواجه المصارف والتي لم تكن محل اهتمام من قبل، مثل المخاطر القانونية والمخاطر التشغيلية، مخاطر السوق، مخاطر سعر الفائدة، مخاطر سعر الصرف وغيرها.
- تدعيم متطلبات رأس المال بمعدلات كبيرة من أجل الحفاظ على معدلات مقبولة عالمياً لكفاية رؤوس أموال المصارف العربية، وذلك وفقاً لمقررات لجنة بازل الدولية، خاصة فيما يتعلق بإدخال التقييمات الائتمانية للمصارف ضمن عملية معايير كفاية رأس المال.
- تطبيق تقنيات العمل المصرفي الحديث خاصة على مستوى الخدمات الجديدة وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات المتطورة وتوافر الإدارات المصرفية المؤهلة والكفؤة.
- الاتجاه نحو الاندماج على مستوى المصارف العربية الكبرى بما يوسع حجم السوق المصرفية العربية وذلك كمرحلة أولى لقيام نوع من المصارف العملاقة القادرة على توفير خدمة متكاملة ومتنوعة بطرق تقنية متطورة وتكاليف عمل منخفضة.
- الانتقال من مرحلة الإدارة التي تقوم على مبدأ مركزية القرار إلى مرحلة الإدارة التي تركز على تقييم الأداء.
- الدخول بفعالية إلى ميدان التجارة المصرفية الإلكترونية وتقديم الخدمات المصرفية عن طريق الإنترنت مثل الصيرفة المنزلية والهاتفية وغيرها من الخدمات الحديثة.
- تقديم الخدمات والمنتجات المصرفية المبتكرة في إطار صيرفة التجزئة مثل بطاقات الائتمان والصراف الآلي وغيرها من الخدمات.
- الدخول في ميدان تمويل المشروعات الذي يعتمد على القروض المصرفية المشتركة لمشروعات استثمارية أو إئتمانية وبصيغ تمويلية مبتكرة ومتطورة.

¹ إتحاد المصارف العربية، "المصارف العربية والنجاح في عالم متغير"، لبنان، 2002، ص 131.

² أحمد شعبان محمد علي، "الأزمات والمتغيرات الاقتصادية ودور القطاع المصرفي"، الطبعة الأولى، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية- مصر، 21011، ص ص 258-259.

المطلب الثاني: ملامح أداء الأنظمة المصرفية العربية

في ضوء الإصلاحات الواسعة التي تم تنفيذها في القطاع المصرفي العربي، إستمرّ التحسن في المؤشرات الرئيسية لأداء هذا القطاع، كما تم في معظم الدول العربية إجراء مراجعة شاملة للتشريعات والقوانين المعمول بها، ويمكن توضيح ذلك كما يلي:

أولاً: تطور الودائع المصرفية والنشاط الإقراضي (2014-2015)

بالنسبة للودائع المصرفية العربية سيتم دراستها بالمقارنة بين عامي 2014 و 2015، حيث سجلت نمواً خلال عام 2015، وأظهرت البيانات من واقع الميزانيات المجمعة للمصارف التجارية العربية إرتفاعاً إجمالياً للودائع المصرفية لدى المصارف العربية مقومة بالدولار لتبلغ نحو 1936 مليار دولار بنهاية 2015، محققة نمواً بنسبة 1.9% مقارنة مع نسبة نمو 8.4% عن العام الماضي، وكانت نسبة نمو الودائع للقطاع الخاص في الدول العربية كمجموعة أكبر من نسبة نمو الودائع الإجمالية، حيث أظهرت البيانات إرتفاعاً بنسبة 2.8% ليصل إجمالي هذه الودائع إلى نحو 1758 مليار دولار في نهاية عام 2015، مقارنة مع 1710.4 مليار دولار في نهاية العام السابق، وقد ارتفعت الودائع الإدخارية والآجلة بنحو 6.7% خلال عام 2015، لتصل إلى نحو 1110.1 مليار دولار¹، فيما سجلت الودائع الجارية إنكماشاً بنحو 3.4%، لتبلغ 647.4 مليار دولار، والجدول الموالي يوضح ذلك:

الجدول (02-02): تطور الودائع لدى المصارف العربية (2014-2015) بالدولار

الودائع الإجمالية	الودائع الإجمالية للقطاع الخاص	الودائع الجارية للقطاع الخاص	الودائع الإدخارية والآجلة للقطاع الخاص	السنة
1899.032	1710.425	670.108	1040.317	2014
1936.001	1757.5	647.444	1110.056	2015
1.9	2.8	-3.4	6.7	نسبة التغير %

المصدر: التقرير الإقتصادي العربي الموحد، 2016، ص 203

أما بالنسبة للنشاط الإقراضي للمصارف العربية، فقد بلغ الرص بي القائم للتسهيلات الإئتمانية للمصارف العربية كمجموعة بنهاية العام 2015 نحو 1925 مليار دولار، محققاً بذلك نمواً بنحو 6,3% مقابل نمو بنسبة 10,1% عن العام الماضي، وفي نفس السياق تظهر البيانات أن

¹ "التقرير الإقتصادي العربي الموحد"، 2016، ص ص 202-203.

رصيد إجمالي القروض والتسهيلات المقدمة للقطاع الخاص من قبل المصارف العربية بنهاية عام 2015 بلغ نحو 1331 مليار دولار، محققا بذلك نموا بنسبة 6.5%، واستحوذ على ما نسبته 69.1% من إجمالي رصيد القروض والتسهيلات المقدمة للقطاع العام بنسبة 5.8% مستحوذا على ما نسبته 31.9% من إجمالي رصيد القروض والتسهيلات المقدمة للإقتصاديات العربية، وما هو جدير بالذكر أن نسبة نمو الإئتمان المقدم من قبل المصارف العربية للقطاع الخاص كانت أكبر من نسبة نمو الإئتمان المصرفي للقطاع العام، وذلك يعود لعدة أمور منها رغبة القطاع الخاص في الاستفادة من أسعار الفائدة المتدنية بالتوسع في الأنشطة الإنتاجية والإستثمارية، والتراجع النسبي في إتجاه الحكومات العربية للإقتراض المصرفي¹.

ثانيا: القواعد الرأسمالية ومؤشرات الربحية (2014-2015)

فيما يتعلق بالقواعد الرأسمالية للمصارف العربية، فقد ظهر تحسن في ذلك خلال عام 2015 ولكن بوتيرة أبطء بالمقارنة مع العام السابق، حيث تظهر البيانات أن إجمالي القاعدة الرأسمالية للمصارف العربية مقومة بالدولار بنهاية عام 2015 قد شهدت تحسنا بنحو 5.8% ليصل هذا الإجمالي إلى حوالي 349.2 مليار دولار مقارنة مع نسبة إرتفاع بلغت 7.3% خلال عام 2014، أما بالنسبة لمؤشرات الربحية فتظهر البيانات المتوفرة عن المصارف العربية، تباينا واضحا فيما يتعلق بنمو صافي أرباحها (مقومة بالدولار) عن عام 2015 مقارنة مع العام الماضي، حيث تظهر البيانات إنكماشاً في صافي الأرباح المحققة في المصارف الأردنية، الإماراتية، العراقية، الفلسطينية، الليبية والمغربية، وقد سجلت المصارف الليبية والعراقية أكبر نسبة تراجع في صافي الأرباح بنحو 31.3 و 20.2% على التوالي، وقد ساهم في هذا التراجع عدم استقرار الأوضاع الأمنية في كلا البلدين، ولعب رفع نسبة ضريبة الدخل على أرباح البنوك في الأردن من 30 إلى 35% دورا مهما في تراجع صافي أرباح تلك البنوك، في المقابل سجلت المصارف في كل من تونس والسعودية وقطر ولبنان والسودان معدلات نمو إيجابية في صافي أرباحها، وقد ساهم في إرتفاع ربحية هذه المصارف إستمرار التحسن في منح التسهيلات الإئتمانية للقطاع الخاص، إلى جانب إستمرار البنوك في تمويل الدين الحكومي، هذا ما يوضحه الجدول التالي:

¹ "التقرير الإقتصادي العربي الموحد"، المرجع نفسه، ص ص 204-205.

الجدول (02-03): مؤشر الربحية لبعض المصارف العربية (2014-2015)

الدولة	صافي أرباح المصارف (مليون دولار)		نسبة النمو في الأرباح %
	2015	2014	
الأردن	711	840	15.3-
الإمارات	10070	10728	6.1-
تونس	347	304	14.1
السعودية	11382	10709	6.3
السودان	713	656	8
العراق	836	1048	20.2-
فلسطين	132.5	146	9-
قطر	5454	5319	2.5
الكويت	...	2242	...
لبنان	1883	1718	9.6
ليبيا	154	224	31.3-
مصر	...	3302	...
المغرب	1119	1194	6.7-

المصدر: المرجع السابق، ص 207

ثالثاً: التطورات التشريعية والتنظيمية

واصلت السلطات الإشرافية في الدول العربية جهودها ومتابعتها لتطبيق معايير بازل الجديدة وخاصة فيما يتعلق بمخاطر السيولة ونظم وقواعد الحوكمة، كما اهتمت هذه السلطات بتطوير البنية التحتية للقطاع المصرفي وخاصة فيما يتعلق بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة الحجم، ودأب عدد من السلطات الرقابية على تحديث وتطوير منظومة القرارات والإجراءات المتبعة الصادرة لديها بما ينسجم مع التطورات الدولية، ويساهم في تحقيق المنفعة القصوى للإقتصاد، كذلك استمرت جهود البنوك المركزية العربية لدعم الإستقرار المالي، فقد قامت بعض البنوك بإنشاء دائرة للإستقرار المالي وتطوير عملها، كما عملت على تعزيز آليات الرقابة الداخلية في قطاع المصارف بما يساعد على تقليل مستويات المخاطر وتعزيز مناعة الجهاز المصرفي، كما قامت بعض البنوك المركزية باتخاذ الخطوات اللازمة بهدف استيعاب وتطوير العمل المصرفي الإسلامي¹.

¹ "التقرير الإقتصادي العربي الموحد"، 2015، ص 175

وفيما يلي عرض لبعض التشريعات والتعليمات خلال عام 2015¹:

- في الأردن قام البنك المركزي بإصدار عدد من التعليمات من أهمها منهجية تعامل البنك المركزي مع البنوك المهمة محليا، التعاملات مع البنوك المراسلة الرئيسية.
- وفي البحرين بدأ مصرف البحرين المركزي بالتطبيق الفعلي للمتطلبات الجديدة الخاصة بنسبة كفايتي رأس المال، وذلك وفق متطلبات بازل 3 ومتطلبات مجلس الخدمات المالية الإسلامية للبنوك التقليدية والإسلامية على التوالي.
- في تونس تم الإنتهاء من مراجعة القانون المتعلق بمؤسسات الإقراض بهدف توسيع قاعدة السوق المصرفية وتدعيم الأسس المالية للمصارف وتحسين نظم إدارة المخاطر ودعم الدور الإشرافي والرقابي للبنك المركزي التونسي، وتمثل أهم التوجهات التي تم إعتمادها في وضع إطار قانوني يخيّم ممارسة عمليات الصيرفة الإسلامية مع اعتماد إتاحة إمكانية إزدواجية الممارسة بالنسبة للبنوك التقليدية، وإنشاء صندوق لضمان الودائع المصرفية.
- أما في قطر أصدر البنك المركزي عددا من التعليمات من أبرزها التعليمات المتعلقة بعقود المشتقات من المؤسسات المالية، مخاطر البلدان ومخاطر التحويل، التسهيلات الإئتمانية الممنوحة لموظفي البنك، وتعليمات حول تطبيق مبادئ الحوكمة للبنوك العاملة في الدولة.
- وفي الكويت، قام البنك المركزي بإصدار قانون "منح القروض الجديدة" الذي تضمن إلزام البنوك بضرورة منح القروض بغرض معين، كذلك أصبح إلزاما على العميل أن يوفر مستندات وفواتير توضح طبيعة استخدامه للقروض المطلوب الحصول عليه.

المطلب الثالث: عوائق العمل المصرفي العربي ومتطلبات تطويره

في هذا المطلب سنتطرق إلى أهم المعوقات والمشاكل التي تواجه إيجاد أسواق مصرفية عربية متطورة مع الإشارة كذلك إلى بعض الخطوات والمتطلبات لمواجهة هذه التحديات وذلك على النحو الآتي:

أولا: عوائق العمل المصرفي العربي

يلاحظ أنه على الرغم من الجهود التي بذلت في مجال الإصلاح المصرفي وما نتج عنه من تطور إيجابي ملحوظ في أداء القطاعات المصرفية العربية إلا أن هذا الأداء لازال يعاني من عدة

¹ "التقرير الإقتصادي العربي الموحد"، 2016، مرجع سبق ذكره، ص ص 208-209.

- معوقات تحدّ من قدرته على مواجهة التحديات التي تفرضها الساحة العالمية وبالتالي ضعف القدرة التنافسية للمصارف العربية، وتتمثل هذه الصعوبات والمعوقات فيما يلي¹:
- حدوث نوع من تزايد الاتجاه العالمي نحو تحرير تجارة الخدمات المالية، مما سيزيد من حدة الضغوط التنافسية من المصارف الخارجية لاسيما في ظل ضعف استخدام التقنيات الحديثة من جانب عدد من المصارف الكبرى في بعض الأسواق العربية، الأمر الذي يضعف من هيكل ملكية هذه المصارف وكفاءة عملها.
 - إشتداد الضغوط على المصارف العربية من أجل الالتزام بالمعايير لكفاية رأس المال وإدارة المخاطر، وما يتطلبه ذلك من أساليب جديدة للعمل المصرفي والرقابي وتحسين الشفافية والإفصاح المالي وفق المعايير الدولية.
 - كبر حجم محفظة القروض المتعثرة أو غير العاملة لدى العديد من المصارف في عدة دول عربية تربو عن 30% و 40% في العديد من هذه المصارف، وهو أمر له مردود سلبي على تطور أدائها وحجم نموها ومعدلات ربحيتها.
 - حدوث خفض في درجات التقييم من قبل مؤسسات التصنيف العالمية، وإعطاء تصنيفات إئتمانية لعدد من الدول والمصارف العربية دون المستوى الاستثماري المطلوب مما يعد مؤشرا على ارتفاع المخاطر في تلك الدول أو المصارف وهو ما يتطلب منها توفير متطلبات رأسمالية أكبر لتغطية تلك المخاطر.
 - عدم النضج الكافي لعملية اندماج الإقتصاد العربي في الإقتصاد العالمي والأسواق التجارية والمالية، ويُعزى ذلك إلى عدم اكتمال برنامج الإصلاح الإقتصادي والسياسي، وهو ما يقلل من استفادة الدول العربية من مزايا العولمة الإقتصادية والمالية والتكنولوجية، بل ويعرضها بشكل أكبر للمخاطر التي تفرزها هذه العولمة.
 - حدوث انعكاسات من جانب الأحداث السياسية غير المستقرة في العديد من الدول العربية مثل فلسطين والعراق والصومال والسودان على التقييم الإئتماني لتلك الدول، مما يضيف مناخا عاما لا يشجع على التطور والنمو الإقتصادي والمصرفي المطلوبين.
 - تعاني الدول العربية التي تتمتع بوجود مصارف مملوكة للقطاع الخاص من درجة عالية من التركيز في نصيب المصارف وانتشار ظاهرة إحتكار القلة، حيث تستحوذ مجموعة صغيرة من

¹ محمود حامد محمود عبد الرزاق، "الأزمة العالمية ودور النظام المالي الإسلامي"، الطبعة الأولى، الدار الجامعية، الإسكندرية-مصر،

- المصارف على قدر كبير من النشاط وتتحكم في سعر الفائدة على الودائع وسعر الفائدة للإقتراض، ونجد الفارق بين السعرين كبيراً في العديد من الدول العربية مما يعني أن هناك بعض المصارف العربية التي تحقق درجة ربحية عالية نتيجة احتكارها للسوق المصرفي¹.
- إضافة إلى ما سبق هناك عوائق أخرى تتمثل في²:
- إرتفاع نسبة الملكية العامة في الجهاز المصرفي، حيث يلاحظ أن الجهاز المصرفي في عدد من الدول العربية يغلب عليه الملكية العامة ويصاحب ذلك سيطرة كاملة للقطاع المصرفي على الإدارة والعمليات المصرفية، وقد أثر ذلك على استراتيجيات وعمليات المؤسسات المصرفية، ورغم التوجه إلى تقليل نسبة ملكية القطاع العام في المصارف وتخفيف قيود الدخول إلى القطاع المصرفي، إلا أن القطاع العام مازال يمتلك حصة كبيرة في الجهاز المصرفي في عدد من الدول.
 - ضعف استخدام التكنولوجيا المصرفية، حيث تحتاج المصارف العربية إلى زيادة الإستثمار في التكنولوجيا المصرفية الحديثة وتطبيق الأنظمة والبرامج العصرية لتكون قادرة على المنافسة في الأسواق الداخلية والخارجية.
 - ضعف عمليات الإفصاح والرقابة، حيث تتفاوت البيانات المصرفية في شموليتها ودقتها من مصرف لآخر، وتفتقر في عدد من الدول العربية إلى الحد الأدنى المطلوب للإفصاح، مما يجعل من الصعب إجراء المقارنة بينها وبين المصارف الدولية، رغم أن المنافسة الدولية تتطلب وجود بيانات قابلة للمقارنة وفق معايير موحدة.

ثانياً: متطلبات تطوير العمل المصرفي العربي لمواكبة التحديات الراهنة

إن كان واقع الأمر يفرض على الأنظمة المصرفية العربية الإسراع في التعاطي مع المستجدات المتوقعة لتطوير أدائها والتعامل مع المتغيرات المتسارعة لتحديات التحرر والتطورات المصرفية وإستخدامات التجارة الإلكترونية، فإنه لا يمكن إغفال أهمية عوامل أخرى ذات تأثير مباشر في درجة كفاءة الجهاز المصرفي العربي وتعزيز قدراته³، إذ لابد من الإشارة إلى بعض الجوانب التي

¹ ناجي التوني، "الإصلاح المصرفي"، مجلة جسر التنمية، العدد السابع عشر، الكويت، ماي 2003، ص 08.

² عبد المطلب عبد الحميد، "السوق العربية المشتركة"، مرجع سبق ذكره، ص ص 223-224.

³ أحمد سفر، "المصارف والأسواق المالية التقليدية والإسلامية في البلدان العربية"، دون طبعة، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس،

لبنان، 2006، ص 51.

- تتطلب المزيد من الإهتمام بالنسبة للقطاع المصرفي في الدول العربية بما يتيح له التعايش في ظل المنافسة العالمية ومواجهة التحديات، إذ ينبغي على المصارف العربية ما يلي¹:
- الإستعداد لتطبيق ثقافة إدارية جديدة تأخذ بعين الإعتبار التغير المستمر في أوضاع السوق.
 - الإعتماد على شبكة من خطوط الإتصال بين مراكز العمل بدلا من هرم وظيفي جامد والإعتماد بشكل أكبر على مبدأ الشراكة مع المؤسسات المالية الأخرى بدلا من العمل بانفراد.
 - التركيز على العائد على حقوق المساهمين، الأمر الذي يتطلب التخلص التدريجي من النشاطات التي لا تغطي عائداتها تكلفة رأس المال المخصص لها وتحويل المزيد من رأس المال للأعمال المصرفية التي ترتفع عائداتها مع الوقت.
 - إنشاء أنظمة رقابية متطورة لتكون أكثر فاعلية وقادرة على مجاراة التطورات المستجدة في الأسواق العالمية.
 - تطوير أسواق السندات المحلية يتيح للبنوك المركزية إستخدام عمليات السوق المفتوحة لتحديد أسعار الفائدة، وتشكل مصدرا آخر للتمويل عند الحاجة، ولتعويض التراجع في نشاط المصارف الإقراضية عند حدوث صدمات إقتصادية.
 - العمل على إنشاء مراكز التسوية الإقليمية لإجراء مقاصة، مع آلية يمكن إعتماها كأداة دفع وتسوية عربية إلكترونية.
 - التخطيط لتوسيع دائرة نشاط المصارف العربية بحيث تشمل صيرفة إستثمارية وإلكترونية متنوعة.
 - إعتماادات السياسات والأنظمة الخاصة بحسن الاحتراز من المخاطر المتأتية من الخارج، فيجب أن يكون هناك حذر في تكوين المحافظ الأجنبية، والإحتفاظ بجزء كبير من أمواله الخاصة وودائعه بالعملات الأجنبية، وتكوين المؤونات العامة والخاصة بالعملات الأجنبية.
 - تحسين الشفافية والرقابة وتطوير النظم المحاسبية على المستوى الوطني، ولكن بالإضافة إلى ذلك يمكن أن تستفيد دول المنطقة من التقريب والتوحيد بين التشريعات والقواعد التنظيمية والمصرفية في المنطقة مع ضمان انسجام هذه القواعد مع المعايير الدولية المقبولة، والعمل على تسهيل عمليات الإندماج من ناحية، وحسن متابعة السلطات الرقابية العربية للوحدات

¹ محيي محمد مسعد، "المتغيرات الإقتصادية والإجتماعية والسياسية في العالم العربي"، الطبعة الأولى، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية-مصر، 2013، ص ص 274-275.

العاملة في الخارج من ناحية أخرى للعمل على تقديم يد المساعدة لها إذا ما تعرضت لأزمات السيولة أو الملاءة أو غيرها، وذلك لمواجهة مشكلة تشتت ملكية المصارف العربية في الخارج¹.

— الإهتمام بتكنولوجيا المعلومات وخاصة في مجال الخدمات المصرفية والمالية، والإستفادة من ثورة المعلومات، وبالتالي فإن المصارف العربية مطالبة الآن أكثر من أي وقت مضى بأن تواكب التطورات الحادثة في الخدمات المصرفية والمالية على إثر تحرير التجارة في مجال الخدمات المالية، وتطوير الموارد البشرية لتناسب ومجالات العمل في الأدوات المصرفية الجديدة من خلال الإستعانة بخبراء في تقنية المعلومات لتدريب كوادر جديدة من العاملين في المجال المصرفي والمالي، وإرسال موظفي المصارف في بعثات تدريبية للحصول على الخبرات الجديدة على استخدام الأدوات والآلات التكنولوجية المستحدثة في المصارف العربية².

¹ إتحاد المصارف العربية، مرجع سبق ذكره، ص ص 165-166-بتصرف.

² مصطفى كمال السيد طایل، "الصناعة المصرفية والعولمة الاقتصادية"، الطبعة الأولى، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2014، ص ص 260-261-بتصرف.

المبحث الثالث: وسائل تدعيم القدرة التنافسية للمصارف العربية

بعد التعرف على أهم المتغيرات التي شهدتها الساحة المصرفية والتي كان لها الأثر الواضح على أداء الأنظمة المصرفية العالمية والعربية، بات لا بد من وضع الإستراتيجيات المناسبة لمواجهة هذه التحديات بهدف البقاء في دائرة الم لفسة وتحقيق الميزة التنافسية، وقد برزت مجموعة من الخيارات الإستراتيجية والتي يمكن أن تساعد المصارف العربية على مواجهة هذه التحديات والإستحقاقات.

المطلب الأول: الإندماج المصرفي وخصخصة المصارف

في ظل إدراك العالم كافة والدول العربية خاصة للتحديات الجديدة، كان لا بد من إنتهاج سبل تتناسب مع هذه التطورات وتُدعم من قدراتها التنافسية، ولعل من أبرز الخطوات التي لجأت إليها المصارف العربية تمثلت في الإندماج المصرفي وخصخصة المصارف.

أولاً: الإندماج المصرفي

للإحاطة بموضوع الإندماج المصرفي سنتطرق إل العناصر التالية:

1. تعريف الإندماج المصرفي

قبل إعطاء تعرف للإندماج المصرفي يجب التفرقة بين ثلاث مصطلحات وردت بهذا الشأن، وهي الإندماج المصرفي؛ الدمج المصرفي والإستحواذ المصرفي.

■ الإندماج المصرفي

هو اتفاق قد يؤدي إلى اتحاد مصرفين أو أكثر وذوبانهما في كيان مصرفي واحد، بحيث يكون الكيان الجديد ذا قدرة أعلى وفاعلية أكبر على تحقيق أهداف كان لا يمكن أن تتحقق قبل إتمام عملية تكوين الكيان المصرفي الجديد¹.

■ الدمج المصرفي

هو العملية التي تتم من خلال تدخل حكومي أو تنظيمي وذلك في حالة تعثر مصرف والخوف من إنهياره، فتأمر السلطات بإدماجه في مصرف آخر إذا كان القانون يسمح لها بذلك².

¹ بوزعرور عمار، دراوسي مسعود، "الإندماج المصرفي آلية لزيادة القدرة التنافسية-حالة الجزائر"، ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحول الإقتصادية-واقع وتحديات، جامعة سعد دحلب، البليدة، ص138.

² عبد المطلب عبد الحميد، "الإندماج المصرفي وخصخصة البنوك"، الطبعة الأولى، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، ص20.

■ الإستحواذ المصرفي

هو عملية اندماج تتم بين مصرفين كبير و مصرف صغير أو أكثر، والمصرف الصغير يذوب في المصرف الكبير ويحمل اسمه في الغالب¹.
ومن العرض السابق نستنتج بأن الإندماج المصرفي هو توجه نحو تكوين كيانات مصرفية عملاقة ذات وضع تنافسي أعلى.

2. شروط وأهداف الإندماج المصرفي

تتمثل كل من شروط وأهداف الإندماج المصرفي فيما يلي:

2 4. شروط الإندماج المصرفي

هناك عدة شروط يجب أن تتوافر لنجاح الإندماج المصرفي منها²:

- أن تتوافر رغبة حقيقية صادقة لدى القائمين على عملية الإندماج المصرفي.
- أن يتم وضع تصور عملي لمراحل عمليات الإندماج المصرفي يتضمن الإعداد وتهيئة البيئة الداخلية والبيئة الخارجية، ويتم وضع خطة زمنية لتنفيذ عملية الإندماج.
- أن يتم اختيار المصرف الجديد والعلامة التجارية، ومجلس الإدارة والخدمات.
- إيجاد التنسيق الفعال بين وحدات البنوك المندمجة واللوائح والقوانين والقرارات.
- توفير الموارد المالية والبشرية اللازمة لعملية الإندماج المصرفي.

2 2. أهداف الإندماج المصرفي

تهدف المصارف من وراء عملية الإندماج إلى تحقيق الأهداف التالية³:

- المزيد من الثقة والطمأنينة والأمان لدى جمهور العملاء والعاملين، ويتحقق ذلك بتقديم الخدمات المصرفية بأقل تكلفة ممكنة وبأعلى جودة.
- خلق وضع تنافسي أفضل للكيان المصرفي الجديد تزداد فيه القدرة التنافسية للمصرف الجديد، وخلق فرص استثمار أكثر عائداً وأقل مخاطرة.

¹ عبد المطلب عبد الحميد، "الإندماج المصرفي وخصخصة البنوك"، مرجع سبق ذكره، ص 20.

² بوزعرور عمار، دراوسي مسعود، "الإندماج المصرفي آلية لزيادة القدرة التنافسية-حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص ص 139-140.

³ باكور حنان، "الجهاز المصرفي الجزائري ومتطلبات العولمة المالية"، رسالة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص إقتصاديات المالية والبنوك، جامعة آكلي محند أولحاج، البويرة، غير منشورة، الجزائر، 2014، ص 68.

- إحلال إدارة جديدة أكثر خبرة تؤدي وظائف المصرف بدرجة أعلى من الكفاءة وبالتالي تكسب المصرف الجديد شخصية أكثر نضجا وفعالية من جانب العاملين بعد دمج الكفاءات الموجودة في المصارف السابقة.
- توفير رؤوس الأموال الضخمة، القدرة على تحمل المخاطرة الناتجة عن الودائع والقروض المقدمة، تحسين مستوى اليد العاملة نتيجة توفر الخبرة والتدريب الجيد.

3. علاقة الإندماج المصرفي بالميزة التنافسية

نتيجة للمتغيرات العالمية المختلفة، تزايدت الحاجة إلى إحداث عمليات الإندماج المصرفي لمواجهة حدة المنافسة، فهو رد فعل يكاد يكون ضروريا وحتما لتعزيز وزيادة القدرة التنافسية للمصارف من خلال تحقيق إقتصاديات الحجم الكبير والوصول بالوحدة المصرفية إلى حجم إقتصادي يتيح لها زيادة الكفاءة وتخفيض التكاليف وتعظيم العوائد، وتكون محصلة ذلك تحقيق النمو الكبير للمصارف والحفاظ على البقاء والإستمرار¹، ويمكن تلخيص النتائج التي تسفر عنها عملية الإندماج المصرفي في النقاط التالية²:

- إن الإندماج المصرفي وخاصة فيما بين البنوك الصغيرة يهيء الفرصة لتحقيق وفورات الحجم المتعلقة بالتوسع بالإعتماد على التقدم التكنولوجي وإستقطاب أفضل الكفاءات وزيادة الثقة الإئتمانية في التعامل مع المؤسسات المالية.
- التوسع في أسواق جديدة وخلق مصادر جديدة للإيرادات وتهيئة الظروف لتنويع الخدمات المصرفية، مما يؤدي إلى تعزيز موقع البنك في السوق المصرفي ودعم نشاطه وزيادة حجم الودائع وتنوع مصادره.
- خفض التكلفة وزيادة القدرة التسويقية وكفاءة الخدمة المصرفية.
- زيادة القدرة على المنافسة العالمية في إطار تحرير الخدمات المصرفية.
- زيادة القدرة على المخاطرة في ظل سياسة التحرر المالي.

4. الإندماج المصرفي عربيا

تعد عمليات الإندماج المصرفي في معظم الدول العربية تجربة حديثة العهد نسبيا باعتبارها حصلت في سياق إعادة الهيكلة التي استدعتها برامج الإصلاح الإقتصادي، حيث استهدفت الإندماجات الوصول إلى توحيد نسق التعاملات المصرفية وخفض تكاليفها ورفع الإنتاجية وزيادة

¹ عبد المطلب عبد الحميد، "الإندماج المصرفي وخصخصة البنوك"، مرجع سبق ذكره، ص 69.

² رفاق نبيلة، كورداش فهيمة، "آثار الإندماج المصرفي على تنافسية البنوك-دراسة حالة بعض البنوك"، مرجع سبق ذكره، ص 66.

الأرباح كنتيجة متوقعة لزيادة الأحجام واجتذاب رساميل عربية وأجنبية إلى القطاع المصرفي العربي الذي امتازت مصارفه ومؤسساته المالية بأحجامها الصغيرة، وإذا كانت بعض البلدان العربية قد شهدت عددا من عمليات الإندماج الناجحة للعديد من المؤسسات المصرفية والمالية، لكنها تعود في معظمها إلى صعوبات ومتاعب مالية، تمثلت في عثرات اعترضت استمرار تلك المصارف التي رأت في الإندماج إقالة لها من عثراتها. فاستشعرت الدول العربية أهمية خلق كيان مصرفي أكبر مؤهل لدخول حلبة المنافسة بإمكانات أفضل¹.

■ مزايا الإندماجات المصرفية العربية

تتمثل فوائد عمليات الإندماج في المنطقة العربية فيما يلي²:

✓ مواجهة المنافسة الدولية

ذلك أن قيام مصارف عربية كبيرة جراء عمليات التملك والإندماج يمكن هذه المصارف العالمية الكبرى التي تسعى إلى تقوية حضورها في المنطقة العربية الصاعدة بفرص عملها ونموها.

✓ الدخول إلى أسواق التمويل الدولية

إن الوحدات الكبيرة هي الأقدر على تطوير الأعمال في الخارج، من خلال التوسع والحضور الدولي، بعكس المصارف الصغيرة التي لا يمكنها الدخول إلى الأسواق العالمية.

✓ المنافسة بمعايير دولية

إن المصارف الكبيرة الحجم تكون أقدر على المنافسة التي تفرضها المصارف العالمية التي تفي بمتطلبات العمل المصرفي الدولي ومعاييرها.

✓ مواكبة الفرص الإستثمارية

من خلال التملك والإندماج تكون المصارف أكثر قدرة على اغتنام الفرص الإستثمارية المتاحة لاسيما تمويل المشروعات العامة.

✓ التوسع

إن تملك مصرف لمصرف آخري غير عملية سريعة للتوسع، كما تكفل هذه العملية سرعة الانتقال إلى نوع جديد من الأعمال.

¹ أحمد سفر، "الدمج والتملك المصرفي في البلدان العربية"، دون طبعة، لبنان، ص 136-بتصرف.

² أحمد سفر، "الدمج والتملك المصرفي في البلدان العربية"، مرجع سبق ذكره، ص ص 154-157-بتصرف.

والجدول التالي يوضح بعض عمليات الإندماج المصرفي في عدد من الأقطار العربية:

الجدول (04-02): حالات الإندماج المصرفي عربيا

سنة الإندماج	رأس المال بعد الإندماج (مليون دولار)	المصرف الجديد بعد الإندماج	المصارف والشركة المالية المندمجة
1997	743	البنك السعودي المتحد	البنك السعودي التجاري المتحد + بنك القاهرة السعودي
1997	60	البنك الأهلي الأردني	البنك الأهلي الأردني + بنك الأعمال
1997	-	بنك التنمية العماني	بنك شمسية عمان + بنك عمان الزراعي
1998	57	البنك اللبناني المتحد	بونيينك + بنك المغرب + ناشونال ترانست بنك
1999	34	بنك فيلادلفيا للإستثمار	بنك فيلادلفيا للإستثمار + الشركة الأردنية للإستثمار
1999	773	البنك العقاري العربي	البنك العقاري العربي + البنك العقاري المصري
1999	-	المصرف التجاري السوداني	المصرف التجاري السوداني + مصرف المزارع
1999	240	البنك السعودي الأمريكي	البنك السعودي الأمريكي + البنك السعودي المتحد

المصدر: جليل كاظم مدلول العارضي، أرشد عبد الأمير جاسم الشمري، "إستراتيجيات

الإدارة المالية"، الطبعة الأولى، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، الأردن، 2012، ص 28.

ثانيا: خصخصة المصارف

بعد الإتجاه نحو خصخصة المصارف العامة أحد أهم الإنعكاسات والتغيرات التي أفرزتها العولمة على النظام المصرفي، باعتبار هذا الأخير يحتل موقعا متميزا وحيويا شديد التأثير والتأثر بالبيئة المحيطة به.

1. تعريف خصخصة المصارف

الخصخصة كمفهوم عام هي العملية التي من خلالها تتنازل الدولة على المؤسسات التي تملكها بصفة كلية أو جزئية لصالح المستثمرين الخواص، الوطنيين أو الأجانب، فهي إذن التحويل الجزئي أو الكلي للملكية المؤسسات التابعة للقطاع العام¹.
أما خصخصة المصارف فتعرف على أنها: "توسيع قاعدة الملكية من خلال طرح جزء من رأس مال البنك أو كله للبيع والتداول في بورصة الأوراق المالية بالتدرج بهدف خلق بيئة تنافسية في السوق المصرفية وتحقيق كفاءة أكبر لتلك البنوك في ظل العولمة"².

2. أهداف خصخصة المصارف

جاءت خصخصة المصارف لتحقيق جملة من الأهداف أهمها³:

2 1. زيادة المنافسة في السوق المصرفية وتحسين الأداء

تؤدي زيادة المنافسة بين البنوك إلى خفض هامش الوساطة المالية، كما أن ال تنافس المتزايد بينها سوف يجعلها توجه الائتمان المصرفي نحو المشروعات الأكثر إنتاجية والأكثر ربحية مما قد يسهم في إعادة تخصيص الائتمان المصرفي بالإعتماد على المعايير الاقتصادية السليمة.

2 2. تنشيط سوق الأوراق المالية وتوسيع قاعدة الملكية

تساعد خصخصة المصارف العامة من خلال طرح أسهمها في سوق الأوراق المالية على زيادة المعروض من الأوراق المالية ومن ثمّ زيادة سعة السوق وتطورها، خاصة وأن أسهم البنوك عادة ما تلقى ثقة كبيرة في التداول.

كما أن طرح أسهم البنوك للإكتتاب العام يعمل على توسيع قاعدة الملكية لأفراد المجتمع، مما قد يشجعهم على زيادة مدخراتهم لإستثمارها في شراء تلك الأسهم ويجعل عملية تحويل الملكية العامة للبنوك إلى الملكية الخاصة أكثر سهولة.

¹ سولاف بن الشيخ، "مستقبل خصوصية القطاع العام في الجزائر"، دراسة إستشرافية في الجزائر (مذكرة شهادة ماستر أكاديمي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص إقتصاد عمومي وتسيير المؤسسات-جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي، (غير منشورة)، الجزائر، 2014-2015، ص17.

² زقير عادل، "تحديث الجهاز المصرفي العربي لمواكبة تحديات الصيرفة الشاملة-دراسة حالة الجهاز المصرفي في الجزائر"، مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر-بسكرة، غير منشورة، الجزائر، 2008-2009، ص35.

³ طارق عبد العال حماد، "إندماج وخصخصة البنوك"، الدار الجامعية-مصر، ص 225-226.

2.3 تحديث الإدارة وزيادة كفاءة أداء الخدمات المصرفية

تتيح خصخصة المصارف حرية في اتخاذ القرارات سواء في مجالات الإستثمار أو أداء الخدمات المصرفية أو المساهمة في دعم أسواق المال والنقد، فالبنوك تخضع لعوامل المنافسة والتطور المستمر في تكنولوجيا العمل المصرفي، وتحتاج بشدة إلى تحرير الإدارة وزيادة درجة إستقلالها بعيدا عن التدخل الحكومي، خاصة أن البنوك المشتركة وبنوك الإستثمار والأعمال وفروع البنوك الأجنبية تستقطب أفضل العناصر البشرية المتاحة لدى البنوك العامة.

2.4 ترشيد الإنفاق العام وإدارة أفضل للسياسة النقدية

إن تخفيض سيطرة الدولة على المصارف قد تدفع الحكومة إلى ترشيد إنفاقها العام، كما أن خصخصة المصارف تتيح إدارة السياسة النقدية بطرق غير مباشرة مثل استخدام عمليات السوق المفتوحة، وبكفاءة أكبر في ظل وجود أوراق مالية متطورة، بدلا من التدخل في تخصيص الإئتمان. كما تهدف إلى مواجهة التحديات والتغيرات التي تواجه العمل المصرفي في ظل العولمة كتعاظم الضغوط التنافسية نتيجة دخول أطراف جدد إلى ساحة المنافسة¹.

3. التجربة العربية في مجال خصخصة المصارف

نظرا لتطور الأنظمة المالية والمصرفية العالمية في ظل العولمة، وتطور العلاقات الدولية بين دول العالم والدول العربية، كان لزاما على هذه الأخيرة تحسين وضعيتها مصارفها عن طريق بعث برامج إصلاح مصرفي، حيث لجأت بعض الدول العربية إلى تشجيع خصخصة مصارفها العامة في إطار تطوير النظام المصرفي وزيادة قدرته التنافسية على ضوء الإتجاهات العالمية للعمل المصرفي في أواخر القرن العشرين.

حيث أفسحت الحكومة في مصر المجال أمام القطاع الخاص للدخول إلى القطاع المصرفي في أوائل الثمانينات، وبدأ تنفيذ برنامج الخصخصة عام 1993، وأعلنت في أواخر التسعينات عن نيتها بدء خصخصة مصارف القطاع العام فيها ببيع بعض الأجزاء من حصصها في عدد من المصارف الإستثمارية². فأتجه مصر إلى خصخصة قطاعها المصرفي بعد رسالة إلى العالم بأن مصر على أعتاب مرحلة جديدة من الإنطلاقة الإقتصادية الجديدة واستمرارا لسياسة إصلاح القطاع

¹ زقير عادل، "تحديث الجهاز المصرفي العربي لمواكبة تحديات الصيرفة الشاملة-دراسة حالة الجهاز المصرفي في الجزائر"،

مرجع سبق ذكره، ص37.

² توبين علي، "تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية وانعكاساتها على الأنظمة المصرفية العربية-حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره،

ص81.

المالي، وهي بذلك تعد أحد البدائل الضرورية للبدء في التطوير وزيادة القدرة التنافسية للقطاع المصرفي المصري¹.

وبدأت المغرب برنامج الخصخصة منذ عام 1989 بموجب القانون رقم 93، حيث تم تخصيص البنك العربي للتجارة الخارجية عام 1995 وكان مملوكا للدولة بنسبة 50%. أما البحرين وعمان إنطلقت عملية الخصخصة فيهما عام 2002².

كذلك تعد لبنان بخلاف الدول العربية دولة ذات قطاع عام بما يعنيه من مؤسسات إقتصادية تملكها الدولة ضعيفا، ومع ذلك أخذت في إصدار اللوائح والتشريعات لتدعيم برامج الخصخصة من أجل تدعيم النهوض الإقتصادي، ونتيجة لإعادة الهيكلة التي شهدتها القطاع المصرفي اللبناني خلال العقد الأخير من القرن العشرين، فقد تبوأ مركزا إقليميا مرموقا في التمدد إلى الأسواق الخارجية، واستقطاب الرساميل والإستثمارات والإنتشار الواسع، فهو يتميز بقدرات وميزات تنافسية تؤهله لتعزيز دوره الإقليمي والخارجي³.

المطلب الثاني: تحرير القطاع المصرفي وتحديث إدارة التسويق المصرفي

يدخل التحرير المصرفي ضمن التطورات المصرفية العالمية التي تقوم على التحرر من القيود والعراقيل وزيادة حدة المنافسة بين المصارف، كما أن تبني مفهوم التسويق المصرفي له دور هو الآخر في تمكين المصارف العربية من اكتساب قدرات تنافسية تمكنها من البقاء في ظل الظروف والبيئة المتغيرة، وعليه جاء مطلبنا هذا كما يلي:

أولا: تحرير القطاع المصرفي

1. مفهوم التحرير المصرفي

يمكن تعريف التحرير المصرفي بالمعنى الضيق على أنه مجموعة الإجراءات التي تسعى إلى خفض درجة القيود المفروضة على القطاع المصرفي. أما بالمعنى الواسع فيشمل مجموعة الإجراءات التي تعمل على تطوير الأسواق المالية، وتطبيق نظام غير مباشر للرقابة النقدية وإنشاء نظام إشرافي قوي⁴.

¹ طارق عبد الغال حماد، "إندماج وخصخصة البنوك"، مرجع السابق، ص 225-بتصرف.

² توبين علي، "تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية وانعكاساتها على الأنظمة المصرفية العربية-حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص 81-82.

³ محاجبة نصيرة، "دور الخصخصة المصرفية في عملية التنمية الإقتصادية-الجزائر أنموذجا"، مجلة الأكاديمية العربية في الدنمارك، ص 360.

⁴ بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، "دور التحرير المصرفي في إصلاح المنظومة المصرفية"، ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحول الإقتصادي-الواقع والتحديات، جامعة الجزائر، جامعة المدينة، ص 477.

أو هو: "إعطاء البنوك والمؤسسات إستقلالها التام وحرية كبيرة في إدارة أنشطتها المالية من خلال إلغاء مختلف القيود والضوابط على العمل المصرفي، وهذا بتحرير معدلات الفائدة على القروض والودائع والتخلي عن سياسة توجيه الإئتمان، وخفض نسبة الإحتياطي الإلزامي والتوجه نحو اعتماد الأدوات الغير المباشرة للسياسة النقدية، فتح المجال المصرفي أمام القطاع الخاص الوطني والأجنبي"¹.

وعليه فالتحرير المصرفي هو توجه إعتدته دول العالم يتمثل في إزالة العراقيل والقيود المفروضة على القطاع المصرفي بهدف تعزيز مستوى كفاءة هذا الأخير وجعله أكثر قدرة على المنافسة العالمية.

2. مبادئ وإجراءات التحرير المصرفي

يمكن توضيح كل من مبادئ وإجراءات التحرير المصرفي كما يلي:

2.1 مبادئ التحرير المصرفي

تقوم عملية التحرير المصرفي على مبدئين هما²:

- تمويل المشاريع باستعمال القروض المصرفية، بالتوفيق بين الإدخار والإستثمار عن طريق معدلات الفائدة برفعها للإدخار وخفضها للإستثمار.
- تحديد سعر الفائدة في السوق بالإلتقاء بين عرض الأموال والطلب عليها للإستثمار، عن طريق الملاءة بين الإستهلاك والإنفاق الإستثماري، وعليه فزيادة الأموال الموجهة للقروض يؤدي إلى زيادة الإستثمار، وبالتالي زيادة النمو الإقتصادي.

2.2 إجراءات التحرير المصرفي

تختلف أساليب تحرير القطاع المصرفي من بلد لآخر حسب الأهداف المحددة للسياسة العامة، فهي إما إجراءات لتحسين السياسة النقدية، أو لتشجيع المنافسة في القطاع المالي، أو لتحسين البنية الأساسية وتطوير الأسواق المالية، على العموم يمكن تلخيص هذه الإجراءات في النقاط التالية³:

¹ غالم عبد الله، "العولمة المالية والأنظمة المصرفية العربية"، مرجع سبق ذكره، ص 140.

² سنوسي علي، "مطبوعة بعنوان مواضيع مختارة في مقياس ندوة بنكية"، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2015-2016، ص 37.

³ بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، "دور التحرير المصرفي في إصلاح المنظومة المصرفية"، مرجع سبق ذكره، ص ص 477-

- إلغاء القيود على سعر الفائدة بتوسيع مدى تحركها وإزالة السقوف المفروضة عليها.
- إلغاء القواعد الإدارية المطبقة على بنوك معينة مثل السقوف الائتمانية والإحتياطي القانوني.
- زيادة إستقلالية المؤسسات المالية.
- التقليل من تدخل الدولة في منح الائتمان وذلك بتخفيض القيود المباشرة عليها.
- إعادة هيكلة البنوك التي تديرها الدولة وتحويلها للقطاع الخاص.
- تقليل الحواجز أمام الإنضمام للسوق والإنسحاب منه.
- تحسين درجة الشفافية في المعاملات ع زيادة أوجه الحماية للمودعين المستثمرين.
- إلغاء ضوابط الصرف وذلك باعتماد سعر صرف متغير يتحدد وفق تغيرات قوى السوق¹.

3. أهداف التحرير المصرفي

وهي أهداف ساهمت في تطوير الظروف الملائمة لتحرير القطاع المصرفي، وتوفير الأموال اللازمة والجو المناسب لزيادة الإستثمار وتمثل في²:

- تعبئة الإدخار المحلي والأجنبي لتمويل الإقتصاد عن طريق رفع معدلات الإستثمار.
- خلق علاقة بين أسواق المال المحلية والأجنبية من أجل جلب أموال لتمويل الإستثمار.
- إستعمال خدمات مالية مصرفية في المفاوضات التجارية بين عدة دول من أجل تحرير التجارة الخارجية خاصة مع الدخول لعدة دول نامية إلى المنظمة العالمية للتجارة.
- رفع فعالية الأسواق المالية لتكون قادرة على المنافسة الدولية، وعليه تمكنها من فتح مصادر إقتراض وتمويل أجنبية وخلق فرص إستثمار جديدة.
- تحرير التحولات الخارجية مثل تحرير تحويل العملات الأجنبية وحركة رؤوس الأموال، خاصة مع التغيرات الإقتصادية التي منها تغيرات أسعار الصرف وأسعار الفائدة.

4. إجراءات تحرير القطاع المصرفي العربي

ظلت القطاعات المالية في الدول العربية لعقود طويلة تحت السيطرة والتدخل من قبل الحكومة، حيث عمدت هذه الأخيرة إلى إخضاعه لمختلف الأشكال من الرقابة إنطلاقاً من التأميم إلى وضع مجموعة من القيود والضوابط على النشاط المالي والمصرفي مثل فرض إحتياطي إلزامي كبير

¹ عبد الغني حريري، "دور التحرير المالي في الأزمات والتعثر المصرفي"، مداخلة في الملتقى العالمي الدولي حول الأزمة المالية والإقتصادية الدولية والحوكمة العالمية، جامعة فرحات عباس-سطيف، الجزائر، 20-21 أكتوبر 2009، ص 04.

² بربري محمد أمين، طرشي محمد، "التحرير المالي والمصرفي كألية لزيادة القدرة التنافسية للبنوك التجارية في الجزائر"، المؤتمر العالمي الدولي الثاني حول إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات الراهنة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، أيام 11-12 مارس 2008، ص ص 06-07.

وإتباع سياسة توجيهية للإئتمان وغيرها، وقد أطلق على هذه الإجراءات سنة 1973 تسمية الكبح المالي الذي عرف بأنه مجموعة سياسات، قوانين، ضوابط وقيود كمية ونوعية ورقابية مفروضة من طرف الحكومة¹. هذا التدخل الحكومي أدى إلى تقييد حرية القطاع المالي بصفة عامة والقطاع المصرفي بصفة خاصة، وعليه انصبت جهود الإصلاح في عدد من الدول العربية نحو تحرير القطاع المصرفي من الكبح المالي بما يساهم في تعزيز قدراتها التنافسية على المستوى العالمي، ذلك من خلال تحرير أسعار الفائدة وإلغاء الضوابط الإدارية على الإئتمان.

4.1. تحرير أسعار الفائدة

توجهت معظم الدول العربية نحو تحرير أسعار الفائدة بصورة تدريجية وذلك لما له من أثر على تحسين قدرة القطاع المصرفي على تعبئة وتفعيل دور المدخرات المحلية في الإقتصاد وتقوية سلامة القطاع المصرفي، ويلاحظ أن التوجه نحو تحرير أسعار الفائدة في غالبية الدول العربية قد بدأ بحلول عام 1991، ففي كل من تونس والمغرب تمّ تحرير أسعار الفائدة بحلول عام 1996². وفي الأردن وفي إطار برنامج الإصلاح الإقتصادي الذي بدأ عام 1989 تم التحرير الكامل لأسعار الفائدة عام 1990، حيث تركت الحرية للمصارف لتحديد أسعار الفائدة والعمولات ونسبها وأن يعلن ذلك بشكل واضح في مركز المصرف الرئيسي وفروعه، كذلك البحرين تم تحرير أسعار الفائدة فيها عام 1997، وبدأت تلك العملية في قطر عام 1995³. وعن تحرير القطاع المصرفي في مصر اتخذت السلطات الإقتصادية 1991 العديد من الإجراءات على مستوى كافة القطاعات من تحرير الأسعار وإصلاح القطاع العام ودفع عمليات الخصخصة، وكان للقطاع المصرفي نصيب وافر من هذه الإجراءات من خلال تحرير أسعار الفائدة والصرف وإصدار أذون الخزانة، ودعم القطاع المصرفي، حيث تم اتخاذ العديد من المبادرات لتحرير القطاع المصرفي تضمنت تعديل قوانين البنوك والإئتمان والتي كان من شأنها السماح للأجانب بأن يكون لهم الأغلبية في ملكية البنوك المشتركة والخاصة، وآخر تلك التعديلات إصدار قانون البنوك الموحد رقم 88 لسنة 2003 والذي يبيّن استجابة لكل المتغيرات العالمية وتدعيمها لدور البنوك وتمكين مصر من الإندماج في الأسواق الدولية، بالإضافة إلى إصدار تشريعات جديدة تسمح

¹ غالم عبد الله، "العولمة المالية والأنظمة المصرفية العربية"، مرجع سبق ذكره، ص 139.

² صندوق النقد العربي، "التقرير الإقتصادي العربي الموحد"، 2009، ص 184.

³ توبين علي، "تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية وانعكاساتها على الأنظمة المصرفية العربية-حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره،

للبنوك المصرفية بجرية تحديد رسوم الخدمات المصرفية وسعر الفائدة، قد أدى كل ذلك إلى رفع مستوى كفاءة القطاع المصرفي المصري وزيادة فرص الربح¹.

وتعدّ سوريا الدولة العربية الوحيدة التي لم تحرر أسعار الفائدة حتى الآن بالرغم من التعديل الذي قامت به السلطات المعنية عام 2003 وللمرة الأولى بعد حوالي 25 عاماً².

4 2. إزالة القيود على الإئتمان

تزامن التوجه بتحرير أسعار الفائدة مع قيام الدول العربية التي انتهجت إصلاحات هيكلية بإزالة أو خفض الضوابط والقيود على الإئتمان للقطاع الخاص كالإبتعاد عن الإئتمان لقطاعات معينة، ويلاحظ أن عملية التحرير قد تمت في غالبية هذه الدول بشكل تدريجي، بدءاً بوضع التشريعات الخاصة بذلك، ومن ثمّ إزالة الإعانات الإئتمانية وأسعار الفائدة التفضيلية، ثم بعد ذلك تمت إزالة أو تخفيف القيود على حيازات سندات الخزانة التي كانت تفرض على المؤسسات المصرفية لكونها كانت تمثل أداة تمويل الديون العامة للدولة. وفي المرحلة الأخيرة تمت إزالة السقوف المفروضة على أسعار الفائدة والتخلي عن توجيه الإئتمان لبعض القطاعات ذات الأولوية بموجب التشريعات الجديدة، غير أن بعض الدول استمرت في منح إمتيازات إئتمانية خاصة لبعض القطاعات، كما حدث في الأردن لصالح قطاعات الزراعة والصناعات اليدوية والتصدير، وفي تونس لا يزال تشجيع منح إمتيازات إئتمانية لقطاعات معينة قائماً. وبالإضافة يلاحظ في حالة اليمن أن النسب الدنيا للودائع الإدخارية لا تزال قروض مدعومة للشركات الصغيرة، وفي سوريا تعطى الأولوية للقطاع العام في الحصول على الإئتمان على الرغم من قصوره عن التسديد الكامل في أحيان كثيرة، وحيث لا يزال القطاع الخاص يعاني من صعوبات في الحصول على الإئتمان من المصارف³.

4 3. فتح السوق المصرفية المحلية أمام المنافسة الأجنبية

توجه عدد من الدول العربية نحو فتح السوق المصرفية المحلية أمام المنافسة الأجنبية وذلك على مستويين، يتعلق المستوى الأول بمنح رخص لبعض المصارف الأجنبية وموردي الخدمات المالية الأخرى بالتواجد في السوق المحلية، في إطار جهود مستقلة لزيادة المنافسة في السوق وتحرير الإقتصاد، ويتعلق المستوى الثاني بالتعهدات لتحرير القطاع المصرفي والمالي أمام المنافسة الأجنبية

¹ صلاح حسن، "البنوك ومخاطر الأسواق المالية العالمية"، الطبعة الأولى، دار الكتاب الحديث، القاهرة، مصر، 2011، ص ص 261-262-بتصرف.

² توبين علي، "تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية وانعكاساتها على الأنظمة المصرفية العربية-حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص 80.

³ صندوق النقد العربي، "التقرير الإقتصادي العربي الموحد"، 2009، ص ص 184-185.

وذلك بإبرام الإتفاقيات الدولية في إطار الإنضمام لمنظمة التجارة العالمية وفي إطار إتفاقيات التجارة الحرة مع الشركاء التجاريين الرئيسيين، والتي يسمح بموجبها لموردي الخدمات ومنها الخدمات المصرفية والمالية من الدول الموقعة على الإتفاقية بالتواجد في الأسواق المحلية وبدون قيود، ففي دول مجلس التعاون الخليجي تعد البحرين و الإمارات من أكثر الدول إنفتاحا لتواجد المصارف الأجنبية في السوق المحلية، فيما يبقى السوق السعودي أقل انفتاحا نسبيا على المصارف الأجنبية. وفي مصر سمحت السلطات النقدية بدخول المصارف الأجنبية السوق المصرفية منذ 1992¹. حيث تم الترخيص لها بمزاولة الأعمال المصرفية بالعملة المحلية بالإضافة إلى العملة الأجنبية مع شرط الوفاء بمقتضيات الحدود الدنيا لرأس المال وكفاية المخصصات وغيرها من التدابير الوقائية². أما في الأردن، فقد انفتح الجهاز المصرفي المحلي على المنافسة الأجنبية في عام 1997، في حين انتهجت تونس إستراتيجية حذرة لفتح القطاع المصرفي المحلي على المنافسة الأجنبية³.

ثانيا: تحديث إدارة التسويق المصرفي

يرجع ظهور مفهوم التسويق المصرفي وبداية الإهتمام به من جانب المصارف إلى منتصف الخمسينات من القرن العشرين، وتوسع هذا المفهوم في التسعينات وأصبح يمس عدة قطاعات مختلفة من بينها القطاع المالي والمصرفي.

1. تعريف التسويق المصرفي

يعرف التسويق المصرفي بأنه دراسة لكل من السوق المصرفية والزبون عن طريق تحديد رغباته واحتياجاته والعمل على إشباع هذه الرغبات بدرجة أكبر من درجة الإشباع التي يحققها المنافسون⁴.

2. أهمية التسويق المصرفي

تظهر أهمية التسويق المصرفي من خلال⁵:

— ظروف السوق المصرفي وما يميزها من إزدیاد حدة المنافسة.

¹ صندوق النقد العربي، "التقرير الإقتصادي العربي الموحد"، 2009، ص ص 193-194-بتصرف.

² صلاح حسن، "البنوك ومخاطر الأسواق المالية العالمية"، مرجع سبق ذكره، ص 256.

³ توبين علي، "تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية وانعكاساتها على الأنظمة المصرفية العربية-حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص 159.

⁴ سامر قاسم وآخرون، "دور التسويق المصرفي في زيادة القدرة التنافسية للمصارف-دراسة ميدانية على المصارف التجارية في الساحل السوري"، مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، العدد 05، سوريا، 2014، ص 630.

⁵ عبد المطلب عبد المجيد، "التسويق المصرفي"، الطبعة الأولى، الدار الجامعية، الإسكندرية،-مصر، 2015، ص 29.

- تشابه، إن لم يكن تماثل الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف للعملاء، واشتداد المنافسة بين هذه المصارف حول الكيفية التي تقدم بها الخدمة.
- المنافسون للمصرف ليسو فقط البنوك التجارية والمتخصصة، ولكن أيضا المؤسسات المالية الأخرى، وكذلك بعض المؤسسات غير المالية (مثل متاجر كبرى لها بطاقات الإئتمان الخاصة بها).
- زيادة ثقافة العملاء بالسوق وإمكانياتهم المقارنة بين البنوك وارتفاع مستوى وعيهم التسويقي.

فالعامل التسويقي في المصرف يبدأ بوظيفة بحوث التسويق التي من خلالها يتم تجميع البيانات والمعلومات الأساسية وبصفة خاصة عن العملاء الحاليين والمرتقبين للبنك للتعرف على الخصائص والمواصفات الخاصة بهؤلاء واحتياجاتهم ورغباتهم وعاداتهم المصرفية وكيفية إشباع وتطوير هذه الرغبات والعادات من خلال مزيج مصرفي متكامل يتناول الأنشطة التالية¹:

■ الخدمة

إن إرضاء العميل يتم بتأدية المصرف للخدمة التي يتوخاها العميل، ويجب أن تتجه سياسة التسويق نحو تقديم الخدمات التي تستجيب لحاجات السوق وذلك بخلق خدمات جديدة أو تنويع الخدمات القائمة أصلاً.

■ السعر

لا يختار العميل الخدمة فقط لنوعها وإسمها التجاري، بل لديه أيضا موقف تجاه سعرها، وهو ما يعكس أثره على تسويق الخدمات المصرفية.

■ الترويج

ويشمل جميع النشاطات التي تتعلق بالتعريف بخدمات المصرف.

التوزيع

أي تحديد قنوات توزيع الخدمات المصرفية بحيث تكون أقرب ما يكون من العميل ولا تحمله عبء أو جهد في سبيل الحصول عليها.

¹ صباح أحمد أبو تابة، "التسويق المصرفي بين النظرية والتطبيق"، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص 96-98-بتصرف.

3. دور التسويق المصرفي في دعم الميزة التنافسية للمصارف

- تزايد اهتمام الدول العربية كغيرها من دول العالم بالتسويق المصرفي وشرعت في وضع الإستراتيجيات والسياسات التسويقية والأساليب الفعالة والبرامج التسويقية التي تعمل على جذب أكبر عدد من العملاء وزيادة حصتها في السوق المصرفي والحصول على رضا العميل المصرفي. حيث تشكل إدارة التسويق المصرفي أحد دعائم عملية التطوير المأمولة لدعم كفاءة الجهاز المصرفي العربي، حيث لم تعد المصارف في حاجة إلى موظفين تقليديين بل إلى تعيين محترفين للخدمات المصرفية، لذلك تبرر الحاجة إلى تحول البنوك إلى كيانات تسويقية تركز على رغبات العملاء وكسب رضاهم عن الخدمات المقدمة وهو ما يستلزم تحديث إدارة التسويق المصرفي¹ بغية تحقيق وتطوير القدرة التنافسية للجهاز المصرفي العربي وهذا من خلال²:
- المساهمة في اكتشاف الفرص الإقتصادية ودراساتها وتحديد المشروعات الجيدة بما يكفل إيجاد عميل جديد.
 - السعي نحو العميل المرتقب ومعرفة إحتياجاته ورغباته.
 - تصميم مزيج الخدمات المصرفية بما يكفل إشباع رغبات وإحتياجات العملاء بشكل مستمر.
 - ضرورة قيام مسؤولو التسويق المصرفي بالمعايشة الكاملة للبيئة الإقتصادية والإجتماعية التي يعمل بها المصرف.
 - القيام ببحوث السوق وجمع وفحص وتحليل تطورات السوق وإتجاهاته.
 - يعتبر التسويق المصرفي الحديث أداة تحليلية هامة في فهم النشاط المصرفي ومعاونة العاملين بالمصرف في رسم السياسات ومراقبة ومتابعة العمل المصرفي.

¹ زقير عادل، "تحديث الجهاز المصرفي العربي لمواكبة تحديات الصيرفة الشاملة-دراسة حالة الجهاز المصرفي في الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص111.

² العمودي نسبية، "دور استراتيجيات التسويق المصرفي في ظل تحقيق الميزة التنافسية للبنوك الجزائرية" مذكرة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، تخصص بنوك، جامعة الشهيد حمة لخضر بالوادي، غير منشورة، الجزائر، 2014-2015، ص54.

المطلب الثالث: جودة الخدمة المصرفية والصيرفة الإلكترونية

إن جودة الخدمات المصرفية ومواكبة التطورات التكنولوجية في العمل المصرفي من أهم المرتكزات التي اعتمدت عليها الدول العربية في تعزيز القدرة التنافسية لمصارفها وهذا ما سنحاول دراسته في مبحثنا هذا.

أولاً: جودة الخدمة المصرفية

في هذا الصدد سنحاول توضيح موضوع الجودة في الخدمات المصرفية إنطلاقاً من النقاط

التالية:

1. تعريف جودة الخدمة المصرفية

لقد وردت عدة تعاريف حول جودة الخدمة تفيد بأن جودة الخدمة هي الفرق بين ما يتوقعه العملاء من الخدمة (الخدمة المتوقعة)، وبين ما يدركونه فعلاً (الخدمة الفعلية)¹. فالخدمة بالجودة التي يريدها العملاء، وبشكل مستمر يعتبر هدفاً أساسياً للمصرف ويحقق له مزايا إيجابية كزيادة الأرباح والنمو والإستمرارية في السوق والقدرة على المنافسة². وعليه يمكن تعريف جودة الخدمة المصرفية بأنها وسيلة يستخدمها المصرف لتمييز خدماته عن منافسيه وتعظيم قدرته التنافسية وذلك من خلال تضافر جهود الأفراد للعمل على التحسين المستمر للخدمات المقدمة.

2. أبعاد قياس جودة الخدمة المصرفية

هناك خمسة أبعاد رئيسية لقياس جودة الخدمة المصرفية هي³:

2. 4. المادية

وتمثل الجوانب الملموسة والمتعلقة بالخدمة مثل مباني المصارف والتقنيات الحديثة المستخدمة فيه والتسهيلات الداخلية للأبنية والتجهيزات اللازمة لتقديم الخدمة ومظهر الموظفين، والتكنولوجيا المستخدمة والترتيبات الداخلية للمصرف ومواقع الإنتظار وخدمات أخرى.

¹ حاتم غازي شعشاعة، "قياس جودة الخدمات المصرفية التي يقدمها بنك فلسطين المحدود من وجهة نظر العملاء"، رسالة لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في إدارة الأعمال، كلية التجارة، قسم غدارة الأعمال، الجامعة الإسلامية، فلسطين، غير منشورة، 2004، ص 36-37.

² بريش عبد القادر، "جودة الخدمات المصرفية كمدخل لزيادة القدرة التنافسية للبنوك"، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 3، الجزائر، ص 258.

³ عبد الله إبراهيم نزال وآخرون، "إدارة الجودة الشاملة في الخدمات المصرفية"، الطبعة الأولى، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010، ص 42.

2.2. الإعتدادية

وتعبر عن قدرة المصرف من وجهة نظر العملاء على تقديم الخدمة في الوقت الذي يطلبها العميل وبدقة ترضي طموحه كذلك تعبر عن مدى وفاء المصرف بالتزاماته تجاه العميل.

2.3. الإستجابة

وهي القدرة على التعامل الفعال مع كل متطلبات العملاء والإستجابة لشكاويهم والعمل على حلها بسرعة وكفاءة بما يقنع العملاء بأنهم محل تقدير وإحترام من قبل المصرف الذي يتعاملون معه، إضافة لذلك فإن الإستجابة تعبر عن المبادرة في تقديم الخدمة من قبل الموظفين بصدور حرب.

2.4. الأمان

وهو الإطمئنان من قبل العملاء بأن الخدمة المقدمة للعملاء تخلو من الخطأ أو الخطر أو الشك، شاملا الإطمئنان النفسي والمادي.

2.5. التعاطف

وهو إبداء روح الصداقة والحرص على العميل وإشعاره بأهميته والرغبة في تقديم الخدمة حسب حاجاته.

3. جودة الخدمة المصرفية كمدخل لتحقيق الميزة التنافسية للمصرف

تعد جودة الخدمة المصرفية سلاحا تنافسيا فاعلا أصبحت المصارف تأخذ به كوسيلة لتمييز خدماتها عن منافسيها، ويتطلب التنافس بالجودة تحت مظلة -إدارة الجودة الشاملة- * عدة مقومات أهمها¹:

- إستلهاهم حاجات الزبائن وتوقعاتهم كأساس لتصميم الخدمات وكافة وظائف ونظم المصرف
- أي إعتبار الزبون هو المحور الرئيسي الذي تدور حوله إستراتيجية المصرف.
- جعل الجودة على رأس أولويات الإدارة العليا للمصرف.
- زرع وتنمية ثقافة الجودة لدى كل العاملين بالمصرف.
- إختيار وتدريب وتحفيز العاملين لتقديم أداء متميز قائم على الإبتكار المصرفي فنيا وتسويقيا.
- تبني مفهوم التحسين المستمر تحت مظلة الجودة الشاملة.

* إدارة الجودة الشاملة: هي التطوير والتحسين المستمر للمنتجات والخدمات التي تقدمها المنظمة وذلك لإشباع رغبات وتحقيق التفوق الإقتصادي للمنظمة.

¹ زيدان محمد، بريس عبد القادر، "مداخلة تحت عنوان جودة الخدمات المصرفية كمدخل لزيادة القدرة التنافسية للبنوك الجزائرية"، جامعة الشلف، الجزائر، ص ص 08-09.

– استخدام التكنولوجيا المتقدمة للمعلومات في تصميم وتقديم الخدمات المصرفية. والمصارف يمكنها أن تجني العديد من المزايا في حالة تقديم خدمات مصرفية عالية الجودة نذكر منها¹:

- تحقيق ميزة تنافسية فريدة عن باقي المصارف وبالتالي مواجهة الضغوط التنافسية.
- تتيح الفرصة لبيع خدمات مصرفية إضافية.
- تحمل تكاليف أقل بسبب قلة الأخطاء في العمليات المصرفية.
- إن الخدمة المتميزة تزيد من قدرة المصرف على الإحتفاظ بالعملاء الحاليين وجذب عملاء جدد.
- تؤثر جودة الخدمة المصرفية بشكل مباشر على ربحية المصرف، من خلال بناء صورة ذهنية مدركة وتحقيق رضا الزبون.
- وتتحقق الميزة التنافسية من خلال إمتلاك المصارف لتكنولوجيا متطورة وتحكم أفضل في نظام المعلومات وأساليب الإتصال من جهة والتميز في نوعية وجودة الخدمة والسرعة في أداء تقديمها وفي أي وقت الإتصال مع الزبائن لتلبية إحتياجاتهم ومتطلباتهم.

4. جودة الخدمة المصرفية في الوطن العربي

تعد إستراتيجية الجودة من أهم المداخل والإستراتيجيات التنافسية التي أصبحت تتبعها المصارف في ظل المتغيرات الإقتصادية الراهنة، ففي المحيط الإقليمي العربي سعت الدول العربية إلى تطوير الشركات المالية والمؤسسات المصرفية والمصارف من أجل تنظيمها وربطها بالمتغيرات الإقتصادية العالمية، حيث ظهرت شبكة مصارف عربية تقدم خدماتها للعالم العربي وتسهم في بلورة نشاط إقتصادي يدرّ واردات عربية كبيرة تنافسية وتجذب الزبائن للتعامل معها².

¹ مسعود راوية، "التسويق الإلكتروني وأثره على جودة الخدمات المصرفية-دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية، جامعة الجزائر3، غير منشورة، الجزائر، 2013-2014، ص 67.

² وسام محمد ناصر الكركي، "جودة الخدمة المصرفية وأثرها على تحقيق الميزة التنافسية في فلسطين كم وجهة نظر الإداريين والزبائن"، رسالة لنيل درجة الماجستير، كلية الدراسات العليا والبحث العلمي، تخصص إدارة الأعمال، جامعة الخليل-فلسطين، غير منشورة، 2016، ص ص 01-02.

ففي فلسطين تشهد السوق المصرفية منافسة حادة ناتجة عن الزيادة النسبية في عدد المصارف العاملة في فلسطين، وزيادة نسبة المعروض من الخدمات المصرفية وضيق الفرص التسويقية داخل السوق الفلسطينية الناتجة عن حالة عدم الاستقرار التي يعيشها المجتمع الفلسطيني¹. حيث سعت المصارف والبنوك العاملة في فلسطين ومنذ تأسيسها إلى تحقيق أعلى مستويات الجودة في الخدمة المصرفية، من أجل استقطاب أكبر عدد ممكن من الزبائن، وذلك لتحقيق ميزة تنافسية، أخذت هذه المصارف تركز على العميل، وتحقيق له أعلى مستويات الطموح المدرك والمتوقع أن تؤديه له في ظل العالم المتغير والذي يشهد تطوراً متسارعاً في مجال تقديم الخدمات، وبات تقديم الخدمة الجديدة والمستحدثة غاية تسعى إليها جميع البنوك والمصارف الفلسطينية، سواء أكانت من أصل عربي أو أجنبي أو فلسطيني².

زيادة درجة الوعي المصرفي لدى جمهور العملاء في فلسطين ينعكس على المهارة في إختيار المصرف الذي يلي حاجاتهم ورغباتهم وإشباعها وفقاً لمستوى وجودة العروض المقدمة، مما يعمل على زيادة المخاطر في فقدان الفرص الحصص السوقية وبالتالي تضائل فرص النمو، وهذا ما يتطلب من المصارف أن تكون أكثر تفاعلاً مع السوق التي تخدمها، لذا فإن المصرف إذا ما أراد ان يتميز في سوق مصرفية ذات طابع تنافسي حاد، لا بد أن يركز على جودة الخدمة المصرفية كإستراتيجية للتميز والمنافسة³.

ثانياً: الصيرفة الإلكترونية

يعدّ استخدام تكنولوجيا المعلومات في القطاع المصرفي أمراً في غاية الأهمية وذلك للدور الذي تلعبه في تعظيم القدرة التنافسية للمصارف العالمية لاسيما العربية منها.

¹ حاتم غازي شعشاعة، "قياس جودة الخدمات المصرفية التي يقدمها بنك فلسطين المحدود من وجهة نظر العملاء"، مرجع سبق ذكره، ص14.

² وسام محمد ناصر الكركي، "جودة الخدمة المصرفية وأثرها على تحقيق الميزة التنافسية في فلسطين كم وجهة نظر الإداريين والزبائن"، مرجع سبق ذكره ص31.

³ حاتم غازي شعشاعة، "قياس جودة الخدمات المصرفية التي يقدمها بنك فلسطين المحدود من وجهة نظر العملاء"، مرجع سبق ذكره، ص16.

1. تعريف تكنولوجيا المعلومات في القطاع المصرفي

هي رصيد المعرفة الذي يسمح بإدخال آليات ومعدات وعمليات وخدمات مصرفية جديدة ومحسنة، وتهتم التكنولوجيا في المجال المصرفي بالاستفادة من الحقائق العلمية ووضعها موضع التنفيذ بحيث تساهم في تقديم خدمات جديدة مبتكرة وتطوير الخدمات المصرفية الحالية¹.

2. الصيرفة الإلكترونية ووسائل الدفع الحديثة

لم يعد يقتصر العمل المصرفي على تأدية الوظائف التقليدية فحسب ، بل امتد ليشمل الصيرفة الإلكترونية ومن ثم تقديم الخدمات الإلكترونية.

2 4. البنوك الإلكترونية

هي تلك البنوك والمؤسسات المالية التي تقوم على الركائز الإلكترونية وتوظيف كافة التطورات الحديثة في مجال تكنولوجيا الإتصال والمعلومات لتقديم الخدمات المصرفية بأمان².

2 2. البطاقة البنكية

تعد مظهرًا حديثًا من مظاهر تطور شكل ونوعية النقود وتعرف بإسم النقود البلاستيكية. وتمكن حاملها من الحصول على النقود عن طريق آلات الصرف الذاتي، كما تمكنه من شراء معظم إحتياجاته أو أداء مقابل ما يري دهر من خدمات دون أن يكون لديه مبالغ كبيرة من الأموال قد تتعرض للسرقة أو الضياع، ومن بين أنواعها يوجد البطاقة الإئتمانية، بطاقة الصرف البنكي، بطاقات الدفع والبطاقة الذكية³.

2 3. الشيك الإلكتروني

هو وشيعة إلكترونية حلت محل الشيكات الورقية، حيث ينتقل هذا الشيك بالبريد الإلكتروني إلى المستفيد وذلك بعد توقيعه إلكترونياً، فيحصل عليه المستفيد ويقوم بتوقيعه إلكترونياً أيضاً ثم يرسله بالبريد الإلكتروني في حسابه بالبنك⁴.

¹ عواق مريم، "تفعيل دور البنوك الجزائرية في ظل الإصلاحات" مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، تخصص نقود وبنوك، جامعة الجزائر3، غير منشورة، الجزائر، 2013-2014، ص72.

² نادية عبد الرحيم، "تطور الخدمات المصرفية ودورها في تفعيل النشاط الإقتصادي-حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص75.

³ أحمد محمد غنيم، "إدارة البنوك"، الطبعة الأولى، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2007، ص ص 98-99.

⁴ أحمد محمد غنيم، "إدارة البنوك"، مرجع سبق ذكره، ص103-بتصرف.

2.4. الصراف الآلي

هي تلك الأجهزة المتصلة بحاسوب البنك، حيث يتم تركيبها في الأماكن العامة والشوارع الكبرى والمراكز التجارية والمطارات وغيرها، حيث يتطلب من أجل الحصول على خدماتها إمتلاك الزبون لبطاقة السحب، هذه الأخيرة يتم تمريرها عبر تلك الصرافات، وبعد استخدام الرقم السري للزبون تتم عمليات السحب وكذلك الإستفسار عن أرصدة الحسابات في أي وقت دون انقطاع 24/24 ساعة¹.

3. دور تكنولوجيا المعلومات في تطوير الميزة التنافسية للمصارف العربية

في ظل ما شهدته الساحة المصرفية العالمية من تغيّرات متسارعة أصبح لزاما على دول العالم لاسيما العربية منها مجاراة الإتجاه نحو الإعتماد على التكنولوجيا في أنظمتها المصرفية، إذ تعتبر أهم المرتكزات التي تقوم عليها التنافسية، حيث تساهم في تدعيم جودة الخدمات والمزايا المرتبطة بالأداء، فهي تشكل أهم عامل للنجاح والنمو والتميز للمصارف العربية، كما هي بالنسبة إلى أكبر المؤسسات المصرفية في العالم، ذلك أن من ضمن خصائصها تقليل التكاليف المترتبة على نقل المعاملات المصرفية إلى قنوات بديلة، كما وتتيح للمصارف التوسع محليا وخارجيا بأقل تكلفة، وهي توفر أيضا توظيفات متعددة لزيادة العوائد من خلال خلق فرص لبيع الخدمات والمنتجات المصرفية المختلفة، كما أن للتكنولوجيا الحديثة تأثيرا مباشرا على عمليات التوسع المصرفي². وتزداد أهميتها كسلاح تنافسي إذ لم تعد وظيفتها هي تخفيض التكاليف فقط بل ويتعدى دورها إلى مساعدة المصرف على البقاء والنمو في البيئة التنافسية من خلال تقديم خدمات حديثة أكثر جاذبية للعملاء.

¹ عواق مريم، "تفعيل دور البنوك الجزائرية في ظل الإصلاحات"، مرجع سبق ذكره، ص77.

² أحمد سفر، "الدمج والتملك المصرفي في البلدان العربية"، مرجع سبق ذكره، ص117.

خلاصة

لقد عرف محيط القطاع المصرفي تحولات عميقة وسريعة نتيجة ظاهرة العولمة وتحرير التجارة العالمية، وكذلك ظهور مقررات بازل الدولية، كل هذه التطورات والتحديات زادت من حدة المنافسة وانجرت عنها تهديدات ومخاطر وضعت مستقبل المصارف في حالة من عدم اليقين وأصبح صراع البقاء أكثر صعوبة، لذا فقد أدركت الدول العربية كغيرها من دول العالم أن بقاء مصارفها يرتبط أكثر بمدى قابليتها وسرعتها في التفاعل مع هذا المحيط الدائم التغير والتجديد، ومن المؤكد أن الوسيلة الأكثر فعالية في ذلك هي تحقيق وتعزيز مكانتها التنافسية، فبادرت نحو إصلاح أنظمتها المصرفية وإعادة هيكلتها تماشياً مع هذه التغيرات. وعلى هذا الأساس كان لزاماً عليها أن تبحث عن السبل التي تسمح لها بتحسين القدرة التنافسية لمصارفها على الصعيدين الإقليمي والعالمي من خلال الإعتماد والإرتكاز على جملة من العوامل، والجزائر واحدة من ضمن الدول العربية التي سعت إلى تطوير نظامها المصرفي وتعزيز تنافسيته، لذا جاء الفصل الموالي للوقوف على حقيقة وواقع الجهاز المصرفي الجزائري ومدى مواكبته للتغيرات المستجدة في العمل المصرفي.

الفصل الثالث

النظام المصرفي الجزائري

وضرورة تحقيق الميزة

تمهيد

إن تزايد وتيرة التطورات والمستجدات التي شهدتها الساحة المصرفية والتي أعادت صياغة النظام المصرفي العالمي، وأفرزت تيارا من المنافسة الشديدة فرضت على الجزائر كغيرها من دول العالم أن تكيف قطاعها المصرفي مع هذه التطورات المتلاحقة، لذلك فقد عمدت السلطات المصرفية في الجزائر إلى تفعيل نظامها المصرفي من خلال مجموعة من الإصلاحات والقوانين والتي كان من أبرزها صدور قانون النقد والقرض في 14 أبريل 1990، الذي جاء لتدعيم قواعد التحول إلى إقتصاد السوق من جهة ومن جهة ثانية التماشي مع التغيرات الدولية الجديدة ومواجهة المنافسة العالمية التي تفرض من طرف المصارف الأجنبية، لذلك فقد قامت السلطات المصرفية في الجزائر بإعادة صياغة إستراتيجيتها وانتهاج سبل وآليات أكثر تطورا من شأنها تعزيز تنافسية الجهاز المصرفي الجزائري على المستوى الداخلي والخارجي، على الرغم من المشاكل التي لازال يعاني منها، كل هذا سنحاول توضيحه في ثلاثة مباحث جاءت كما يلي:

المبحث الأول: تطور النظام المصرفي الجزائري

المبحث الثاني: أداء وتنافسية النظام المصرفي الجزائري

المبحث الثالث: سبل دعم القدرات التنافسية للنظام المصرفي الجزائري

المبحث الأول: تطور النظام المصرفي الجزائري

أولت السلطات الجزائرية إهتماما متزايدا لتطوير وإصلاح قطاعها المصرفي إنطلاقا من الدور الذي يلعبه في تعزيز النمو الإقتصادي، حيث شهد الجهاز المصرفي الجزائري تطورا كبيرا نتيجة الجهود التي بذلتها الدولة في إطار الانتقال من الإقتصاد المخطط إلى إقتصاد السوق وخاصة بعد صدور قانون النقد والقرض وما تبعه من تعديلات.

المطلب الأول: القطاع المصرفي الجزائري بعد الإستقلال وبداية الإصلاحات

تميز النظام المصرفي الجزائري قبل الإستقلال بوجود عدد من البنوك موزعة عبر كافة التراب الوطني كانت تخدم مصالح الإحتلال الفرنسي، أما بعد الإستقلال فقد عملت السلطات الجزائرية على بناء نظام مصرفي يعمل على تمويل الإقتصاد الوطني ويخدم التنمية حيث شهد النظام المصرفي الجزائري تطورات عبر مراحل متلاحقة وهي كما يلي:

أولا: القطاع المصرفي الجزائري بعد الإستقلال (1962-1970)

لقد كان الشغل الشاغل للسلطات الجزائرية بعد الإستقلال وضع قاعدة أساسية للنظام المصرفي الجزائري، وتم ذلك بداية بفصل الخزينة العامة عن الخزينة الفرنسية يوم 29 أوت 1962، ثم بإنشاء بنك مركزي، كما عملت السلطات على إنشاء مجموعة من البنوك¹، تتمثل في:

1. البنك المركزي الجزائري

لقد تقرر إنشاء مؤسسة إصدار جزائرية لتحل محل بنك الجزائر إبتداء من 1963/01/01 طبقا للقانون رقم 62-144 المصادق عليه من قبل المجلس التأسيسي في 1962/12/13، وقد أوكلت للبنك مهمة إصدار عملة وطنية والإشراف على السياسة النقدية وتوجيه البنوك².

¹ توبين علي، "تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية وانعكاساتها على الأنظمة المصرفية العربية-حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص 204.

² حيرش عبد القادر، "دور التحرير المصرفي في تطوير الخدمات المصرفية وزيادة القدرة التنافسية للبنوك التجارية الجزائرية"، مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم علو التسيير، تخصص مالية ومحاسبة، جامعة عمار ثليجي - الأغواط، غير منشورة، الجزائر، 2012-2013، ص 103.

2. الصندوق الجزائري للتنمية CAD

أنشئ الصندوق الجزائري للتنمية في 07 ماي 1963 ومنح صلاحيات واسعة منها تعبئة المدخرات المتوسطة والطويلة الأجل، وتمويل الإستثمارات الإنتاجية الضرورية لتحقيق التنمية الاقتصادية¹.

3. الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط CNEP

تم تأسيس الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط في 10 أوت 1964، وتتمثل مهمة الصندوق في جمع الإيداعات الصغيرة للعائلات والأفراد، وأما في مجال القرض فإن الصندوق مدعو لتمويل ثلاثة أنواع من العمليات: تمويل البناء، الجماعات المحلية وبعض العمليات الخاصة ذات المنفعة الوطنية².

4. البنك الوطني الجزائري BNA

أنشئ هذا البنك بموجب المرسوم رقم 66-178 المؤرخ في 13 جوان 1966 لتمويل المشاريع الاقتصادية إضافة إلى مهام أخرى منها تنفيذ خطة الدولة في مجال الإئتمان القصير والمتوسط، إقراض المنشآت والمؤسسات الصناعية العامة³.

5. القرض الشعبي الجزائري CPA

أنشئ بموجب الأمر 75-67 المؤرخ في 14 ماي 1967 برأسمال قدره 15 مليون دينار جزائري، فبالإضافة إلى وظائفه التقليدية كبنك تجاري أسندت له مهمة تمويل القطاع العمومي وخاصة قطاع السياحة والأشغال العمومية والبناء والري والصيد البحري، كما كان يقوم بتمويل عدد كبير من المؤسسات الخاصة قصد تدعيم وترقية الصناعات التقليدية والمهن الحرة⁴.

¹ صوفان العيد، "دور الجهاز المصرفي في تدعيم وتنشيط برنامج الخصخصة"، مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، تخصص إدارة مالية، جامعة قسنطينة، غير منشورة، الجزائر، 2010-2011، ص 04.

² عبد اللطيف بن زيدي، "التطورات العالمية المصرفية ومتطلبات تأهيل النظام المصرفي الجزائري"، مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، فرع نقود ومالية، جامعة الجزائر3، غير منشورة، الجزائر، 2010-2011، ص 85.

³ صوفان العيد، "دور الجهاز المصرفي في تدعيم وتنشيط برنامج الخصخصة"، المرجع نفسه، ص 04.

⁴ حيرش عبد القادر، "دور التحرير المصرفي في تطوير الخدمات المصرفية وزيادة القدرة التنافسية للبنوك التجارية الجزائرية"، مرجع سبق ذكره، ص 104.

6. البنك الخارجي الجزائري BEA

تأسس في 01 أكتوبر 1967 بموجب الأمر 67-204، ويمارس كل مهام البنوك

التجارية وبهذا يمكنه جمع الودائع الجارية وفي جانب الإقراض يتكفل بتمويل عمليات التجارة الخارجية، وهو يقوم بمنح القروض للإستيراد¹.

ثانيا: بداية إصلاحات القطاع المصرفي الجزائري (1971-1985)

بدأت فترة الإصلاحات في القطاع المصرفي الجزائري بحلول سنة 1971، وذلك بغية السير الحسن للسياسات المالية والنقدية، خاصة أمام عجز البنوك الوطنية عن تمويل الإستثمارات المخططة، وزيادة متطلبات تمويلها على الخزينة العمومية، وبذلك يهدف الإصلاح إلى إعادة النظر في قنوات التمويل، ولقد حمل رؤية جديدة لعلاقات التمويل وحدد أيضا طرق تمويل الإستثمارات العمومية المخططة²، وفي إطار هذه الإصلاحات تم إنشاء³:

- بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR بموجب قرار اصدر في 13 مارس 1982، هدفه تمويل هياكل وأنشطة الإنتاج الفلاحي وكل ما يتعلق بهذا القطاع.
- كذلك تم إنشاء بنك التنمية المحلية BDL بتاريخ 30 أبريل 1985 الذي يهتم بتمويل الأنشطة المحلية منها عمليات الإستثمار الإنتاجي المخطط من طرف الجماعات المحلية، عمليات الرهن، بالإضافة إلى العمليات المصرفية التقليدية (كفتح حساب، عملية الإيداع... الخ).

ثالثا: الإصلاحات المصرفية لفترة (1986-1989)

تميزت هذه الفترة بصدور قانون 86-12 المؤرخ في 19 أوت 1986 الخاص بنظام البنوك والقروض وقانون 88-01 الصادر في 12 جانفي 1988 المتضمن القانون التوجيهي للمؤسسات الإقتصادية العمومية، وظلّ القطاع المصرفي إلى غاية سنة 1989 يعيش تناقضات ناتجة عن العديد من المشاكل التي أصابت القطاع المصرفي من ناحية ، وتلك التي اعترضت المؤسسات الوطنية من ناحية ثانية، وبذلك تواصلت الإصلاحات الإقتصادية والمالية سنة 1989 من خلال

¹ عبد اللطيف بن زيدي، "التطورات العالمية المصرفية ومتطلبات تأهيل النظام المصرفي الجزائري"، مرجع سبق ذكره، ص 86.

² عبد الرزاق سلام، "القطاع المصرفي الجزائري في ظل العولمة"، رسالة نيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، فرع النقود والمالية، جامعة الجزائر3، غير منشورة، الجزائر، 2011-2012، ص 105.

³ ميلودي محمد كرم، "الجهاز المصرفي الجزائري في ظل المتغيرات الإقتصادية الراهنة"، رسالة نيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، فرع نقود ومالية، جامعة الجزائر3، غير منشورة، الجزائر، 2012-2013، ص 114.

منح البنوك إستقلاليتها المالية لزيادة نشاط ورفع مردودية أرباحها، وتم إنشاء سوق النقد ما بين البنوك التجارية في ماي 1989، لهذا يمكن أن نقول أن استقلالية البنوك بصفتها مؤسسات عمومية إقتصادية قد تمت فعلا سنة 1988، ومن أجل التماشي والإنسجام مع التطورات العالمية على مستوى الآليات المصرفية، صدر قانون جديد يعتبر قفزة نحو التغيير عرف بقانون النقد والقرض¹.

المطلب الثاني: النظام المصرفي الجزائري في ظل قانون النقد والقروض

كل الإصلاحات التي سبقت فترة التسعينات لم تأت بنتائج مرضية واتضح أنها لا تتلاءم مع الوضعية الإقتصادية الجديدة، خاصة منها الإنتقال الموجه إلى إقتصاد السوق، و لذلك جاء قانون النقد والقرض (90-10) الذي اعتبر من القوانين الإستراتيجية الأساسية للإصلاحات المصرفية، إضافة إلى أنه حمل معه أفكارا جديدة فيما يتعلق بتنظيم القطاع المصرفي.

أولا: قانون النقد والقرض

في إطار تحديث وإصلاح النظام المصرفي، تمت المصادقة على القانون 90-10 المتعلق بالنقد والقرض². ويعتبر أهم حدث ميّز النظام المصرفي والمالي إبتداءا من 14 أفريل 1990، والذي وضع النظام المصرفي والمالي في الجزائر على مسار تطور جديد تميّز بتغييرات جذرية في تنظيم النشاط المصرفي ومقاييس تصحيح الوضعية المالية للبنوك وإبراز دور النقد والسياسة النقدية، ويهدف هذا القانون عموما إلى تقديم تسهيلات إئتمانية للمؤسسات الإقتصادية وجعل البنوك في خدمتها، بمعنى يجب أن يكون القطاع المالي يلعب دورا في تعبئة الموارد المالية وتخصيصها³.

ثانيا: أهداف ومبادئ قانون النقد والقرض

لقد جاء القانون بالأهداف والمبادئ الآتية:

1. أهداف قانون النقد والقرض

يهدف قانون النقد والقرض 90-10 إلى تحقيق ما يلي⁴:

¹ عبد الرزاق سلام، "القطاع المصرفي الجزائري في ظل العولمة"، مرجع سبق ذكره، ص 106.

² قانون 90-10: المتعلق بالنقد والقرض الصادر في 14-04-1990، الجريدة الرسمية، العدد 16.

³ كمال عايشي، "أداء النظام المصرفي الجزائري في ضوء التحولات الإقتصادية"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد العاشر، جامعة محمد خيضر، بسكرة، نوفمبر 2006، ص 342.

⁴ بورمة هشام، "النظام المصرفي الجزائري وإمكانية الإدماج في العولمة المالية"، مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، تخصص إدارة مالية، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، غير منشورة، الجزائر، 2008-2009، ص 31-32.

- وضع حد نهائي للتدخل الإداري في القطاع المصرفي، ذلك لأن هذا الأخير قد وُلد تضخما وانحرافا غير مراقب.
- إعادة تأهيل دور البنك المركزي في تسيير النقد والقرض.
- تدعيم إمتياز الإصدار النقدي بصفة محضة لفائدة البنك المركزي.
- تولي مجلس النقد والقرض لإدارة البنك المركزي.
- إقامة نظام مصرفي قادر على اجتذاب وتوجيه مصادر التمويل.
- عدم التفرقة بين المتعاملين الإقتصاديين العموميين والخواص في ميدان القرض والنقد.
- حماية الودائع وإدخال منتجات مالية جديدة.
- تنظيم ميكانيزمات إنشاء النقود وتنظيم مهنة الصيارفة.
- ترقية الإستثمار الأجنبي وتخفيض المديونية.

2. مبادئ قانون النقد والقرض

تبنى قانون النقد والقرض المبادئ الثلاثة¹:

2 1. الفصل بين الدائرة النقدية والدائرة الحقيقية

وهذا يعني أن القرارات النقدية لم تعد تبعا للقرارات المتخذة على أساس كمي من طرف هيئة التخطيط، بل أصبحت تتخذ على أساس الأهداف النقدية التي تحددها السلطة النقدية وبناءا على الوضع النقدي الذي تحدده السلطة النقدية ذاتها.

2 2. الفصل بين الدائرة النقدية والدائرة المالية

لم تعد الخزينة حرة في اللجوء إلى اقرض (تمويل المصرف المركزي لعجز الخزينة)، الأمر الذي أدى إلى تداخل بين صلاحيات الخزينة وصلاحيات السلطة النقدية، وخلق هذا التداخل تداخلا بين أهدافهما، فأصبح تمويل الخزينة تربطه قواعد وإجراءات.

2 3. الفصل بين الدائرة النقدية ودائرة القرض

كانت الخزينة في النظام الموجه تلعب الدور الأساسي في تمويل إستثمارات المؤسسات العمومية، حيث همّش النظام المصرفي وكان دوره يقتصر على تسجيل عبور الأموال من دائرة الخزينة إلى المؤسسات، وخلق مثل هذا الأمر غموضا كبيرا على مستوى نظام التمويل، فجاء قانون النقد

¹ بن ساحة علي، "نحو تأهيل النظام المصرفي الجزائري لإدماجه في الإقتصاد العالمي"، مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، تخصص التحليل الإقتصادي، جامعة الجزائر، غير منشورة، الجزائر، 2006-2007، ص58.

والقرض ليضع حدا لذلك، فأبعد الخزينة عن منح القروض للإقتصاد، ليبقى دورها يقتصر على تمويل الإستثمارات العمومية المخططة من طرف الدولة¹.

ثالثا: الهياكل الجديدة التي جاء بها قانون النقد والقرض

تضمن القانون أجهزة تنظيمية ورقابية جديدة لها مهمة تنظيم وتسيير الجهاز المصرفي أهمها:

1. مجلس النقد والقرض

يتكون هذا المجلس من المحافظ رئيسا ونوابه الثلاثة كأعضاء وثلاثة موظفين سامين يعينهم رئيس الحكومة². ويكلف بثلاث أنواع من المهام³:

- مهمة تسيير وإدارة بنك الجزائر، وفي هذا الإطار يقوم مجلس النقد والقرض بإدارة شؤون بنك الجزائر.
- مهمة ثانية يكلف بها تكمن في صلاحيات إصدار عدد د من الأنظمة المتعلقة مثلا بإصدار وتغطية النقود، تنظيم الصرف.
- لمجلس النقد والقرض عدة صلاحيات متميزة، تتمثل في تقديم وسحب الإعتماد من البنوك والمؤسسات المالية الأجنبية في الجزائر.

2. بنك الجزائر

بموجب قانون النقد والقرض أصبح البنك المركزي يسمى بنك الجزائر، وهو عبارة عن مؤسسة وطنية تتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي⁴. وهو يتولى⁵:

- عملية إصدار النقود ومراقبة توزيع القروض.
- تسيير الإحتياطيات ومنح المساعدات الحكومية.
- القيام بمختلف النشاطات اليومية (إعادة الخصم، تسيير السوق النقدي، سوق الصرف).
- يحد الشروط الخاصة بإنشاء البنوك والمؤسسات المالية (وطنية أو أجنبية).

¹ بلعوز بن علي، كتوش عاشور، "واقع المنظومة المصرفية الجزائرية ومنهج الإصلاح، ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحول الإقتصادي-واقع وتحديات"، المنظم بجامعة الشلف، يومي 14 و 15 ديسمبر 2004، ص 496.

² المادة 32 من قانون النقد والقرض 90-10.

³ محزري جلال، "نحو تطوير وعصرنة القطاع المصرفي في الجزائر"، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، تخصص تسيير، جامعة الجزائر، غير منشورة، الجزائر، 2002-2003، ص 69.

⁴ المادة 11 من قانون النقد والقرض 90-10.

⁵ عبد الرزاق سلام، "القطاع المصرفي الجزائري في ظل العولمة"، مرجع سبق ذكره، ص 111.

3. اللجنة المصرفية

نصت المادة 143 من قانون النقد والقرض على إنشاء هذه اللجنة أين حددت أعضائها وصلاحياتها، وتتكون من محافظ البنك المركزي رئيسا، وقاضيان من المحكمة العليا وخبيرين يقترحهما وزير المالية¹، وهي لجنة مكلفة بالرقابة على البنوك والمؤسسات المالية، وتراقب أيضا كيفية ممارسة المهنة المصرفية².

المطلب الثالث: تعديلات قانون النقد والقرض

عرف قانون النقد والقرض عدة نقائص، مما استوجب استحداثه بقوانين معدلة ومتممة من أجل ضمان فعالية البنك في تحقيق أهدافه وهي:

أولا: تعديلات سنة 2001

بالرغم من اعتبار قانون النقد والقرض معلما هاما في الإصلاح الهيكلي للقطاع المصرفي و المالي في دعم السوق النقدية، إلا أنه وعلى مدى عشر سنوات بدا من الضروري إعادة تهيئة بعض أحكامه، لذا تم سنّ الأمر 01-01 المتمم والمعدل لبعض أحكام مواد القانون 90-10 والصادر في 27 فيفري 2001³، ومن أهم نتائج هذا التعديل توضيح الإطار الرقابي لبنك الجزائر وتوضيح المسؤوليات والسلطات المكفولة لكل جهاز رقابي، ولعل فصل مجلس إدارة بنك الجزائر في تأطير العمل النقدي والمالي بما يحقق المصلحة الوطنية⁴.

ثانيا: تعديلات سنة 2003

بعد إفلاس كل من بنك الخليفة والبنك الصناعي والتجاري وما ترتب عن ذلك من خسائر تحمّلتها خزانة الدولة، وتشير التقديرات إلى أن إفلاس بنك الخليفة وحده كلف خزانة الدولة 1,5 مليار دولار، بينما كلف إفلاس البنك الصناعي والتجاري حوالي 200 مليار دولار، فكان هذا سببا كافيا بالنسبة للسلطات العامة لإعادة النظر في التشريع المصرفي وخاصة الآليات التي من شأنها

¹ بورمة هشام، "النظام المصرفي الجزائري وإمكانية الإدماج في العولمة المالية"، مرجع سبق ذكره، ص35.

² المادة 143 من قانون النقد والقرض.

³ جازية حسيني، "خصوصية البنوك في الجزائر-واقع وتحديات"، مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، فرع نقود ومالية، جامعة حسيبة بن بوعلوي، الشلف، غير منشورة، الجزائر، 2007-2008، ص111.

⁴ بحوصي مجدوب، "تحولات المنظومة المصرفية الجزائرية ومتطلبات التكيف مع المعايير المصرفية الدولية لمواجهة الأزمات المالية"، مذكرة نيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة حسيبة بن بوعلوي، الشلف، غير منشورة، الجزائر، 2013-2014، ص257.

ضبط نشاط البنوك وعدم تكرار حالات التعثر المالي للبنوك، الأمر الذي استدعى تعديل قانون النقد والقرض¹ بالأمر 03-11 الصادر في 26 أوت 2003².

هذا التعديل جاء لتقوية الطابع الردي لقانون النقد و لقرض من خلاله أصبح وكأنه قانون عقوبات ويتجسد ذلك من خلال³:

- قمع جريمة تبييض الأموال.
- قمع جريمة إفشاء السر المصرفي.
- قمع جريمة النصب والإحتيال وخيانة الأمانة.
- قمع جريمة إستغلال أموال البنك لأغراض شخصية.
- قمع جريمة إحتلاس أموال البنك.

ثالثا: تعديلات سنة 2004

من أجل مواصلة السلطات الجزائرية إصلاحها للنظام المصرفي، وتعميق الرقابة وتدخّل الدولة، وذلك إستكمالا للإصلاحات التي تمت خلال 2009، فقد تم في 04 مارس 2004 إصدار مجموعة من التعديلات⁴ تمثلت في⁵:

- القانون رقم 01-04 الصادر في 04 مارس 2004، الخاص بالحد الأدنى لرأس المال للبنوك والمؤسسات المالية التي تنشط داخل الجزائر، فقانون المالية لسنة 1990 يحدد الحد الأدنى لرأس المال للبنوك بـ 500 مليون دج وبـ 10 مليون دج للمؤسسات المالية، بينما حدد الحد الأدنى لرأس المال في سنة 2004 بـ 2,5 مليار دج للبنوك، و 500 مليون بالنسبة للمؤسسات المالية. فكل مؤسسة لا تخضع لهذه الشروط سوف ينزع منها الإعتماد، وهذا يؤكد تحكّم السلطات السياسية والنقدية في النظام المصرفي.

¹ بعلي حسني مبارك، "إمكانيات رفع كفاءة أداء الجهاز المصرفي الجزائري في ظل التغيرات الاقتصادية والمصرفية المعاصرة"، مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، فرع إدارة مالية، جامعة منتوري-قسنطينة، غير منشورة، الجزائر، 2011-2012، ص 84.

² الأمر 03-11 المتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية، العدد 52 الصادر في 2003/08/27.

³ محلول زكية، "أثر تحرير الخدمات المصرفية على البنوك العمومية الجزائرية"، مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، قسم علوم التسيير، تخصص تجارة دولية، جامعة قاصدي مراح-ورقلة، غير منشورة، الجزائر، 2008-2009، ص 79.

⁴ محلول زكية، "أثر تحرير الخدمات المصرفية على البنوك العمومية الجزائرية"، المرجع نفسه، ص 79.

⁵ بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، "دور التحرير المصرفي في إصلاح المنظومة المصرفية"، مرجع سبق ذكره، ص ص 486-

- القانون رقم 02-04 الصادر في 04 مارس 2004، الذي يحدد شروط تكوين الإحتياطي الإجباري لدى دفاتر بنك الجزائر، وبصفة عامة يتراوح معدل الإحتياطي الإجباري بين 0% و 15% كحد أقصى.
- القانون رقم 03-04 الصادر في 04 مارس 2004، الذي يخص نظام الودائع المصرفية، ويهدف هذا النظام إلى تعويض المودعين في حالة عدم إمكانية الحصول على ودائعهم من بنوكهم، يودع الضمان لدى بنك الجزائر، حيث يقدر بـ 1% من المبلغ الإجمالي للودائع المسجلة في 31 ديسمبر من كل سنة بالعملة المحلية.

رابعاً: تعديلات سنة 2008

- من أجل مواصلة السلطات الجزائرية إصلاحها للنظام المصرفي، وإستكمالاً للإصلاحات التي تمت خلال 2004، فقد تم رفع رأسمال البنوك الناشطة في الجزائر إلى 10 ملايين دج، والمؤسسات المصرفية إلى 3,5 مليار دج¹.

خامساً: تعديلات سنة 2010

- جاء هذا الإصلاح عبر نص الأمر 10-04 المؤرخ في 26 أوت 2010 المعدل والمتمم للأمر 03-11، وقد هدف التعديل إلى تمييز دور بنك الجزائر في تحسين سير المعاملات المالية للإقتصاد الوطني أو في معاملاته الخارجية².
- فركز هذا التعديل على جوانب مهمة أهمها³:
 - عدم خضوع بنك الجزائر إلى إجراءات المحاسبة العمومية ورقابة مجلس الحاسبة، كما لا يخضع إلى إلتزامات التسجيل في السجل التجاري.
 - إعفاء كل العمليات المرتبطة بنشاطات البنك من الضرائب والحقوق والرسوم مهما كانت طبيعتها.
 - فيما يخص مهام بنك الجزائر، يحرص هذا الأخير على استقرار الأسعار باعتباره هدفاً من أهداف السياسة النقدية، وتوفير أفضل الشروط في ميادين النقد والقرض والصرف والحفاظ

¹ مجلس زكية، "أثر تحرير الخدمات المصرفية على البنوك العمومية الجزائرية"، مرجع سبق ذكره، ص 80.

² بحوصي مجدوب، "تحولات المنظومة المصرفية الجزائرية ومتطلبات التكيف مع المعايير المصرفية الدولية لمواجهة الأزمات

المالية"، مرجع سبق ذكره، ص 259.

³ مطاي عبد القادر، "الإندماج المصرفي ودوره في تحسين المراكز التنافسية للبنوك-حالة الجزائر"، مذكرة نيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، فرع مالية وبنوك، جامعة الجزائر3، غير منشورة، الجزائر، 2010-2011، ص-ص 178-179.

- عليها، كما يحرص على حسن تسيير التعهدات المالية تجاه الخارج وضبط سوق الصرف والتأكد من سلامة النظام المصرفي وصلابته.
- تكليف بنك الجزائر بإعداد ميزان المدفوعات ويعرض الحالة المالية الخارجية للجزائر.
 - يجب على كل بنك يعمل في الجزائر أن يكون له حساب جاري دائن مع بنك الجزائر لتلبية حاجات عملية التسديد بعنوان نظم الدفع.
 - منع الترخيص بالمساهمات الخارجية في البنوك والمؤسسات المالية التي يحكمها القانون الجزائري، إلا في إطار شراكة تمثل المساهمة الوطنية المقيمة تتعدى 51% على الأقل من رأس المال، من شأنه الحد من تدفق رؤوس أموال أجنبية.
 - إلزام البنوك والمؤسسات المالية بوضع جهاز رقابي داخلي ناجح يهدف إلى التأكد من التحكم في نشاطاتها والإستعمال الفعال لمواردها، والتأكد من صحة المعلومات، والأخذ بعين الإعتبار بصفة ملائمة مجمل المخاطر بما في ذلك المخاطر المالية.
 - أعضاء اللجنة المصرفية بموجب هذا الأمر أصبحت تتكون من المحافظ رئيسا، ثلاث أعضاء يختارون بحكم كفاءتهم في المجال المصرفي المالي والمحاسبي، وقاضيان ينتدبان من المحكمة العليا وينتدبان الثاني من مجلس الدولة بعد استشارة المجلس الأعلى للقضاء، ممثل عن مجلس المحاسبة يختاره رئيس المجلس، ممثل عن الوزير المكلف بالمالية.

المبحث الثاني: أداء وتنافسية النظام المصرفي الجزائري

تدخل الجزائر القرن الواحد والعشرين بنظام مصرفي يغلب عليه الطابع العمومي، بقدرات تنافسية متواضعة في ظل بيئة مصرفية تتسارع تحولاتها، الأمر الذي يتطلب من المصارف الجزائرية القيام بجهود حثيثة لزيادة كفاءتها ومجاراتة التحولات العالمية التي تشهدها الساحة المصرفية، بما يعزز من مكانتها التنافسية.

المطلب الأول: هيكل الجهاز المصرفي الجزائري

إن نجاح التحول من الإقتصاد المخطط إلى إقتصاد السوق يحتاج إلى تطوير المؤسسات الضرورية وقيام الدولة بدورها الملائم، ولا يكتمل التحول إلى إقتصاد السوق حتى تقوم مؤسسات مالية متطورة وقطاع مصرفي متطور يتعامل على أساس علاقات جيدة مع باقي القطاعات الإقتصادية، وقد نجحت السلطات العمومية في الجزائر إلى حد كبير في وضع الإطار القانوني الذي ينظم وظيفة الوساطة المالية يستند إلى ميكانيزمات السوق أي آلية العرض والطلب التي تتحدد من خلالها أسعار الفائدة دون أي تدخل من طرف السلطات العامة، وقد سمح الإطار القانوني المنظم لوظيفة الوساطة المالية بإنشاء البنوك الخاصة وفروع البنوك الأجنبية في الجزائر¹.

واستنادا إلى تقرير صادر عن بنك الجزائر فإن النظام المصرفي في نهاية عام 2016 بقي يتشكل من تسعة وعشرين (29) مصرفا ومؤسسة مالية، تقع مقراتها الإجتماعية بالجزائر العاصمة منها²:

- ستة (06) مصارف عمومية، من بينها صندوق التوفير، وهي بنوك تجارية مملوكة للدولة بالكامل، وهي لا تزال اللاعب الأساسي على الساحة (تستحوذ على أكبر حصة من السوق المصرفي) حاليا نظرا لتجدرها وشبكاتها الواسعة التي تغطي معظم البلاد.
- أربعة عشر (14) مصرفا خاصا برؤوس أموال أجنبية، من بينهم مصرفا واحدا (01) برؤوس أموال مختلطة، وهي بنوك تجارية تم إنشاؤها بعد تحرير السوق المصرفية وانفتاحها على القطاع الخاص المحلي والأجنبي، وقد قام مجلس النقد والقرض باعتماد عدد كبير منها، ويعد بنك

¹ طرشي محمد، "متطلبات تفعيل الرقابة المصرفية في ظل التحرير المالي والمصرفي-دراسة حالة الجزائر"، مذكرة نيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، تخصص مالية ونقود، جامعة حسيبة بن بوعلي-الشلف، غير منشورة، الجزائر، 2012-2013، ص 251.

² تقرير بنك الجزائر لسنة 2016، ص 81.

البركة وهو بنك مختلط (بين بنك البركة الدولي وبنك الفلاحة والتنمية الريفية) أول بنك خاص في الجزائر.

- ثلاثة (03) مؤسسات مالية، من بينها مؤسستين (02) عموميتين، وهي المؤسسات المالية غير المصرفية التي حول لها قانون النقد والقرض القيام بمختلف العمليات المالية (عمليات الصرف، عمليات على الذهب والمعادن الثمينة، توظيف القيم المنقولة وكل منتج مالي واكتتابها وشرائها وتسييرها وحفظها وبيعها، تقديم خدمات الإستشارة المالية والهندسة المالية وكل الخدمات الموجهة لتسهيل إنشاء المؤسسات أو التجهيزات)، فيما عدا تلقي أموال من العموم وإدارة وسائل الدفع أو وضعها تحت تصرف زبائنها.
- خمسة (05) شركات تأجير، من بينها ثلاثة (03) عمومية.
- تعاقدية واحدة (01) للتأمين الفلاحي، معتمدة للقيام بالعمليات المصرفية والتي اتخذت في نهاية 2009 صفة مؤسسة مالية.

وبصفة عامة، تقوم المصارف بجمع الموارد لدى الجمهور وتوزيع القروض للعملاء مباشرة أو من خلال شراء سندات المؤسسات وإتاحة وسائل الدفع للعملاء وضمن تسييرها، كما تقوم بمختلف العمليات المصرفية الملحقة، بالمقابل تقوم المؤسسات المالية بجميع العمليات المصرفية باستثناء جمع الموارد لدى الجمهور وتسيير وسائل الدفع¹.

في القطاع المصرفي الجزائري، تواصل المصارف العمومية هيمنتها من خلال أهمية شبكات وكالاتها الموزعة على كامل التراب الوطني، رغم أن وتيرة إنشاء وكالات المصارف الخاصة تتسارع في السنوات الأخيرة، فالزيادة المدعّمة في نشاط المصارف الخاصة تساهم في تنمية المنافسة، سواء على مستوى جمع الموارد أو على مستوى توزيع القروض وعرض الخدمات المصرفية للزبائن، في حين تتموقع شبكات المصارف الخاصة أساسا في شمال البلاد، بينما تغطي شبكات وكالات المصارف العمومية كامل التراب الوطني. ففي نهاية ديسمبر 2016، بلغ عدد وكالات شبكة المصارف العمومية 1134 وكالة و 355 وكالة بالنسبة للمصارف الخاصة، و 88 وكالة للمؤسسات المالية، مقابل 1123 وكالة، و 346 وكالة، و 88 وكالة على التوالي في نهاية 2015، بذلك بلغ إجمالي وكالات المصارف والمؤسسات المالية 1577 مقابل 1557 في 2015، أي ما يعادل وكالة واحدة لكل 25900 نسمة (25600 نسمة في 2015). وبقيت نسبة السكان العاملين إلى الوكالات

¹ تقرير بنك الجزائر لسنة 2015، ص 90.

المصرفية مستقرة تقريبا، أي ما يعادل 7680 شخصا في سن العمل لكل شبك مصرفي في 2016 مقابل 7600 في 2015.

الجدول (01-03): تطور شبكة المصارف الجزائرية وبعض المؤشرات المتعلقة بها (2012-2016)

السنوات	2012	2013	2014	2015	2016	البيان
المصارف العامة	1091	1094	1113	1123	1134	
المصارف الخاصة	301	315	325	346	355	
المؤسسات المالية	86	85	88	88	88	
إجمالي عدد الشبايبك	1478	1494	1526	1557	1577	
عدد الشبايبك / عدد السكان	25370	25600	25360	25660	25900	
اليد العاملة النشطة / عدد الشبايبك	7700	8000	7500	7600	7680	

المصدر: من إعداد الطالبتين إعماداً على تقارير بنك الجزائر لسنوات 2013، 2015، 2016.

يظهر الجدول أعلاه إرتفاعاً مستمراً في عدد الشبايبك البنكية داخل القطاع المصرفي الجزائري وهي تعكس بالدرجة الأولى توسع شبكة المصارف والمؤسسات المالية الخاصة والأجنبية عبر كامل التراب الوطني، كما تشير البيانات إلى أن الجهاز المصرفي في الجزائر يغلب عليه الطابع العمومي، في حين أن المصارف الخاصة لازالت بنوكاً فتية تبحث عن مكانة لها في السوق المصرفية الجزائرية، وهو الأمر الذي يؤدي إلى غياب روح المنافسة، ويتسبب في تراجع المركز التنافسي للجهاز المصرفي الجزائري.

وفيما يخص مؤشر عدد الشبايبك البنكية نسبة لعدد السكان، فإن هذه النسبة لازالت بعيدة عن المعدل العالمي المقدر بشبايك بنكي لكل 10000 مواطن، أما نسبة اليد العاملة النشطة إلى عدد الشبايبك البنكية تحسنت بدورها، وهي مؤشر على تحسن الصيرفة من هذا المنظور، فتوسع شبكة المصارف والمؤسسات المالية في القطاع المصرفي الجزائري يتطلب توظيف عمالة جديدة.

المطلب الثاني: مؤشرات الجهاز المصرفي الجزائري

يعدّ الرفع من أداء المصارف من أولويات واهتمامات البنوك، إذ أن سياسات الإصلاح

المصرفي تهدف إلى توفير المناخ والظروف الملائمة لتحقيق هذا الهدف، ولمسايرة المستجدات والمتغيرات الاقتصادية، وفيما يلي عرض لبعض المؤشرات الخاصة بالجهاز المصرفي الجزائري من حيث هيكل الودائع والقروض.

أولاً: هيكل الودائع

إن نشاط جمع الودائع يعتبر جوهر النشاط المصرفي، خصوصاً البنوك التجارية، حيث

تعرف بنوك الودائع، وتنقسم إلى ودائع جارية وودائع لأجل.

والجدول التالي يبين هيكل الودائع في البنوك الجزائرية وحصّة كل من البنوك العمومية والبنوك الخاصة:

الجدول (02-03): تطور حجم الودائع في القطاع المصرفي الجزائري خلال الفترة (2012-2016)

2016	2015	2014	2013	2012	السنوات نوع الودائع
3732,2	3891,7	4428,2	3537,5	3356,4	ودائع تحت الطلب
3060,5	3297,7	3705,5	2942,2	2823,3	البنوك العمومية
671,7	594,4	722,7	595,3	533,1	البنوك الخاصة
4409,3	4443,4	4090,3	3691,7	3333,6	ودائع لأجل
4010,7	4075,8	3800,2	3380,4	3053,6	البنوك العمومية
398,6	367,6	290,1	311,3	280,0	البنوك الخاصة
938,4	865,6	599,0	558,2	548,0	ودائع موضوعة كضمان
833,7	751,2	494,4	419,4	426,2	البنوك العمومية
107,7	114,4	104,6	138,8	121,2	البنوك الخاصة
9079,9	9200,7	9117,5	7787,4	7238,0	مجموع الودائع
%87,1	%88,3	%87,7	%86,6	%87,1	حصّة البنوك العمومية
%12,9	%11,7	%12,3	%13,4	%12,9	حصّة البنوك الخاصة

المصدر: تقرير بنك الجزائر لسنة 2016، ص 85.

بعد الإنخفاض المسجل في سنة 2015 المقدر بـ 2,2%، انخفضت من جديد نسبة الودائع تحت الطلب ولأجل الجمعة من طرف المصارف في سنة 2016 بـ 2,3%، وانخفض مجموع الودائع الجمعة في نهاية 2016 بـ 1,3، مقابل زيادة 0,9% في 2015 و 17,08% في 2014¹.

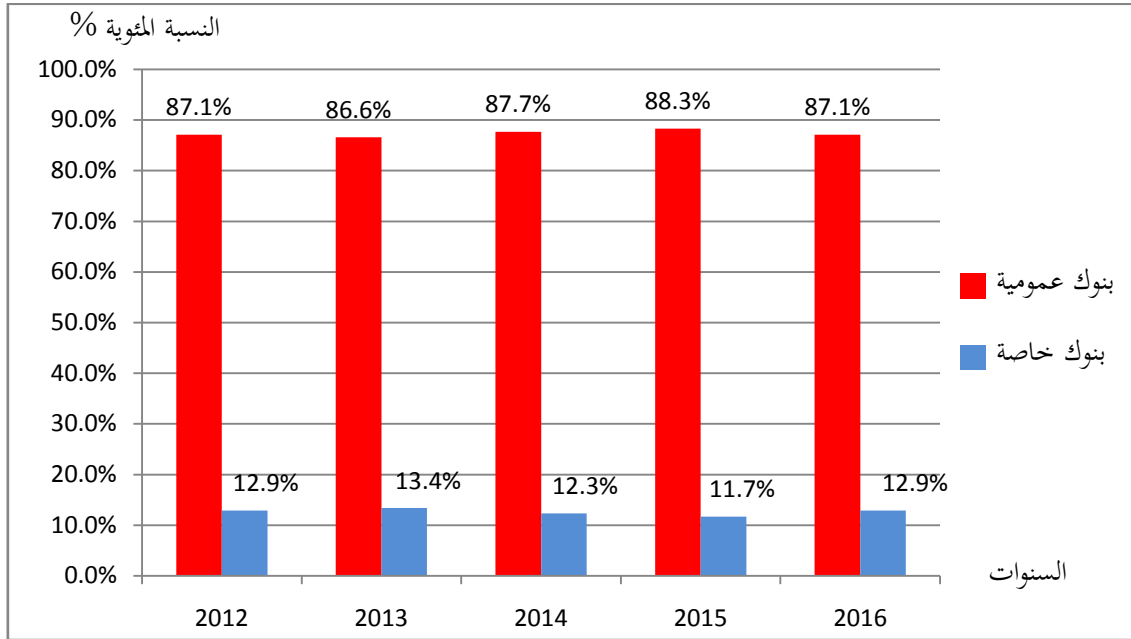
ويتضح من الجدول أعلاه أن الودائع قد سجلت إرتفاعا متزايدا خلال الفترة (2012-2016) بنسب متفاوتة، حيث قدرت نسبة الزيادة بـ 25,45% بالرغم من انخفاضها في 2016، نتيجة لإستمرار الإختلالات في الإقتصاد الكلي خصوصا في الحسابات الخارجية، فكانت نسبة الإنخفاض بين سنتي (2015 و 2016) تقدر بـ 1,31%، أما الزيادة بين (2012 و 2013) فقدت بـ 7,60%، كذلك بين سنتي (2013-2014) كانت نسبة الزيادة 17,08%، أما سنتي (2014-2015) فقدت بـ 0,91%.

يلاحظ من الجدول كذلك أن الودائع تحت الطلب في مجمل الودائع تحت الطلب ولأجل الجمعة من طرف المصارف قد انخفضت حيث قدرت بـ 45,8% مقابل 46,7% في نهاية 2015، هذه الودائع انخفضت على مستوى المصارف العمومية بـ 7,2%، بينما ارتفعت الودائع تحت الطلب على مستوى المصارف الخاصة بواقع 13,1، كما أن الودائع لأجل انخفضت قليلا في المصارف العمومية بـ 1,6% وارتفعت المصارف في المصارف الخاصة بـ 8,4%.

أما عن حصة ودائع المصارف العمومية فقد بلغت 87,1% في 2016 مسجلة إنخفاضاً بـ 1,2 نقطة مقارنة بـ 2015 (88,1)، وانتقلت حصة ودائع المصارف الخاصة من 11,7% في 2015 إلى 12,9% في 2016.

¹ تقرير بنك الجزائر لسنة 2016، ص85.

الشكل (01-03): حصص البنوك العمومية والخاصة من إجمالي الودائع (2012-2016)



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول السابق.

من الشكل أعلاه نلاحظ أن البنوك العمومية لا تزال تهيمن على هيكل الودائع داخل القطاع المصرفي الجزائري متخطية بذلك حاجز الـ 85% خلال سنوات الدراسة (2012-2016)، في حين أن البنوك الخاصة ورغم تواجدها منذ صدور قانون النقد والقرض 90-10، فإن حصتها من إجمالي الودائع لازالت ضئيلة، نتيجة إفلاس بعضها ما أدى إلى زعزعة ثقة المتعاملين الإقتصاديين بها.

ثانيا: هيكل القروض

إذا كانت الودائع هي المصدر الرئيسي لأموال البنوك التجارية، فإن القروض هي الإستخدام الرئيسي لتلك الأموال، وعمليات الإقراض للعملاء هي الخدمة الرئيسية التي يقدمها البنك التجاري، وفي نفس الوقت، المصدر الأول لربحيته، لذلك هناك عدة إعتبارات يجب مراعاتها عند منح القروض بأنواعها المختلفة، بل وهناك سياسات للإقتراض لا بد من وجودها لإدارة العمليات المصرفية الخاصة بالقروض بكفاءة وفعالية، حيث نلاحظ أن البنوك الجزائرية في منحها للقروض تركز أساسا على قيمة ونوعية الضمانات المقدمة في ملف طلب القروض أكثر ما تركز

على كفاءة الإستثمار ومردوديته¹. وتتجسد أهمية القروض والإئتمان المقدم من النظام المصرفي بشكل عام والبنوك التجارية بشكل خاص لإحداث التنمية وكيفية تعظيمه إداريا و بشكل لا يحدث أي ضغوط إنكماشية أو تضخمية داخل الإقتصاد، والإئتمان المصرفي نشاط إقتصادي في غاية الأهمية، له تأثير متشابك ومتعدد الأبعاد للإقتصاد².

والجدول التالي يوضح القروض الممنوحة للقطاع العام والقطاع الخاص وحصص كل من البنوك العمومية والبنوك الخاصة:

الجدول (03-03): هيكل القروض المقدمة للقطاع العام والقطاع الخاص خلال الفترة (2012-2016)

السنوات	2012	2013	2014	2015	2016
قروض المصارف					
القروض الموجهة للقطاع العام	2040,7	2434,3	3382,9	3689,0	3952,8
البنوك العمومية	2040,7	2434,3	3373,4	3679,5	3943,3
البنوك الخاصة	00	00	9,5	9,5	9,5
القروض الموجهة للقطاع الخاص	2244,9	2720,2	3120,0	3586,6	3955,0
البنوك العمومية	1675,4	2023,2	2338,7	2687,1	2982,0
البنوك الخاصة	569,5	697,0	781,3	899,5	973,0
مجموع القروض الممنوحة	4285,6	5154,5	6502,9	7275,6	7907,8
حصص البنوك العمومية	%86,7	%86,5	%87,8	%87,5	%87,6
حصص البنوك الخاصة	%13,3	%13,5	%12,2	%12,5	%12,4

المصدر: تقرير بنك الجزائر لسنة 2016، ص 90.

¹ خالفي وهيبية، "تقييم أداء المنظومة المصرفية بعد الإصلاحات الإقتصادية-حالة الجزائر"، أطروحة نيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، تخصص نقود ومالية، جامعة الجزائر3، غير منشورة، الجزائر، 2013-2014، ص 139.

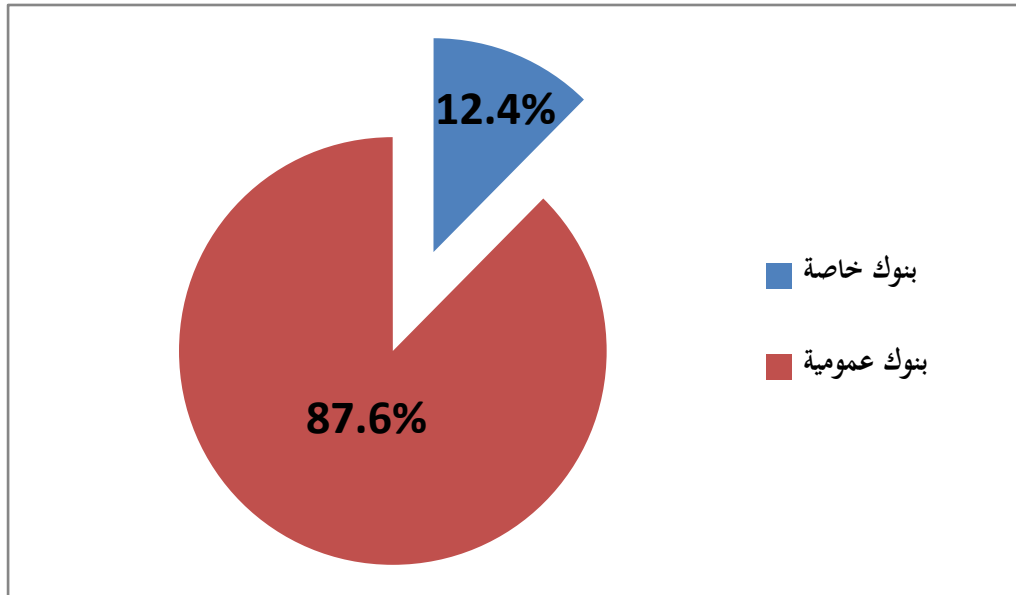
² قراش عمر، "متطلبات إرساء الاندماج المصرفي في الجزائر بالإشارة إلى تجارب دولية"، مذكرة نيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص نقود ومالية، جامعة حسينية بن بوعلي-الشلف، غير منشورة، الجزائر، 2012-2013، ص 128.

يعكس الجدول أعلاه تطور حجم القروض الممنوحة من طرف البنوك الجزائرية، حيث عرفت زيادة معتبرة خلال الفترة (2012-2016) تقدر بـ 84,5%، وسجل إجمالي القروض نمواً متباطئاً في 2016 قدره 8,7% مقارنة بـ 11,9% في 2015 و 26,2% في 2016، أما النسب المسجلة في حجم القروض حسب القطاعات، فقد تم تسجيل نسبة 50% سنة 2016 للقطاع العام، وهذه النسبة هي نفسها للقطاع الخاص، وهذا ما يعكس توجهات الدولة في مجال تشجيع القطاع الخاص.

كما يبرز الجدول أعلاه إستحواذ البنوك العمومية على أكبر حصة من إجمالي القروض الممنوحة، حيث لم تنزل هذه النسبة عن 85% خلال الفترة (2012-2016).

في حين تبقى مساهمة البنوك الخاصة في منح القروض وخاصة القطاع العام ضعيفة نظراً لإهتمامها بتمويل نشاط الإستيراد وتقديم بعض التسهيلات الإئتمانية قصيرة الأجل، وبهذا يمكننا القول بأن البنوك الخاصة لا تساهم في التنمية الإقتصادية بالشكل الذي ينتظر منها، لأنها لا تزال بعيدة عن تمويل المشاريع الإستثمارية المتوسطة والطويلة الأجل (أنظر الشكل أدناه).

الشكل (02-03): حصة البنوك العمومية والبنوك الخاصة من القروض الموزعة لسنة 2016



المصدر: من إعداد الطالبتين إعتقادا على معطيات الجدول السابق.

من خلال الشكل نلاحظ استحواذ البنوك العمومية على حصة كبيرة من سوق الإقراض في الجزائر سنة 2016 بنسبة 87,6% أي ما قيمته 6925,3 مليار دينار، أما البنوك الخاصة

فقدت نسبتها من سوق الإقراض بـ 12,4% أي 982,5 مليار دينار، وكانت موزعة تقريبا كليا للقطاع الخاص بقيمة 973 مليار دينار.

وبصفة عامة، وبناء على ما سبق يمكن القول بأن المنافسة غير قائمة بين البنوك العمومية والبنوك الخاصة بسبب السيطرة شبه الكلية للأولى على السوق المصرفية الجزائرية، بل بقيت المنافسة قائمة بين البنوك العمومية نفسها فيما يتعلق بالمنافسة على كسب أكبر حصة من السوق بالإستحواذ على أكبر قدر من الموارد ومنح حجم من القروض، وكذا المنافسة في تقديم أكبر حجم من الخدمات المصرفية وتنوع المنتجات.

المطلب الثالث: تنافسية القطاع المصرفي الجزائري

يواجه النظام المصرفي الجزائري مع مطلع القرن الحادي والعشرين صعوبات وتحديات في ظل بيئة مالية ومصرفية تتسم بالتغير المستمر والحساسية الشديدة للمتغيرات العالمية، في مناخ عالمي تتسارع وتتشابك فيه التطورات والتحولات الإقتصادية والمالية والمصرفية، وعليه يتعين على النظام المصرفي الجزائري الإستعداد لإستيعاب التحديات الجديدة، وذلك من خلال التخلي عن صفة الإتكالية التي يعيشها وأن يسعى إلى تحسين أدائه وتطوير قدراته التنافسية، بما يسمح له بالإندماج في الإقتصاد العالمي، والقدرة على مجابهة المنافسة المحلية والعالمية.

أولاً: واقع التنافسية في المصارف الجزائرية

يعتبر الإقتصاديون أن المنافسة المصرفية هي أحسن طريقة لتنظيم النظام المصرفي وزيادة كفاءته واستقراره، وبالنظر إلى هيكل الجهاز المصرفي الجزائري والذي يتشكل من 29 مصرفاً ومؤسسة مالية منها 06 بنوك عمومية و 14 مصرفاً خاصاً، تجدر الإشارة إلى أن المصارف الخاصة الموجودة في الجزائر هي فروع لبنوك أجنبية أو ملكية جزائرية مختلطة مع الملكية الأجنبية، مما يعني غياب المصارف الوطنية ذات الملكية الخاصة، وهذا يؤثر على درجة المنافسة بين المصارف ومستوى الخدمات المقدمة، فبالرغم من العدد الكبير للبنوك الخاصة والأجنبية، فإن الأرقام والإحصائيات تشير إلى السيطرة شبه المطلقة للبنوك العمومية على القطاع المصرفي الجزائري، فتبين من خلال العرض السابق أنها تستحوذ على ما يربو عن 72% من حصص الصيرفة في السوق المصرفي خلال الفترة (2012-2016).

وبالعودة لقانون النقد والقرض (90-10)، فقد بات المجال مفتوحاً أمام البنوك التجارية العمومية لتتنافس فيما بينها على مختلف النشاطات والأعمال المصرفية، من خلال تعبئة المدخرات

ومنح القروض خاصة وأنها تشكل مجتمعة حصة الأسد من السوق المصرفية الجزائرية، وهو الأمر الذي يجعل المنافسة تدور فيما بينها بعيدا عن البنوك الخاصة التي تتميز بحصة سوقية ضعيفة¹. فالتفاوت الملحوظ بين مساهمة القطاع العمومي والقطاع الخاص في السوق المصرفية الجزائرية يؤدي إلى ضعف في كفاءة وأداء الجهاز المصرفي الجزائري، رغم الجهود المبذولة لفتح المجال أمام القطاع الخاص، وبالتالي فإن واقع المنافسة في القطاع المصرفي الجزائري يتسم ب²:

- تقديم خدمات مصرفية لا تستجيب للمتطلبات الحالية.
 - غياب التسويق المصرفي (التسويق المصرفي الحديث).
 - ضعف الإدخار ، مما يؤثر سلبا على موارد المصارف.
 - ثقل الإجراءات والتعقيدات في المعاملات المصرفية.
 - ضعف كفاءة أداء العنصر البشري وضعف استخدام التكنولوجيا والأنترنت.
- وفي ظل هذه الظروف، يخشى على البنوك الجزائرية من فقدان مكانتها في السوق المصرفية الإقليمية والعالمية.

ثانيا: الإمكانيات التنافسية للمصارف الجزائرية

رغم ما يعانيه الجهاز المصرفي الجزائري من مشاكل وعقبات، إلا انه يملك إمكانيات معتبرة لا يستهان بها، نذكر منها³:

1. وجود نوع من الإستقرار المالي الإقتصادي

سمحت الزيادة المواتية في أسعار البترول بوضع خطط وبرامج إستثمارية طموحة بالنسبة للدول النفطية، إذ أن ارتفاع أسعار المحروقات أضفى نوعا من الراحة المالية على الجزائر، حيث تم استغلالها في بعث النشاط الإقتصادي الجزائري من خلال سياسة مالية تنموية، وهو ما سمح بتحسين

¹ عبد الرزاق حميدي، "أثر إدارة الجودة الشاملة في تطوير تنافسية البنوك-مع الإشارة لحال الجزائر"، مذكرة نيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، شعبة علوم إقتصادية، تخصص إدارة تسويقية، جامعة محمد بوقرة، بومرداس، غير منشورة، الجزائر، 2013-2014، ص328.

² محمد حمو، "أثر إتفاقيات تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية على الصناعة المصرفية بالبنوك الجزائرية"، مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، تخصص نقود ومالية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، غير منشورة، الجزائر، 2009، ص125.

³ عبد الرزاق حميدي، "أثر إدارة الجودة الشاملة في تطوير تنافسية البنوك-مع الإشارة لحال الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص ص 333-334-بتصرف.

بعض المؤشرات الكلية بشكل ملحوظ، لعل من أهمها القضاء على مشكل البطالة، كل هذا سمح بتوفير كتلة مالية كبيرة داخل النظام المصرفي وخارجه.

2. إمتلاك وت مختصة في المجال المصرفي والقانوني

إن اغلب البنوك والمؤسسات المالية سواء كانت وطنية أم أجنبية، تحتاج إلى موارد بشرية ذات كفاءة مالية وقدرة مؤثرة على جلب مختلف المودعين، كما تتطلب هاته البنوك إطارا مؤهلة تقنيا وقانونيا من أجل تقديم خدمات مصرفية ذات جودة عالية ضمن إطار القانون الداخلي المسيّر لتلك المؤسسات المصرفية، ونستطيع القول أن الجزائر وفرت عددا كبيرا من المدارس والمراكز التكوينية المتخصصة في التأهيل للوظيفة المصرفية، وبالتالي فإن وجود كفاءات بشرية عالية وذات مهارات نعتزف بها يؤدي لا محالة إلى تحسين العمل المصرفي.

3. تأسيس نظام التأمين على الودائع في الجزائر

تم تأسيس نظام التأمين على الودائع في الجزائر بمقتضى الأمر 03-11، حيث تجبر البنوك أن تشارك في تمويل صندوق ضمان الودائع المصرفية بالعملة الوطنية، ينشئه البنك المركزي، ذلك أن تطبيق نظام التأمين على الودائع يحقق المزايا التالية¹:

- يستهدف هذا النظام الحفاظ على السلامة المالية لبنوك ويجنبها التعرض للفشل أو الإعسار المالي، حيث ينطوي هذا النظام على فرض ضوابط على البنوك.
- يؤدي إلى زيادة حجم الودائع للبنوك نظرا لتعزيز ثقة المودعين، الأمر الذي ينعكس إيجابا على إمكانية البنك في توظيف هذه الودائع.
- يعمل هذا النظام على حل مشاكل الفشل المالي التي تتعرض لها البنوك، مما يوفر الثقة لدى المودعين إلى عدم حدوث زعر مالي في حالة تعثر أحد البنوك.

4. القيام بالعديد من الإصلاحات

لقد أولت السلطات الجزائرية إهتماما بتطوير وإصلاح قطاعها المصرفي وذلك تماشيا مع سياسة الإنفتاح على إقتصاد السوق الحر، ويندرج الإصلاح المصرفي والذي تجلّى بوضوح بعد صدور قانون النقد والقرض الصادر في 14 أبريل 1990 ضمن سياق الإصلاحات الإقتصادية والمصرفية

¹ بريش عبد القادر، "أهمية ودور نظام التأمين على الودائع-مع الإشارة إلى حالة الجزائر"، ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحويلات الإقتصادية-واقع وتحديات، المنظم بجامعة الشلف، يومي 14-15 ديسمبر 2004، ص 97.

نظرا للدور الذي يلعبه هذا الإصلاح خاصة فيما يتعلق بضبط نشاط البنوك وضبط قواعد المنافسة في السوق المصرفية¹.

ثالثا: أهمية تحسين القدرات التنافسية للمصارف الجزائرية

إن التواجد في عصر العولمة تواجد مرهون بعناصر التفوق والإمتياز، وتوفر عناصر القدرة التنافسية يفيد المصارف الجزائرية في²:

- إرتفاع العائد والمردود والربح المتراكم.
- إزدياد القدرة وإمتلاك المهارة ورفع الكفاءة.
- تعميق الأنشطة الإستثمارية.
- إختراق الأسواق المختلفة بفاعلية وجدارة وكفاءة.
- القدرة على التمركز بقواعد راسخة ثابتة وقوية.
- القدرة على التوسع في السوق بفاعلية ومرونة عالية.
- الوصول إلى تحقيق رضا وولاء العميل.

رابعا: معوقات تطوير تنافسية المصارف الجزائرية

على الرغم من التحسن الملحوظ على مستوى الجهاز المصرفي الجزائري، إلا أنه لا يزال يعاني من بعض العراقيل مقارنة مع بعض المصارف العربية والأجنبية، حيث لا تزال قدراته التنافسية بعيدة عن المستوى المطلوب، وهذا عائد إلى العديد من العقبات نذكر منها:

1. الوضعية القانونية للمصارف الجزائرية

تؤثر القوانين واللوائح المنظمة للعمل المصرفي، فقد تكون ضمن المعوقات إذا ما اتصفت بالجمود وعدم تقدير ظروف العمل المصرفي وما يتطلبه من كفاءات وجهود وتركيز³.

¹ بريش عبد القادر، "التحرير المصرفي ومتطلبات تطوير الخدمات المصرفية وزيادة القدرة التنافسية للبنوك الجزائري"، أطروحة نيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، فرع نقود ومالية، جامعة الجزائر، غير منشورة، الجزائر، 2005-2006، ص56-بتصرف.

² عبد الرزاق حميدي، "أثر إدارة الجودة الشاملة في تطوير تنافسية البنوك-مع الإشارة لحال الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص ص 336-336.

³ عبد الرزاق حميدي، "أثر إدارة الجودة الشاملة في تطوير تنافسية البنوك-مع الإشارة لحال الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص340.

2. صغر حجم المصارف الجزائرية

على الرغم من التطور الذي شهدته المصارف الجزائرية من حيث زيادة أصولها ورؤوس أموالها، غلا أنها لا زالت تعاني من صغر حجمها مقارنة مع المصارف العربية والأجنبية¹، التي من أجل تقوية مكانتها وتعزيز تنافسيتها اتجهت إلى الاندماج فيما بينها، الشيء المنعدم في الجزائر حاليا.

3. البعد الإداري ومشكلة الكوادر

يتعلق الأمر هنا بقلّة وضعف الخبرات المصرفية وعدم دراية العاملين بالمصارف الجزائرية بأسس العمل المصرفي المعاصر، علاوة على الذهنية التي تدار بها المصارف الجزائرية، فهي تدار بذهنية الموظف الذي يحضر البنك في وقت محدد لينتهي بعض ساعات عمله وينصرف، في حين أن المصارف المتطورة يعملون بمعنويات مرتفعة وروح مبادرة عالية².

4. زعزعة ثقة العملاء في المصارف الجزائرية بسبب الفضائح المالية

هذا نتيجة سلسلة الفضائح والإفلاسات التي شهدتها النظام المصرفي الجزائري منها ظهور أزمة بنك خليفة عام 2003 وإعلانه إفلاسه، وما تسبب فيه من ضياع الأموال وحقوق المودعين، ونفس الشيء حدث مع البنك الصناعي والتجاري الجزائري.

5. التركيز المصرفي

ويقصد به هيمنة مصارف معينة على النشاط العام، حيث نجد أن التركيز في النشاط المصرفي الجزائري يشكل الميزة الأساسية له، حيث بلغت الحصة النسبية للمصارف العمومية أكثر من 85% من إجمالي الأصول المصرفية، وتحدّ هذه النسبة العالية من المنافسة في النشاط المصرفي وما لذلك من انعكاسات سلبية على أداء المصارف الجزائرية.

6. ضعف استخدام التكنولوجيا

يحتاج الجهاز المصرفي الجزائري إلى زيادة مستوى الإستثمار في التكنولوجيا المصرفية الحديثة، وذلك حتى يكون قادرا على مواكبة المنافسة في الأسواق الداخلية والخارجية.

¹ خالفي وهيبية، "تقييم أداء المنظومة المصرفية بعد الإصلاحات الإقتصادية-حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص175.

² عبد الرزاق حميدي، "أثر إدارة الجودة الشاملة في تطوير تنافسية البنوك-مع الإشارة لحال الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص240.

المبحث الثالث: سبل دعم القدرات التنافسية للنظام المصرفي الجزائري

لقد أضحي لزاما على الدولة الجزائرية كغيرها من دول العالم أن تسعى بخطوات متسارعة نحو تطوير أداء وكفاءة مصارفها حتى تستطيع الإرتقاء إلى مستوى التحديات المتباينة التي تواجه العمل المصرفي خلال القرن الحادي والعشرين، ولكي تتمتع المصارف الجزائرية بميزة نسبية في نشاطها وأعمالها فإن الأمر يتطلب منها بذل الكثير من الجهد لزيادة كفاءتها وقدرتها التنافسية، وبذلك تكون ضمن مصاف البنوك المتطورة.

المطلب الأول: الإندماج المصرفي وخصخصة المصارف

يعد الإندماج المصرفي وخصخصة المصارف من ضمن الإتجاهات والسبل ينبغي على المصارف الجزائرية أن تعتمدهما حتى تتمكن من إمتلاك المزايا التنافسية الخاصة والإستمرار ضمن المحيط التنافسي الدولي.

أولاً: الإندماج المصرفي

كما تم ذكره سابقا، يعد أحد أهم نواتج العولمة، أو أحد المتغيرات المصرفية التي تسهم في الرفع من القدرة التنافسية، لذلك نرى انه من الضروري على المصارف الجزائرية أن تعتمد على سياسة الإندماج المصرفي وأن تولي لها أهمية كبيرة في مواجهة التحديات المرتقبة.

1. موقف الجزائر من الإندماج المصرفي

من خلال ما سبق، لاحظنا بأن الإندماج المصرفي لم يقتصر على الدول المتقدمة فحسب، بل شهدت الكثير من الدول العربية حركة من الإندماجات، وفيما يتعلق بالجزائر، فإنه لم يحدث أيّ اندماج بها، ولعل السبب في ذلك يعود إلى¹:

- طبيعة النظام والتشريع المصرفي في الجزائر الذي لم يسمح بقيام عمليات الإندماج سواء بين المصارف العمومية فيما بينها، أو بين المصارف العمومية والمصارف الخاصة الوطنية سواء كانت وطنية أو أجنبية، حيث أن التشريع الجزائري كان يسمح للأجانب بتملك 49% فقط من أسهم المصارف الجزائرية وهو ما اعتبر عائقا أمام المستثمرين الأجانب.
- كبر حجم المصارف العمومية وسيطرتها على النصيب الأوفر من النشاط المصرفي في الجزائر.

¹ قرأش عمر، "متطلبات إرساء الإندماج المصرفي في الجزائر بالإشارة إلى تجارب دولية"، مرجع سبق ذكره، ص ص 142-143.

– يرى بعض الإختصاصيين أن أساس رفض الإندماج المصرفي في المصارف الجزائرية يعود إلى الخوف من فقدان المراكز (المسؤوليات على المصارف) مع أن معظم مسؤولي المصارف من ذلك الصنف الذي يريد أن يحافظ على الختم، وأن هذه المصارف تخدم مصالح خاصة. ولعل القرار المتخذ من طرف وزارة المالية في جوان 2005 والقاضي بالسماح للمصارف الأجنبية بتملك أكثر من 51% من رأسمال المصارف الجزائرية المقترحة للخصوصية والشراكة (BADR-CPA) من شأنه أن يسهم في إنطلاق عمليات الإندماج المصرفي.

2. مبررات الإندماج المصرفي الجزائري

هناك عدة أسباب تؤدي إلى ضرورة إندماج المصارف الجزائرية نذكر منها¹:

- عدم قدرة المصارف الجزائرية منفردة على منافسة المصارف الأجنبية.
- تعتبر رؤوس أموال المصارف الجزائرية صغيرة الحجم مقارنة برؤوس الأموال الضخمة التي تجمعت لدى المصارف العالمية والتي في غالبها هي مصارف مندمجة.
- ضعف كفاءة أداء المصارف الجزائرية ونقص تجربتها في الدخول لمجالات الخدمات المصرفية الحديثة.

3. الحلول المقترحة

ينبغي على الجزائر أن تتبع سياسة الإندماج المصرفي باعتباره ضرورة حتمية في ظل التغيرات والتطورات في العمل المصرفي، ولأجل ذلك يمكن تقديم بعض الإقتراحات التي يمكن أن تساعد الجهاز المصرفي الجزائري في عملية الإندماج بصفة خاصة، وبالتالي تعزيز قدرتها التنافسية²:

- ضرورة الإهتمام بتقوية قاعدة رأسمال المصارف الخاصة وزيادة حجم أصولها ، وهو ما يمكن أن يتحقق من خلال الإندماج المصرفي.
- ضرورة تقوية بنك الجزائر ودعمه من حيث القدرة الإشرافية والتنظيمية ليقوم بدوره الفاعل في وضع وتنفيذ السياسة النقدية والرقابية لاسيما المصارف الخاصة.
- تشجيع التوسع في عمليات الإندماج المصرفي بين الجزائر والدول العربية وكذا الدول الإفريقية وذلك من أجل خلق قاعدة مصرفية لمواجهة المنافسة الأجنبية.

ومن بين الإقتراحات المساعدة أيضا في إندماج المصارف الجزائرية نذكر¹:

¹ بورمة هشام، "النظام المصرفي الجزائري وإمكانية الإندماج في العولمة المالية"، مرجع سبق ذكره، ص114.

² خنفوسي عبد العزيز، "الآثار القانونية والإقتصادية للعولمة على الجهاز المصرفي الجزائري"، رسالة نيل شهادة الدكتوراه، كلية الحقوق، تخصص قانون عام، جامعة الجزائر1، غير منشورة، الجزائر، 2012-2013، ص359.

- تهيئة البيئة التشريعية للقيام بعمليات الاندماج، وذلك عن طريق تعديل قانون البنوك وإبراز مواد تتضمن توفير حوافز مشجعة ومقنعة ومرضية لطرفي الاندماج.
- ضمان استمرار درجة المنافسة بعد إجراء عمليات الاندماج، وذلك لأن عملية الاندماج بما تؤدي إليه من انخفاض في عدد المصارف العاملة في السوق المصرفي قد تحد من المنافسة وتزيد من درجة التركيز، ومن أجل ذلك يجب على المشرع الجزائري أن يعمل على الإسراع بإصدار قانون المنافسة ومنع الإحتكار لكي تستمر المنافسة ويمنع الإحتكار بعد القيام بعملية الاندماج.

ثانيا: خصخصة المصارف

إن رغبة الجزائر في مواكبة التطورات ومواجهة المنافسة الدولية يتطلب منها تبني خيار خصخصة مصارفها كون هذه الأخيرة تعد من أحد البدائل الضرورية للبدء في التطوير وزيادة القدرة التنافسية للقطاع المصرفي الجزائري.

1. مسيرة خصخصة المصارف في الجزائر

تدخل عملية خصخصة بعض المصارف العمومية الجزائرية في إطار الإصلاحات الإقتصادية التي شرعت فيها البلاد منذ مدة وذلك ضمن شروط واقتراحات صندوق النقد الدولي، ولحد الساعة فإن عملية خصخصة القطاع المصرفي الجزائري تسير بوتيرة ضعيفة يشوبها تردد كبير، ذلك على غرار خصخصة المؤسسات العمومية الأخرى والتي حققت الحكومة مراحل متقدمة منها، هذا الخلاف في الإستراتيجية بين التأخر في خصخصة القطاع المصرفي والتسارع الكبير في خصخصة المؤسسات الأخرى يرجع إلى أن القطاع المصرفي هو من أكثر القطاعات الإقتصادية حساسية، وآثاره تمتد مباشرة إلى الإقتصاد ككل، وقد تم الشروع في عملية الخصخصة باختيار ثلاثة مصارف عمومية في المرحلة الأولى، وهي القرض الشعبي الجزائري CPA، بنك التنمية المحلية BDL والبنك الوطني الجزائري BNA².

¹ سعاد حوحو، "خصوصية البنوك العمومية واندماجها وأثرهما على الإقتصاد-دراسة إستشرافية لحالة الجزائر"، (مأكرة نيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية، وعلوم التسيير، قسم الإقتصاد، جامعة محمد خيضر-بسكرة، غير منشورة)، الجزائر، 2012-2013، ص 225.

² بورمة هشام، "النظام المصرفي الجزائري وإمكانية الإندماج في العولمة المالية"، مرجع سبق ذكره، ص ص 87-88.

وقد تم اختيار القرض الشعبي الجزائري والذي يعد من أكبر وأقوى البنوك التجارية العمومية في الجزائر، كأول بنك يتم إدخاله إلى ورشة الخصخصة، وتتلخص أسباب اختيار القرض الشعبي الجزائري فيما يلي¹:

- أنه يتمتع بصحة مالية جيدة.
 - انه يستجيب للمعايير الدولية المعروفة في الأسواق المالية.
 - أنه يملك حصة سوقية تقدر بـ 13% من السوق المصرفي الجزائري.
 - العدد الكبير لشبكة وكالاته والتي تجاوزت 125 وكالة على مستوى التراب الوطني.
 - يحظى باهتمام كبير من جانب البنوك والمستثمرين الأوروبيين بوجه خاص.
- إلا أن القرض الشعبي الجزائري عرف سنة 2001 تجربة فاشلة بعد مفاوضات متقدمة مع الشركة العامة (Société Générale) الفرنسية والتي أبدت إستعدادا دها فيما سبق للإستحواذ على حصة 50% من رأسمال البنك، وفي ديسمبر 2002 تم إعادة إحياء المشروع، إذ كلف بنك الإخوة لازار الفرنسي بتأطير عملية فتح رأسمال القرض الشعبي الجزائري، إلا أن العملية لم يكتب لها النجاح بسبب الوضعية المالية للبنك وثقل محفظته بالقروض المتعثرة من جهة ومن جهة أخرى بسبب محدودية نسبة ملكية الطرف الأجنبي التي حددت بـ 49% فقط².
- أما مشروع خصصة بنك التنمية المحلية BDL فقد بدا من خلال الدراسة التحضيرية لفتح رأسماله التي أنجزت من طرف الهيئات الأجنبية وبمساعدة البنك الدولي، إلا أن هذا المشروع رفض من طرف فئات كالعامل والأفراد، وبهذا توقف مسار خصصة بنك التنمية المحلية في 2004 بقرار من وزارة المالية³.

¹ مهدية صغير، "خصوصية البنوك العمومية وأثر ذلك على النظام المصرفي الجزائري-دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري"، مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، تخصص نقود ومالية، جامعة الجزائر، غير منشورة، الجزائر، 2008-2009، ص 159.

² بعلي حسني مبارك، "إمكانيات رفع كفاءة أداء الجهاز المصرفي الجزائري في ظل التغيرات الاقتصادية والمصرفية المعاصرة"، مرجع سبق ذكره، ص 142.

³ سعاد حوحو، "خصوصية البنوك العمومية واندماجها وأثرهما على الاقتصاد-دراسة إستشرافية لحالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص 215.

2. معوقات خصخصة المصارف في الجزائر

هناك مشاكل خاصة بمسألة خصخصة المصارف في الجزائر والتي تعمل جميعها على عرقلة هذه العملية وتعطيلها زمنيا، الأمر الذي يؤثر على كفاءة الجهاز المصرفي في الجزائر، ويحد من قدراته التنافسية، وهذه المعوقات نوجزها فيما يلي¹:

- مشكلة الديون الغير مضمونة الدفع والتي تعد من العوائق الأساسية المعرّقة للخصوصية، لأن هذه الديون تصنف ضمن الديون صعبة الإسترداد.
- عدم وضوح الرؤية من هدف الخصوصية أي عدم معرفة الحكومات المتعاقبة ماذا تريد من العملية في الجزائر، هل تعظيم مداخيلها أم تطوير تنافسية المؤسسة أم إنهاء الإحتكار العمومي.
- عدم وجود إرادة سياسية كافية في هذا المجال بسبب تخوف الحكومات المتعاقبة وعدم توفرها على الطريقة المثلي للتعامل مع النتائج الإجتماعية.
- عدم وجود نوايا حقيقية للقيام بذلك لأن هذه العملية تدخل في إطار التعهدات المقدمة للمؤسسات المالية الدولية، بالإضافة إلى انعدام الشفافية وعدم توفر المعلومات حول الخصخصة، وغياب إستراتيجية واضحة لها².

المطلب الثاني: تبني مفهومي التحرير والتسويق المصرفيين

إن المناخ الإقتصادي الجديد الذي تشهده الساحة المصرفية والعالمية يحتم على المصارف الجزائرية أن تلعب دورا أكثر فاعلية في تمويل الإقتصاد الوطني من جهة وتدعيم مركزها التنافسي، ومن أجل مواكبة هذه المستجدات العالمية سعى الجهاز المصرفي الجزائري إلى إعادة النظر في إستراتيجياته وسياساته، وباعتبار التحرير والتسويق المصرفيين من الآليات الجديدة التي تعمل على تدعيم المركز التنافسي للمصارف، فقد أردنا التطرق من خلال هذا المطلب إلى موقف القطاع المصرفي الجزائري من هذه التحديات الجديدة.

¹ مهدية صغير، "خصوصية البنوك العمومية وأثر ذلك على النظام المصرفي الجزائري-دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري"، المرجع نفسه، ص ص 164-167-بتصرف.

² سعاد حوحو، "خصوصية البنوك العمومية واندماجها وأثرهما على الإقتصاد-دراسة إستشرافية لحالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص 215.

أولاً: الجهاز المصرفي الجزائري وموقفه من التحرير المصرفي

لقد اعتمدت السياسة الإقتصادية بعد الإستقلال على مخططات إستثمارية مركزية ممولة بأموال عمومية، وكانت تعمل على تخصيص الموارد بصفة إدارية وعلى نظام مركزي للأسعار، وكان ما يميز هذه المرحلة هو تعاظم دور الخزينة العمومية وهيمنتها على النظام المصرفي وتهميش وإهمال دور هذا القطاع الذي أصبح يتميز بالسلبية سواء على مستوى تعبئة الإدخار أو على مستوى توزيع القروض¹.

وأصبحت البنوك مجرد مصارف للمؤسسات العمومية، مما أوجب التفكير في إعطاء القطاع المصرفي مكانة حقيقية باعتباره الممول الأساسي للتنمية الإقتصادية، وهذا بتحريره فكان من بين إجراءات تحرير القطاع المصرفي ما يلي:

1. الإصلاح القانوني والتنظيمي

إن الإفرازات السلبية لسياسات الكبح المالي كان لها الأثر الواضح على الإقتصاد الوطني مما جعل السلطات تتعمق أكثر فأكثر في إصلاحات القطاع المالي والنظام المصرفي بصفة خاصة ليقوم بدوره الفعال من خلال الوساطة المالية وتعبئة الإدخار. ولقد ركزت السلطات على الإطار القانوني باعتباره المنطلق الأول لسياسات تحرير القطاع المصرفي، ذلك للإنتقال من النظام الإشتراكي إلى إقتصاد السوق المبني على القطاع المصرفي في التمويل، لهذا الغرض تم وضع مجموعة من القوانين تهدف إلى التحرير التدريجي للقطاع المصرفي، فشرعت الجزائر بأولى خطوات تحرير قطاعها المصرفي بصدور القانون 90-10 المتعلق بالنقد والقرض، والذي وضع القطاع المالي على مسار تطور جديد². ويعتبر كبرنامج طموح، فهو يعمل على نزع الإحتكار وإرساء قواعد المنافسة³.

2. حرية الدخول والخروج للعمل المصرفي

من بين إجراءات تحرير القطاع المصرفي في الجزائر كأحد خطوات إصلاح النظام المصرفي هي ترك حرية الدخول إلى مجال العمل المصرفي، وذلك حتى يتسنى للقطاع الخاص أن يقوم بمنافسة

¹ غالم عبد الله، "العولمة المالية والأنظمة المصرفية العربية"، مرجع سبق ذكره، ص 146.

² حرير عبد الغني، "أثر التحرير المالي على إقتصاديات الدول العربية-دراسة حالة الجزائر"، (مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، تخصص نقود ومالية، جامعة حسيبة بن بوعلي-الشلف، غير منشورة)، الجزائر، 2006-2007، ص 161-بتصرف.

³ خنفوسي عبد العزيز، "الآثار القانونية والإقتصادية للعولمة على الجهاز المصرفي الجزائري"، مرجع سبق ذكره، ص 334.

المصارف المحلية التي هي تحت هيمنة الدولة، ومن ثم تتحسن عملية الوساطة المالية من خلال زيادة المنافسة¹.

3. تحرير أسعار الفائدة

إعتمدت السلطات النقدية في الجزائر سياسة التحرير التدريجي لمعدلات الفائدة فتم تحرير أسعار الفائدة على ودائع البنوك التجارية في ماي 1989². فتحرير معدلات الفائدة يعمل على الحد من الإستهلاك وتشجيع الإدخار ويحقق مزيدا من الموارد المالية للمصارف³.

4. تحرير توجيه الائتمان

فتحرير توجيه الائتمان المصرفي يعمل على أن توجه المصارف الجزائرية مواردها نحو المشروعات ذات الميزة التنافسية، أي الإستخدام الأفضل لمواردها وتحقيق مزايا كبيرة للإقتصاد الوطني⁴.

ثانيا: مدى تكيف الجهاز المصرفي الجزائري مع التسويق المصرفي

إن المحيط المصرفي الجزائري عرف تغيرات جذرية سواء على مستوى التشريعات أو على مستوى المعاملات أوجب عليها التكيف مع التغيرات الناتجة عن محيط تنافسي مفتوح، أين تلعب تقنيات التسويق والتسيير الحديث دورا رياديا، لذلك فإنه يستوجب على المصارف الجزائرية أن تقتنع بأهمية الزبائن ودرجة الرضا المطلوبة من طرفهم والمحافظة عليهم وإنتاج ما يمكن بيعه حسب حاجاتهم ورغبتهم، وهذا لا يتم إلا باستخدام إجراءات وتقنيات تسويقية مكيفة حسب متطلبات السوق⁵، ويشير واقع الممارسة التسويقية في المصارف الجزائرية أن هناك فجوة كبيرة بين الفكر التسويقي المصرفي وما هو موجود في الواقع المصرفي الجزائري، ونعتقد في رأينا أن الإمكانيات المادية والبشرية الموجودة بعيدة ك البعد على تحقيق قفزة نوعية في تحسين الأداء التسويقي للمصارف الجزائرية، ونعتقد أن المشكلة ليست في تبني إستراتيجية أو خطة تسويقية معينة، بل إن الإشكالية تكمن في طريقة

¹ بظاهر علي، "إصلاحات النظام المصرفي الجزائري وآثارها على تعبئة المدخرات وتمويل التنمية"، مذكرة نيل شهادة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، فرع تحليل إقتصادي، جامعة الجزائر، غير منشورة، الجزائر، 2005-2006، ص148-بتصرف.

² حريري عبد الغني، "دور التحرير المالي في الأزمات والتعثر المصرفي"، المرجع نفسه، ص160-بتصرف.

³ بظاهر علي، "إصلاحات النظام المصرفي الجزائري وآثارها على تعبئة المدخرات وتمويل التنمية"، المرجع نفسه، ص149.

⁴ بظاهر علي، "إصلاحات النظام المصرفي الجزائري وآثارها على تعبئة المدخرات وتمويل التنمية"، مرجع سبق ذكره، ص150.

⁵ رحي كريمة، "تسويق الخدمات المصرفية، ملتقى لمنظومة المصرفية الجزائرية والتحويلات الاقتصادية-الواقعية والتحديات"، المنظم بجامعة الشلف، يومي 14 و 15 ديسمبر 2004، ص ص 364-365.

التفكير والثقافة التسييرية وليست في الموارد وبالتالي فإن أكثر الحلول أهمية في حالة المصارف الجزائرية تكمن في فتح المجال للتحالفات والشركات الإستراتيجية مع مصارف عالمية تتمتع بقدرة كبيرة في المنافسة والتسيير حتى تتمكن المصارف الجزائرية من كسب قدرات أداء متطورة، وهذا العمل يمثل السبيل السهل والسريع الذي يكسب الجزائر الثقافة التسويقية لمصارفها¹.

المطلب الثالث: التوجه نحو العمل المصرفي الشامل والصيرفة الإلكترونية

بفعل الحركة والتحرير المالي تطور عمل المصارف الجزائرية كغيرها من الدول، فتم الأخذ بالعمل المصرفي الشامل وكذا التحول نحو العمل المصرفي الإلكتروني.

أولاً: التوجه نحو الصيرفة الشاملة

في ظل المنافسة المحتدمة التي أصبحت تواجهها المصارف ليس فقط من قبل المصارف المنافسة ولكن من المؤسسات المالية غير المصرفية الأخرى ولاسيما بعد التحرر من القيود، وإزاء هذا التحدي يعد لزاما على المصارف الجزائرية إذا أرادت الإستمرار على الساحة والحفاظ على حصتها السوقية أن تقدم حزمة متكاملة من الخدمات المصرفية تجمع ما بين التقليدي والمستحدث، وما بين الخدمات التي تنتجها صيرفة الجملة وخدمات التجزئة، وذلك حتى نستطيع الإحتفاظ بعملائها². ويمكن ذلك من خلال الإتجاه إلى تبني مفهوم البنوك الشاملة والتي تعرف بأنها تلك الكيانات المصرفية التي تسعى دائما وراء تنويع مصادر التمويل وتعبئة أكبر قدر ممكن من المدخرات من كافة القطاعات وتفتح وتمنح الإئتمان المصرفي لجميع القطاعات، كما تعمل على تقديم كافة الخدمات المتنوعة والمتجددة³، فتبني هذا المفهوم يعتبر مدخلا أساسيا في إصلاح النظام المصرفي الجزائري وزيادة القدرة التنافسية للمصارف العاملة فيه لأنه يسمح بزيادة فعالية أدائها وينوع من إيراداتها ويزيد رؤوس أموالها ويضمن توافرها مع المستجدات العالمية ويوفر لها الإطار الوظيفي المناسب لتطوير أعمالها⁴.

¹ جمعي عمار، "التسويق في المؤسسة المصرفية الجزائرية، ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحول الاقتصادي-واقعي

وتحديات"، المنظم بجامعة الشلف يومي 14 و 15 ديسمبر 2004، ص ص 47-49.

² بعلي حسني مبارك، "إمكانيات رفع كفاءة أداء الجهاز المصرفي الجزائري في ظل التغيرات الاقتصادية والمصرفية المعاصرة"،

مرجع سبق ذكره، ص 160.

³ تشيكو عبد القادر، "إنسجام الإصلاحات المصرفية في الجزائر مع الإتجاهات العالمية"، مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، تخصص نقود ومالية، جامعة الجزائر3، غير مشورة، الجزائر، 2010-2011، ص 67.

⁴ لعرف فائزة، "مدى تكيف النظام المصرفي الجزائري مع معايير لجنة بازل"، مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، قسم العلوم التجارية، فرع إدارة الأعمال، جامعة المسيلة، غير مشورة، الجزائر، 2009-2010، ص 159.

ولقد تأثرت المصارف الجزائرية بهذا الإتجاه الجديد والدليل على ذلك صدور قانون النقد والقرض 90-10 الذي وضع أرضية قيام وإنشاء المصارف الشاملة في الجزائر، وسمحت هذه التشريعات والقوانين بقيام على سبيل المثال¹:

- مصرفا شاملا يتمثل في بنك الإسكان للتجارة والتمويل برأسمال 2400 مليون دينار بمساهمات عربية وجزائرية مشتركة، فعلى الرغم من إقتران إسم هذا المصرف بالقطاع السكني إلا انه يمارس جميع العمليات المصرفية ويتعاطى مع أنواع الزبائن من أفراد ومؤسسات.
- تحول الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط CNEP الذي كان لسنوات طويلة يلعب دورا واحدا (تجميع المدخرات وتحويلها إلى قروض سكنية) إلى مصرف تجاري حكومي يتعاطى كل أنواع النشاط المصرفي.

وفي هذا السياق سنحاول التركيز على بعض التوجهات الحديثة للبنوك الجزائرية نحو الصيرفة الشاملة²:

- الإقراض بكافة أشكاله وأنواعه.
- تشجيع قروض الإستهلاك.
- الإهتمام بتقديم القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- إبتكار الصيغ التمويلية الحديثة لأغراض المشروعات الإستثمارية.
- تقديم خدمات التأجير التمويلي.
- نشاط التوريق، حيث وضع الإطار القانوني له بداية سنة 2006، والذي يعرف التوريق على أنه عملية تحويل القروض الرهنية إلى أوراق مالية، تتم هذه العملية من خلال تنازل مؤسسة مصرفية أو مالية إلى مؤسسة أخرى مع قيام هذه الأخيرة بإصدار أوراق مالية قابلة للتداول في السوق ممثلة للقروض الرهنية³.

¹ بن أحمد لخضر، "متطلبات تطوير وتحسين الخدمات المصرفية في الجزائر-دراسة الواقع والآفاق"، مذكرة نيل شهادة دكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، فرع التسيير، جامعة الجزائر3، غير منشورة، الجزائر، 2011-2012، ص175.

² بحوصي مجدوب، "تحولات المنظومة المصرفية الجزائرية ومتطلبات التكيف مع المعايير المصرفية الدولية لمواجهة الأزمات المالية"، مرجع سبق ذكره، ص322.

³ زقير عادل، "تحديث الجهاز المصرفي العربي لمواكبة تحديات الصيرفة الشاملة-دراسة حالة الجهاز المصرفي في الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص143.

وعليه فالجزائر خطت خطوات متعددة نحو تطوير الأنشطة والوظائف التقليدية التي تقدمها مع إدخال الكثير من الخدمات المستحدثة وغيرها مما يعد إتجاها نحو الصيرفة الشاملة ومن ثم يمكن القول أن المصارف الجزائرية تعد حتى الآن مصارفا تقليدية تسير في اتجاه التحول نحو المصارف الشاملة.

ثانيا: اعتماد الصيرفة الإلكترونية

لعل أهم ما ميز العمل المصرفي في عصر العولمة هو تفاقم دور التكنولوجيا المصرفية، الأمر الذي دفع بالمصارف الجزائرية إلى السعي حثيثا نحو تحقيق استفادة القصوى من فوائد التكنولوجيا بما يتوافق والتطورات المتسارعة في الصناعة المصرفية لمواجهة المنافسة خاصة مع نظيراتها الأجنبية.

1. واقع الصيرفة الإلكترونية في المصارف الجزائرية

في إطار تحسين الخدمات المصرفية وتسيير التعاملات النقدية بين المصارف الجزائرية، تم إنشاء شركة مساهمة تضم ثماني مصارف عمومية هي بنك الجزائر، بنك الفلاحة والتنمية الريفية، بنك التنمية المحلية، البنك الخارجي الجزائري، بنك البركة الجزائري، الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط، القرض الشعبي الجزائري، الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي عام 1995، حيث تقوم بصناعة البطاقة المصرفية الخاصة بالسحب وطبع الإشارة السرية وفقا للمقاييس الدولية، ونشأت هذه الخدمة بموجب عقد مبرم بين شركة المساهمة مع شركة ساتيم " Société Algérienne d'Automatisation des Transactions"، كما تعمل SATIM على تأمين قبول البطاقة في جميع المصارف المشاركة، وإجراء عملية المقاصة لصفقات السحب بين البنوك، وتأمين تبادل التدفقات المالية، كما تعمل أيضا على كشف البطاقات المزورة، وفي عام 1997 قامت شركة SATIM بإعداد شبكة نقدية إلكترونية بين البنوك الجزائرية تغطي الإصدارات المتعلقة بالبطاقات المصرفية الخاصة بالسحب من الموزع الآلي محليا، مما مكن البنوك المحلية والأجنبية من سحب الأموال باستخدام الموزع الآلي مباشرة¹.

والملاحظ أن هذه البطاقات تصدر في معظم المصارف والمؤسسات العمومية، كما أنها تستعمل للسحب أكثر من الدفع².

¹ سنوسي علي، "مواضيع مختارة في مقياس ندوة بنكية"، مرجع سبق ذكره، ص95.

² تشيكو عبد القادر، "إنسجام الإصلاحات المصرفية في الجزائر مع الإنجازات العالمية"، مرجع سبق ذكره، ص101.

* RTGS : Régime de Traitement des grandes Sommes

** ATCI : Algeria Tele-Compensation Interbancaire

2. أنظمة الدفع في الجهاز المصرفي الجزائري

تميزت سنة 2006 بإطلاق العديد من المشاريع في إطار عصنة القطاع المالي والمصرفي الجزائري، ومن أهم هذه المشاريع: البدء الفعلي باستخدام نظام التسوية الإجمالية الفورية RTGS* واعتماد نظام المقاصة الإلكترونية ATCI**.

1. نظام التسوية الإجمالية الفورية RTGS

هو نظام تسوية المبالغ الإجمالية في وقت حقيقي ويتم سير التحويلات بصفة مستمرة وعلى الفور بدون تأجيل وعلى أساس إجمالي، ويهدف هذا النظام إلى¹:

- تكييف المصارف الجزائرية مع المعايير المصرفية الدولية.
- تخفيض آجال التسوية وتخفيض التكلفة الإجمالية للمدفوعات.
- تقوية العلاقات بين المصارف الأجنبية.
- تأمين سرعة وأمان المبادلات وتشجيع إقامة المصارف الأجنبية.

2. نظام المقاصة الإلكترونية ATCI

نظام المقاصة الإلكترونية يعتمد على المعالجة عن بعد لتسوية المعاملات فيما بين البنوك والمؤسسات المالية التي تتم عن طريق الشبكات، الأوراق التجارية، التحويلات، الإقتطاعات الآلية وعمليات السحب والدفع بالبطاقة البنكية، ويعرف بنظام الدفع الشامل للمبالغ الصغيرة². ويهدف نظام المقاصة الإلكترونية إلى³:

- تقليص آجال التحصيل بالمقارنة بالعمليات التي يقوم بها كل بنك.
 - ضمان أمن المبادلات لتفادي حدوث خسائر أو مشاكل في المحاسبة.
 - تحسين تسيير السيولة على مستوى البنوك التجارية.
 - تمكين بنك الجزائر من مراقبة الكتلة النقدية والتحكم بها.
- وانطلق العمل بنظام المقاصة الإلكترونية ونظام التسوية الإجمالية الفورية في 15 ماي 2006.

¹ بركان أمينة، "الصيرفة الإلكترونية كحتمية لتفعيل أداء الجهاز المصرفي- حالة الجزائر"، مذكرة نيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، تخصص نقود ومالية، جامعة الجزائر3، غير منشورة، الجزائر، 2013-2014، ص500-بتصرف.

² بعلي حسني مبارك، "إمكانيات رفع كفاءة أداء الجهاز المصرفي الجزائري في ظل التغيرات الاقتصادية والمصرفية المعاصرة"، مرجع سبق ذكره، ص111.

³ محمد حمو، "أثر إتفاقيات تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية على الصناعة المصرفية بالبنوك الجزائرية"، مرجع سبق ذكره، ص122.

وعلى الرغم من سعي المصارف الجزائرية لمواكبة التطورات في الصناعة المصرفية لتتواءم مع العصر الحديث إلا الفجوة التكنولوجية بين المصارف الجزائرية ونظيراتها من المصارف الأجنبية لا تزال كبيرة وهذا راجع إلى العديد من المعوقات نذكر منها¹:

- قصور البيئة القانونية والتشريعية.
- إرتفاع تكلفة إنشاء وصيانة وإيجار الشبكات الخاصة بالعمليات المصرفية الإلكترونية.
- تعدد المخاطر المرتبطة بتقديم الخدمات المصرفية الإلكترونية ومنها مخاطر المنافسة والمخاطر الائتمانية.

واستنادا إلى تقرير بنك الجزائر فإن العمليات المعالجة على مستوى نظام RTGS لسنة 2016 فقد سجلت إنخفاضا طفيفا بـ 1,9% أي 328404 عملية مقابل 334749 عملية تسوية في 2015، أما فيما يخص نظام المقاصة الإلكترونية فقد عرف حجم العمليات فيها خلال سنة 2016 إرتفاعا طفيفا بـ 1,1% أي ما يقارب 21 مليون عملية مقابل 20,8 مليون في 2015.²

¹ بن احمد لخضر، "متطلبات تطوير وتحسين الخدمات المصرفية في الجزائر-دراسة الواقع والآفاق"، مرجع سبق ذكره، ص176.

² تقرير بنك الجزائر لسنة 2016، ص-ص 102-103.

خلاصة

إن الجزائر وكغيرها من دول العالم فإن مصارفها اليوم تقف أمام تحديات متباينة وإختيارات صعبة تفرضها عليها قوى التغيير الجارية، وتقع تحت ضغوط متزايدة من أجل مواكبة التطورات والمستجدات في ميدان العمل المصرفي، فهي تجد نفسها تحت ضغط التأخر الذي تعيشه والذي يتعمق كل يوم من جهة، وأمام منافسة حادة من جهة أخرى، لذلك شرعت الجزائر بتطبيق مجموعة من الإصلاحات المالية والمتمثلة أساسا في قانون النقد والقرض، والهدف الأساسي من ذلك هو تحسين وتنظيم القطاع المصرفي بما يمنحه القدرة على مواكبة تطورات الساحة المصرفية وانفتاحه أمام أشكال المنافسة الدولية المختلفة، ورغم هذه الإصلاحات المصرفية إلا أن نتائج ذلك لم تكن لها إنعكاسات إيجابية في تحسين أداء المصارف الجزائرية ولم تمكن من إرساء منظومة مصرفية قادرة على توفير مناخ تنافسي، إذ نجد أن الجهاز المصرفي الجزائري يغلب عليه الطابع العمومي الذي تتجاوز حصته النسبية من مجموع الأصول المصرفية 85%، فغياب المصارف الوطنية ذات الملكية الخاصة يؤثر على درجة التنافسية، أما من خلال انتهاج الجزائر لبعض السياسات التي تعتبر عناصر ذات أهمية في زيادة القدرة التنافسية لمصارفها فإننا لاحظنا بأنها كانت محدودة وغير مكتملة إذا ما قورنت بالدول العربية التي كانت ناجحة في ذلك إلى حدّ ما لاسيما فيما يتعلق بعمليات الاندماج المصرفي وخصخصة المصارف وغيرها، لذلك فإن المطلوب من الجزائر هو أن تجعل من التحديات و التغييرات المصرفية فرص نجاح تطور من خلالها أداء القطاع المصرفي وبالتالي ترفع من قدراتها التنافسية التي تسمح لها بالوصول إلى مصاف الأنظمة المصرفية العالمية.

خاتمة

خاتمة

لقد تم التطرق في هذه الدراسة إلى الآليات التي من شأنها تدعيم وترقية تنافسية الأنظمة المصرفية في البلدان العربية والجزائر مع إلقاء الضوء على أهم التطورات المصرفية التي أجبرت الدول العربية على ضرورة التكيف والتعايش معها، هذا ما قمنا بمعالجته من خلال ثلاثة فصول، حيث يكتسب موضوع بحثنا أهمية كبيرة إنطلاقاً من الدور الأساسي الذي يلعبه القطاع المصرفي في الحياة الاقتصادية، لأنه يمثل القاعدة الأساسية التي تتركز عليها عملية النمو الاقتصادي من خلال قدرته في توفير مصادر التمويل ورأس المال الكافي لتمويل النشاط الاقتصادي، لذلك فسلامة وصحة عمليات هذا القطاع تعتبر من النقاط الأساسية لنمو واستقرار الاقتصاد لكل بلد، وتزداد أهميته في مدى قدرته على مواكبة التغيرات العالمية التي أصبحت تُميز البيئة المصرفية والتي أفرزت تياراً حاداً من المنافسة.

ومن هنا فقد أضحي لزاماً على المصارف العربية مسايرة هذه التغيرات باتخاذ الخطوات الملائمة التي تساعدها على الإنخراط في الاقتصاد العالمي بتحولاته المتزايدة والمستمرة للوقوف على قدم المساواة مع المصارف العالمية وذلك من خلال قيام الدول العربية بإدخال سلسلة من الإصلاحات المتمثلة في إعادة هيكلة مصارفها ومراجعة التنظيمات والقواعد المعمول بها وانتهاج سياسات وسبل أكثر تطوراً وشمولاً تمكّنها من مواجهة المنافسة، وتطوير القدرات والإمكانات التي تضمن لها المنافسة والبقاء في السوق وتمثل أهم هذه السبل في التوجه نحو الاندماج المصرفي لتكوين الكيانات الكبيرة القادرة على مواجهة المنافسة المحتمة، وخصخصة مصارفها، إضافة إلى الإهتمام بالتسويق المصرفي الذي يعتبر عنصراً حاسماً في ذلك، كما أولت الدول العربية إهتماماً بتطوير الخدمات المصرفية وجودتها كونها من أهم المداخل لزيادة القدرة التنافسية لمصارفها، علاوة على تعميق استخدام التكنولوجيا في العمل المصرفي.

والجزائر إحدى الدول العربية، فقد شهد قطاعها المصرفي تطوراً ملحوظاً، وذلك بفضل الإصلاحات المتعاقبة، خاصة قانون النقد والقرض الذي أدخلت عليه تعديلات عديدة تماشياً مع التوجهات العالمية في المجال الاقتصادي والمصرفي، إذ أن إصلاح وتأهيل المنظومة المصرفية الجزائرية أصبح ضرورة ملحة لتمكين المصارف الجزائرية من اكتساب الأداء الحسن والمقومات التنافسية لمواكبة التطورات العالمية.

إختبار نتائج الفرضيات

- بالنسبة للفرضية الأولى والتي تقول بأن التنافسية ظهرت كنتيجة للتغيرات التي شهدتها الساحة المصرفية العالمية، تبين من التحليل النظري أن الفرضية صحيحة، لذلك فالإرتقاء بتنافسية الجهاز المصرفي هو الحل الأمثل لمواجهة هذه التغيرات المتسارعة وتحدياتها.
- وبالنسبة للفرضية الثانية تبين بأنها صحيحة ، حيث قامت الدول العربية بإصلاحات جادة بهدف الإرتقاء بمستوى مصارفها وتطوير قدراتها التنافسية، فقامت بإنشاء كيانات مصرفية كبيرة عن طريق الإندماج المصرفي، وكذا خصخصة مصارفها، وفتح أسواقها أمام مكاتب التمثيل الأجنبية.. الخ، إلا أنها لازالت تعاني من جملة من العوائق تحول دون إرتقاء إمكاناتها التنافسية وهو ما يتطلب منها بذل الكثير من الجهد والعمل.
- أما الفرضية الثالثة والتي نصرت على سياسات إصلاح المنظومة المصرفية الجزائرية المنتهجة تعتبر كافية للرفع من كفاءة وأداء النظام المصرفي وتفعيل دوره بالشكل الذي يمكنه من مواجهة المنافسة واكتساب ميزة تنافسية. فتعتبر هذه الفرضية غير محققة فرغم الإصلاحات المجسدة في قانون النقد والقرض وتعديلاته، والذي سمح بتنوع القطاع المصرفي وفتح المجال أمام المنافسة ، إلا أن نتائجه لم تنعكس بإيجابية واضحة على المصارف الجزائرية، والدليل على ذلك هو سيطرة مصارف القطاع العام على السوق المصرفي وأيضا غياب الشفافية والرقابة الصارمة أدى إلى غياب المصارف الخاصة الوطنية.

نتائج البحث

بعد استعراضنا لمختلف جوانب الموضوع، ومن خلال الدراسة التفصيلية التي تطرقنا لها في مختلف الفصول توصلنا إلى النتائج التالية:

- يعتبر الجهاز المصرفي الركيزة الأساسية لأي تطور إقتصادي أو إجتماعي بصفته المركز الرئيسي لتجميع المدخرات من الأفراد والشركات والمؤسسات العمومية، وتوجيهها نحو التسهيلات الإئتمانية والقروض بمختلف أنواعها، كما تساهم في تمويل مختلف أنشطة القطاعات الإقتصادية والإجتماعية.
- عرفت البيئة المصرفية مجموعة من التحولات أدت إلى زيادة حدة المنافسة.
- تعاملت معظم الدول العربية بإيجابية مع التغيرات المصرفية العالمية وقامت بإصلاح قطاعها المصرفي وتعديل تشريعاتها المصرفية للتكيف مع المحيط الجديد القائم على المنافسة الذي لا محل فيه للكيانات الضعيفة.

- عرف القطاع المصرفي العربي تطوراً إيجابياً من حيث إستمرار التحسن في المؤشرات الرئيسية لأدائه.
- لقد أصبحت المصارف العربية تعمل في بيئة متغيرة وغير مستقرة تفرض عليها عدة تحديات وهو ما أجبر القائمين على الأنظمة المصرفية العربية بإتباع مجموعة من الإستراتيجيات والآليات تسمح لها بالبقاء في دائرة المنافسة.
- رغم مساعي الدول العربية في سبيل الإندماج في المنظومة المالية والمصرفية العالمية الجديدة إلا أن مصارفها لا زالت تعاني من عدة معوقات تحد من قدرتها على مواجهة التحديات التي تفرزها الساحة العالمية، وبالتالي ضعف إمكاناتها التنافسية لاسيما فيما يخص استخدام التكنولوجيا المصرفية، ضعف عمليات الإفصاح والرقابة، إرتفاع نسبة الملكية العامة في الجهاز المصرفي.
- يعتبر إصلاح وتطوير المصارف الجزائرية ضرورة ملحة تمكنها من اكتساب ميزة التنافسية تؤهلها لمواجهة التحديات.
- إن الإصلاحات المصرفية رغم أهميتها لم تسمح ب بروز المنافسة نتيجة هيمنة المصارف العمومية على السوق المصرفية الجزائرية من جهة، وتعثر تجربة المصارف الخاصة من جهة ثانية بسبب بنقص الثقة في هذه المصارف بسبب الفضائح المالية من أهمها إفلاس بنك خليفة.
- تبذل المصارف الجزائرية مجهودات كبيرة من أجل مواكبة التطورات العالمية الجديدة من خلال القيام بعمليات الصيرفة الإلكترونية والمصارف الشاملة.. الخ.
- تعاني المصارف الجزائرية جملة من أوجه القصور والضعف الهيكلي ويتمثل ذلك في صغر حجم المصارف، ضعف الكثافة المصرفية وسوء توزيع شبكة فروعها على التراب الوطني، نقائص على المستوى التشريعي وغيرها.
- ساهمت التشريعات والقوانين التي إعتمدها بعض الدول العربية في تحفيز مصارفها على الإندماج فيما بينها بغية الرفع من قدراتها التنافسية، إلا أن الجزائر باعتبارها دولة عربية لم تطبق مشروع الإندماج المصرفي رغم وجود نية السلطات في ذلك.
- تعثر تجربة حوصصة القرض الشعبي الجزائري الذي يعتبر أول خطوة نحو الحوصصة بسبب التخوف من فشل التجربة وعدم وجود نوايا جادة لإتمام ذلك.
- بروز ملامح الصيرفة الشاملة في الجزائر من خلال القيام بأنشطة التأجير التمويلي وغيرها.

- من خلال ما تقدم يمكن القول بأن الجزائر غير قادرة على مواجهة المنافسة حتى على المستوى العربي.

الإقتراحات والتوصيات

تأتي أهمية تقوية وتطوير الأنظمة المصرفية في الوطن العربي في إطار الإستجابة للمطالب المتعددة والمتغيرة، والتعايش في ظل المنافسة العالمية لذلك، ومن خلال النتائج المتوصل إليها رأينا أنه من الضروري تقديم بعض الإقتراحات والتوصيات من أجل تدعيم القدرة التنافسية المصرفية العربية والجزائرية:

- يجب مواصلة الإصلاحات المصرفية وتعميقها تماشيا مع التطورات التي شهدتها الساحة المصرفية العالمية.
- ضرورة مواكبة المعايير الدولية فيما يتعلق بكفاية رأس المال وإدارة المخاطر، الأمر الذي يرفع من قوتها ومثانتها.
- ضرورة عمل المصارف العربية والجزائرية على مدّ شبكة فروعها إلى الساحة الأوروبية والأمريكية لتكون بمثابة قنوات نقل تزيد من قدرتها على تطوير أدائها والبقاء في دائرة النشاط المصرفي.
- الإهتمام أكثر بالعمل المصرفي الإسلامي وتوفير وتطوير خدمات مصرفية إسلامية جديدة قادرة على المنافسة.
- تقوية قاعدة رأسمال المصارف العربية من خلال زيادة عمليات الإندماج المصرفي لتصل إلى الحجم الكبير، ويجعلها قادرة على المنافسة.
- الإسراع في عمليات خصخصة المصارف العمومية وفق إستراتيجيات واضحة المعالم.
- تشجيع وسائل الدفع الإلكترونية كبطاقات السحب، وطاقات الإئتمان..
- تحسين قواعد الشفافية ونشر البيانات والقوائم المالية بشكل مناسب لجذب المستثمرين الأجانب وبإحترام للسلوك الجيد للمهنة المصرفية.
- ضرورة الإهتمام بالتسويق المصرفي.
- ضرورة الإعتماد على الحوكمة في المصارف العربية بغرض تعزيز كفاءتها وضمائم مصالح العملاء، وهو ما يعزز الثقة في الجهاز المصرفي ووحداته.
- التوسع في أعمال الصيرفة الشاملة.
- تنويع الخدمات المصرفية والإهتمام بجودتها والوصول إلى إرضاء رغبات الزبائن.

- تنمية مهارات العاملين بالمصارف وذلك بإعداد الإطارات المصرفية على مستوى عالمي وترسيخ بعض المفاهيم المتطورة لدى موظفي المصرف التي تتعلق بأهمية الابتكار والإبداع للوصول إلى نموذج "المصرفي الفعال".

آفاق البحث

يبقى موضوع المنافسة المصرفية مجالاً مفتوحاً لدراسات أخرى أكثر تخصصاً، وهذا باستعمال أدوات وطرق غير مستعملة في هذا البحث، لإيجاد وتحليل آليات وسبل تحسين تنافسية المصارف العربية والجزائرية، حيث يمكن أن تعمل على تحديد وتقييم درجة التنافسية المصرفية بدقة، والتي لم نوضحها وقد يرجع ذلك إلى صعوبات ونتيجة الجهد المبذول. لذلك نقترح بعض الجوانب لتكون إشكاليات لدراسات نأمل أن تنال حقتها في الدراسة والتحليل في المستقبل، وهي:

- مستقبل القطاع المصرفي العربي وإشكالية الإنفتاح على الصيرفة الإسلامية.
- الحوكمة المصرفية أداة قياس المنافسة المصرفية.
- حتمية اندماج وخصوصية المصارف في الجزائر كآلية لزيادة القدرة التنافسية.
- مدى ملائمة الإصلاحات المصرفية الجزائرية في ظل المتغيرات الدولية.

وفي الأخير، لا نبرئ أنفسنا من الخطأ والزلل، وحسبنا أننا حاولنا وبذلنا من الجهد ما استطعنا، فإن وُفقنا فهو توفيق من الله عزّ وجلّ، وإن أخطأنا فمن أنفسنا، ونسأل الله العليّ القدير التوفيق والسداد إنه سميع مجيب.

قائمة الأشكال

والجداول

قائمة الجداول والأشكال

I. الجداول

رقم الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
71	القدرات التي تتشكل منها القدرة التنافسية للمصرف	02-01
74	تطور الودائع لدى المصارف العربية (2014-2015)	02-02
76	مؤشر الربحية لبعض المصارف العربية 2014-2015	02-03
86	حالات الاندماج المصرفي عربيا	02-04
118	تطور شبكة المصارف الجزائرية وبعض المؤشرات المتعلقة بها (2012-2016)	03-01
119	تطور حجم الودائع في القطاع المصرفي الجزائري خلال الفترة (2012-2013)	03-02
122	هيكل القروض المقدمة للقطاع العام والقطاع الخاص خلال الفترة (2012-2016)	03-03

II. الأشكال

رقم الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
42	مراحل دورة حياة الخدمة المصرفية	01-01
51	الأسس الجديدة التي تقوم عليها إتفاقية بازل II	01-02
62	أنواع الميزة التنافسية	02-01
65	الإستراتيجيات التنافسية	02-02
121	حصص البنوك العمومية والخاصة من إجمالي الودائع (2012-2016)	03-01
123	حصص البنوك العمومية والبنوك الخاصة من القروض الموزعة لسنة 2016	03-02

قائمة المراجع

قائمة المراجع

I. الكتب

1. إبراهيم أنيس وآخرون، المعجم الوسيط، الطبعة الثانية، دار المعارف، مصر، دون تاريخ.
2. ابراهيم خرييس، إقتصاديات النقود والمصارف، دار الأبرار للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015.
3. إبراهيم عبد الله عبد الرؤوف محمد، تأثير تحرير الخدمات المصرفية على التنمية الإقتصادية، الطبعة الأولى، دار الفكر والقانون للنشر والتوزيع-مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، 2011.
4. إتحاد المصارف العربية، المصارف العربية والنجاح في عالم متغير، لبنان، 2002.
5. أحمد سفر، الدمج والتملك المصرفي في البلدان العربية، دون طبعة، لبنان.
6. أحمد سفر، المصارف والأسواق المالية التقليدية والإسلامية في البلدان العربية، دون طبعة، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، لبنان، 2006.
7. أحمد شعبان محمد علي، الأزمات والمتغيرات الإقتصادية ودور القطاع المصرفي، الطبعة الأولى، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، مصر، 21011.
8. أحمد محمد غنيم، إدارة البنوك، الطبعة الأولى، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2007.
9. أحمد ناجي أحمد، أساسيات العمل المصرفي.
10. أكرم حداد، مشهور هذلول، النقود والمصارف، الطبعة الثانية، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.
11. أنس البكري، وليد صافي، النقود والبنوك، دار البداية ودار المستقبل للنشر والتوزيع.
12. إياد عبد الفتاح نسور، تسويق المنتجات المصرفية، الطبعة الأولى، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015.
13. بشار يزيد الوليد، التخطيط والتطوير الإقتصادي (دراسة التطورات الإقتصادية في الدول العربية)، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.
14. حفيان عبد الوهاب، دور إدارة الموارد البشرية في تحقيق الميزة التنافسية في المنظمات، دار الأيام للنشر والتوزيع.
15. خالد وهيب الزاوي، العمليات المصرفية الخارجية، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.
16. زكية بوستة، القدرة التنافسية في الخدمات المالية والمصرفية للجزائر وفق الإتفاقية العامة لتجارة الخدمات، الطبعة الأولى، دار زهران للنشر والتوزيع، المملكة الأردنية الهاشمية، 2014.
17. زينب جابر سالم وآخرون، الإتفاقيات الدولية، دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر، الإسكندرية، الطبعة الأولى، 2008.
18. صباح احمد أبو تابة، التسويق المصرفي بين النظرية والتطبيق، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.
19. صلاح حسن، البنوك ومخاطر الأسواق المالية العالمية، الطبعة الأولى، دار الكتاب الحديث، القاهرة، مصر، 2011.
20. صلاح عباس، العولمة وآثارها في البطالة والفقر التكنولوجي في العالم الثالث، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية.
21. طارق عبد العال حماد، إندماج وخصخصة البنوك، الدار الجامعية، مصر.
22. عادل أحمد حشيش، أساسيات الإقتصاد النقدي والمصرفي، الدار الجامعية، 1992.

23. عبد الغفار حنفي، إدارة المصارف، دون طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008/2007.
24. عبد القادر خليل، مبادئ الإقتصاد النقدي والمصرفي، الديوان الوطني للمطبوعات الجامعية.
25. عبد الله ابراهيم نزال وآخرون، إدارة الجودة الشاملة في الخدمات المصرفية، الطبعة الأولى، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010.
26. عبد المطلب حميد، السوق العربية المشتركة، دون طبعة، مصر.
27. عبد المطلب عبد الحميد، إقتصاديات النقود والبنوك-الأساسيات والمستحدثات، الدار الجامعية، الإسكندرية-مصر، 2014.
28. عبد المطلب عبد الحميد، الإندماج المصرفي وخصخصة البنوك، الطبعة الأولى، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر.
29. عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2005.
30. عبد المطلب عبد الحميد، التسويق المصرفي، الطبعة الأولى، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2015.
31. عبد الناصر براني، أبو شهد، إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية، دار النفائس، عمان، الأردن، 2013.
32. عبير محمد عبد الخالق، العولمة وأثرها على الطلب الإستهلاكي في الدول النامية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية.
33. العجامة تيسير، التسويق المصرفي، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004.
34. غازي عبد المجيد الرقيبات، المصارف والمؤسسات المالية المتخصصة، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2014.
35. غالم عبد الله، العولمة المالية والأنظمة المصرفية العربية، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2014.
36. فائزة لعراف، مدى تكييف النظام المصرفي الجزائري مع لجنة بازل، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 2013.
37. قادري محمد الطاهر وآخرون، المصارف الإسلامية بين الواقع والمأمول، الطبعة الأولى، مكتبة حسن العصرية، بيروت، لبنان.
38. محب خلة توفيق، الحراك النقدي والمصرفي المعاصر، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2015.
39. محمد إبراهيم عبد الرحيم، منظمات إقتصادية دولية في زمن العولمة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2008.
40. محمد الصّيرفي، إدارة المعارف، الطبعة الأولى، دار الوفاء لنديا الطباعة والنشر، الإسكندرية، 2006.
41. محمد عبد الخالق، الإدارة المالية والمصرفية، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.
42. محمد عبد الفاتح الصيرفي، إدارة البنوك، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2015.
43. محمود جاسم الصميدعي، ردينة عثمان يوسف، التسوق المصرفي، الطبعة الأولى، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001.
44. محمود حامد محمود عبد الرزاق، الأزمة العالمية ودور النظام المالي الإسلامي، الطبعة الأولى، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2013.
45. محمود حسين الوادي وآخرون، النقود والمصارف، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، 2010.
46. محي الدين القطب، الخيار الإستراتيجي وأثره في تحقيق الميزة التنافسية، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012.
47. محيي محمد مسعد، المتغيرات الإقتصادية والإجتماعية والسياسية في العالم العربي، الطبعة الأولى، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2013.

48. مصطفى كمال السيد طایل، الصناعة المصرفية والعملة الإقتصادية، ط 1، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2014.
49. نبيل محمد مرسي، أحمد عبد السلام، الإدارة الإستراتيجية المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2007.
50. هشام جبر، إدارة المصارف، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، 2008.
51. وصفي عبد الرحمان أحمد النعسة، التسويق المصرفي، الطبعة الأولى، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.
52. يوسف حسن يوسف، نظم العملة وأثرها على الإقتصاد الدولي الحر، الطبعة الأولى، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، 2011.

II. أطروحات الدكتوراه

1. بحوصي مجدوب، تحولات المنظومة المصرفية الجزائرية ومتطلبات التكيف مع المعايير المصرفية الدولية لمواجهة الأزمات المالية (مذكرة نيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، غير منشورة)، الجزائر، 2013-2014.
2. بركان أمينة، الصيرفة الإلكترونية كحتمية لتفعيل أداء الجهاز المصرفي- حالة الجزائر (مذكرة نيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، تخصص نقود ومالية، جامعة الجزائر 3، غير منشورة)، الجزائر، 2013-2014.
3. بريش عبد القادر، التحرير المصرفي ومتطلبات تطوير الخدمات المصرفية وزيادة القدرة التنافسية للبنوك الجزائرية (أطروحة نيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، فرع نقود ومالية، جامعة الجزائر، غير منشورة)، الجزائر، 2005-2006.
4. بطاهر علي، إصلاحات النظام المصرفي الجزائري وآثارها على تعبئة المدخرات وتمويل التنمية (مذكرة نيل شهادة دكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، فرع تحليل إقتصادي، جامعة الجزائر، غير منشورة)، الجزائر، 2005-2006.
5. بن أحمد لخضر، متطلبات تطوير وتحديث الخدمات المصرفية في الجزائر-دراسة الواقع والآفاق (مذكرة نيل شهادة دكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، فرع التسيير، جامعة الجزائر 3، غير منشورة)، الجزائر، 2011-2012.
6. توبين علي، تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية وانعكاساتها على الأنظمة المصرفية العربية- حالة الجزائر (أطروحة دكتوراه-تخصص اقتصاد كمي)، جامعة الجزائر3، غير منشورة، الجزائر، 2012/2013.
7. حامد أحمد مال، العملة في ظل التطور التقني وآثارها في مستقبل الوطن العربي (أطروحة دكتوراه-تخصص علوم سياسية)، جامعة سانت كليمنتس، بغداد، غير منشورة، العراق، 2009.
8. حلوز وفاء، تدعيم جودة الخدمة البنكية وتقييمها من خلال رضا العميل - حالة البنوك العمومية الجزائرية (أطروحة دكتوراه - تخصص بنوك)، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، غير منشورة، الجزائر، 2013-2014.

9. خالفي وهيبية، تقييم أداء المنظومة المصرفية بعد الإصلاحات الإقتصادية-حالة الجزائر (أطروحة نيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، تخصص نقود ومالية، جامعة الجزائر3، غير منشورة)، الجزائر، 2013-2014.
10. حنفوسي عبد العزيز، الآثار القانونية والإقتصادية للعوامة على الجهاز المصرفي الجزائري (رسالة نيل شهادة الدكتوراه، كلية الحقوق، تخصص قانون عام، جامعة الجزائر1، غير منشورة)، الجزائر، 2012-2013.
11. سحنون عقبة، آليات تدعيم تنافسية الأنظمة المصرفية في البلدان النامية - حالة النظام المصرفي الجزائري (أطروحة دكتوراه-تخصص مالية)، جامعة الجزائر3، غير منشورة، الجزائر، 2013-2014.
12. سعاد حوحو، خصوصية البنوك العمومية واندماجها وأثرهما على الإقتصاد-دراسة استشرافية لحالة الجزائر (مذكرة نيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية، وعلوم التسيير، قسم الإقتصاد، جامعة محمد خيضر-بسكرة، غير منشورة)، الجزائر، 2012-2013.
13. طرشي محمد، متطلبات تفعيل الرقابة المصرفية في ظل التحرير المالي والمصرفي-دراسة حالة الجزائر (مذكرة نيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، تخصص مالية ونقود، جامعة حسيبة بن بوعلي-الشلف، غير منشورة)، الجزائر، 2012-2013.
14. عامر بشير، دور الإقتصاد المعرفي في تحقيق الميزة التنافسية للبنوك-دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، فرع نقود مالية وبنوك، جامعة الجزائر، غير منشورة، الجزائر، 2011-2012.
15. عبد الرزاق حميدي، أثر إدارة الجودة الشاملة في تطوير تنافسية البنوك-مع الإشارة لحال الجزائر (مذكرة نيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، شعبة علوم إقتصادية، تخصص إدارة تسويقية، جامعة احمد بوقرة، بومرداس، غير منشورة)، الجزائر، 2013-2014.
16. عبد الرزاق سلام، القطاع المصرفي الجزائري في ظل العوامة (رسالة نيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، فرع النقود والمالية، جامعة الجزائر 3، غير منشورة)، الجزائر، 2011-2012.
17. محززي جلال، نحو تطوير وعصرنة القطاع المصرفي في الجزائر (أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، تخصص تسيير، جامعة الجزائر، غير منشورة)، الجزائر، 2002-2003.
18. مطاي عبد القادر، الإندماج المصرفي ودوره في تحسين المراكز التنافسية للبنوك-حالة الجزائر (مذكرة نيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، فرع مالية وبنوك، جامعة الجزائر3، غير منشورة)، الجزائر، 2010-2011.
19. ميلودي محمد كريم، الجهاز المصرفي الجزائري في ظل المتغيرات الإقتصادية الراهنة (رسالة نيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، فرع نقود ومالية، جامعة الجزائر 3، غير منشورة)، الجزائر، 2012-2013.

III. رسائل الماجستير

1. بعلي حسني مبارك، إمكانيات رفع كفاءة أداء الجهاز المصرفي الجزائري في ظل التغيرات الإقتصادية المصرفية المعاصرة (مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، فرع إدارة مالية، جامعة منتوري-قسنطينة، غير منشورة)، الجزائر، 2011-2012.
2. بن ساحة علي، نحو تأهيل النظام المصرفي الجزائري لإدماجه في الإقتصاد العالمي (مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، تخصص التحليل الإقتصادي، جامعة الجزائر، غير منشورة)، الجزائر، 2006-2007.
3. بورمة هشام، النظام المصرفي الجزائري وإمكانية الإندماج في العولمة المالية (مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، تخصص إدارة مالية، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، غير منشورة)، الجزائر، 2008-2009.
4. تشيكو عبد القادر، إنسجام الإصلاحات المصرفية في الجزائر مع الإتجاهات العالمية (مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، تخصص نقود ومالية، جامعة الجزائر 3، غير منشورة)، الجزائر، 2010-2011.
5. جازية حسيني، خصوصية البنوك في الجزائر-واقع وتحديات (مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، فرع نقود ومالية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، غير منشورة)، الجزائر، 2007-2008.
6. حاتم غازي شعشاعة، قياس جودة الخدمات المصرفية التي يقدمها بنك فلسطين المحدود من وجهة نظر العملاء (رسالة لمطلوبات الحصول على درجة الماجستير في إدارة الأعمال، كلية التجارة، قسم إدارة الأعمال، الجامعة الإسلامية، فلسطين، غير منشورة)، 2004.
7. حرير عبد الغني، أثر التحرير المالي على إقتصاديات الدول العربية، دراسة حالة الجزائر (مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، تخصص نقود ومالية، جامعة حسيبة بن بوعلي-الشلف، غير منشورة)، الجزائر، 2006-2007.
8. حيرش عبد القادر، دور التحرير المصرفي في تطوير الخدمات المصرفية وزيادة القدرة التنافسية للبنوك التجارية الجزائرية (مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، تخصص مالية ومحاسبة، جامعة عمار ثليجي-الأغواط، غير منشورة)، الجزائر، 2012-2013.
9. زقير عادل، تحديث الجهاز المصرفي العربي لمواكبة تحديات الصيرفة الشاملة-دراسة حالة الجهاز المصرفي في الجزائر (مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، تخصص نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر، بسكرة، غير منشورة)، الجزائر، 2008-2009.
10. صوفان العيد، دور الجهاز المصرفي في تدعيم وتنشيط برنامج الخصخصة (مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، تخصص إدارة مالية، جامعة قسنطينة، غير منشورة). الجزائر، 2010-2011.

11. عبد اللطيف بن زيدي، التطورات العالمية المصرفية ومتطلبات تأهيل النظام المصرفي الجزائري (مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، فرع نقود ومالية، جامعة الجزائر 3، غير منشورة)، الجزائر، 2010-2011.
12. عواق مریم، تفعيل دور البنوك الجزائرية في ظل الإصلاحات (مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص نقود وبنوك، جامعة الجزائر 3، غير منشورة)، الجزائر، 2013-2014.
13. قراش عمر، متطلبات إرساء الاندماج المصرفي في الجزائر بالإشارة إلى تجارب دولية (مذكرة نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص نقود ومالية، جامعة حسيبة بن بوعلي- الشلف، غير منشورة)، الجزائر، 2012-2013.
14. لعرف فائزة، مدى تكيف النظام المصرفي الجزائري مع معايير لجنة بازل (مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، قسم العلوم التجارية، فرع إدارة الأعمال، جامعة المسيلة، غير منشورة)، الجزائر، 2009-2010.
15. محلوس زكية، أثر تحرير الخدمات المصرفية على البنوك العمومية الجزائرية (مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، قسم علوم التسيير، تخصص تجارة دولية، جامعة قاصدي مرباح-ورقلة، غير منشورة)، الجزائر، 2008-2009.
16. محمد حمو، أثر إتفاقيات تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية على الصناعة المصرفية بالبنوك الجزائرية (مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، غير منشورة)، الجزائر، 2009.
17. مسعود راوية، التسويق الإلكتروني وأثره على جودة الخدمات المصرفية-دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري (مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية، جامعة الجزائر3، غير منشورة)، الجزائر، 2013-2014.
18. مهدية صغیر، خصوصية البنوك العمومية وأثر ذلك على النظام المصرفي الجزائري-دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري (مذكرة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، تخصص نقود ومالية، جامعة الجزائر، غير منشورة)، الجزائر، 2008-2009.
19. نادية عبد الرحيم، تطور الخدمات المصرفية ودورها في تفعيل النشاط الاقتصادي-حالة الجزائر (رسالة ماجستير- تخصص نقود وبنوك)، جامعة الجزائر3، غير منشورة، الجزائر، 2010/2011.
20. وسام محمد ناصر الكركي، "جودة الخدمة المصرفية وأثرها على تحقيق الميزة التنافسية في فلسطين كم وجهة نظر الإداريين والزبائن"، رسالة لنيل درجة الماجستير، كلية الدراسات العليا والبحث العلمي، تخصص إدارة الأعمال، جامعة الخليل-فلسطين، غير منشورة، 2016.

IV. مذكرات الماستر

1. إلهام طراد، مروى مزهودي، دور الجهاز المصرفي في تنشيط سوق الأوراق المالية - حالة الجزائر، رسالة ماستر أكاديمي تخصص تمويل مصرفي، جامعة العربي التبسي، غير منشورة، الجزائر، 2016.

2. باكور حنان، الجهاز المصرفي الجزائري ومتطلبات العولمة المالية، (رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص إقتصاديات المالية والبنوك، جامعة آكلي محند أولحاج، البويرة، غير منشورة)، الجزائر، 2014.
3. بودة أحمد، دور إدارة التوزيع في تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الإنتاجية-دراسة حالة ملبنة سيدي خالد- تيارت، (مذكرة لنيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة ابن خلدون - تيارت، غير منشورة)، الجزائر، 2011-2012.
4. بوشلاغم فتيحة، ريقاق حنان، الاندماج المصرفي ودوره في تحسين المراكز التنافسية للبنوك - حالة الجزائر (رسالة ماجستير-تخصص مالية المؤسسة)، جامعة آكلي محند أولحاج، البويرة³، غير منشورة، الجزائر، 2014-2015.
5. حلوز مختارية، خروبي عماد الدين، أثر إدارة الجودة الشاملة لتحقيق الميزة التنافسية في البنوك (مذكرة لنيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة ابن خلدون-تيارت، غير منشورة)، الجزائر، 2016-2017.
6. ربيع مزوزي، دور تسيير الكفاءات البشرية في تحقيق الميزة التنافسية (مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، غير منشورة)، الجزائر، 2013-2014.
7. رناق نبيلة، كورداش فهيمة، آثار الاندماج المصرفي على تنافسية البنوك-دراسة حالة بعض البنوك (مذكرة تدخل ضمن متطلبات شهادة الماستر في العلوم التجارية-تخصص مالية المؤسسة)، جامعة آكلي محند أولحاج، البويرة، غير منشورة، الجزائر، 2014-2015.
8. سولاف بن الشيخ، مستقبل حوصصة القطاع العام في الجزائر، دراسة إستشرافية في الجزائر (مذكرة شهادة ماجستير أكاديمي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص إقتصاد عمومي وتسيير المؤسسات-جامعة الشهيد حمة لخضر بالوادي، غير منشورة)، الجزائر، 2014-2015.
9. العمودي نسبية، دور استراتيجيات التسويق المصرفي في ظل تحقيق الميزة التنافسية للبنوك الجزائرية (مذكرة لاستكمال متطلبات شهادة ماجستير أكاديمي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص بنوك، جامعة الشهيد حمة لخضر بالوادي، غير منشورة)، الجزائر، 2014-2015.
10. لمطوش فاطمة، شهري نور الإيمان، الإستراتيجيات التنافسية لشركات التأمين الجزائرية (مذكرة نيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية، تخصص تأمينات وبنوك، جامعة ابن خلدون-تيارت غير منشورة)، الجزائر، 2015-2016.

V. مجلات ومطبوعات

1. بریش عبد القادر، جودة الخدمات المصرفية كمدخل لزيادة القدرة التنافسية للبنوك، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 3، الجزائر.
2. بن شايب محمد، القدرة التنافسية للمؤسسة في ظل تحديات السوق من خلال إدارة الجودة الشاملة، مجلة علوم الإقتصاد والتسيير والتجارة، العدد 24-25، جامعة الجزائر.
3. سامر قاسم وآخرون، دور التسويق المصرفي في زيادة القدرة التنافسية للمصارف-دراسة ميدانية على المصارف التجارية في الساحل السوري، مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، العدد 05، سوريا، 2014.

4. سنوسي علي، مطبوعة بعنوان مواضيع مختارة في مقياس ندوة بنكية، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2015-2016.
5. كمال عايشي، أداء النظام المصرفي الجزائري في ضوء التحولات الإقتصادية، مجلة العلوم الإنسانية، العدد العاشر، جامعة محمد خيضر، بسكرة، نوفمبر 2006.
6. محاجبية نصيرة، دور الخصخصة المصرفية في عملية التنمية الإقتصادية-الجزائر أمودجا، مجلة الأكاديمية العربية في الدنمارك.
7. ناجي التوني، الإصلاح المصرفي، مجلة جسر التنمية، العدد السابع عشر، الكويت، ماي 2003.
8. برحومة عبد الحميد، شريف مراد، الجودة الشاملة ومواصفات الإيزو كأداة لتنشيط تنافسية، المؤسسة الإقتصادية، أبحاث إقتصادية وإدارية، العدد 3، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، جوان 2008.

VI. الملتقيات والمؤتمرات

1. بربري محمد أمين، طرشي محمد، التحرير المالي والمصرفي كآلية لزيادة القدرة التنافسية للبنوك التجارية في الجزائر، المؤتمر العالمي الدولي الثاني حول إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات الراهنة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، أيام 11-12 مارس 2008.
2. بريش عبد القادر، أهمية ودور نظام التأمين على الودائع-مع الإشارة إلى حالة الجزائر، ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الإقتصادية-واقع وتحديات، المنظم بجامعة الشلف، يومي 14-15 ديسمبر 2004.
3. بلعزوز بن علي، كتوش عاشور، واقع المنظومة المصرفية الجزائرية ومنهج الإصلاح، ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الإقتصادية-واقع وتحديات، المنظم بجامعة الشلف، يومي 14 و 15 ديسمبر 2004.
4. بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، دور التحرير المصرفي في إصلاح المنظومة المصرفية، ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الإقتصادية-الواقع والتحديات، جامعة الجزائر، جامعة المدية.
5. بوزعور عمار، دراوسي مسعود، الإندماج المصرفي آلية لزيادة القدرة التنافسية-حالة الجزائر، ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الإقتصادية-واقع وتحديات، جامعة سعد دحلب، البليدة.
6. جمعي عمار، التسويق في المؤسسة المصرفية الجزائرية، ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الإقتصادية-واقع وتحديات، المنظم بجامعة الشلف يومي 14 و 15 ديسمبر 2004.
7. ربحي كريمة، تسويق الخدمات المصرفية، ملتقى منظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الإقتصادية-الواقع والتحديات، المنظم بجامعة الشلف، يومي 14 و 15 ديسمبر 2004.
8. زيدان محمد، بريش عبد القادر، مداخلتة تحت عنوان جودة الخدمات المصرفية كمدخل لزيادة القدرة التنافسية للبنوك الجزائرية، جامعة الشلف، الجزائر.
9. سفيان نعماري، الإبداع والإبتكار في النظام المصرفي ودوره في تحسين الميزة التنافسية للبنوك، مداخلتة ضمن الملتقى الدولي الأول حول إقتصاديات المعرفة والإبداع، جامعة البليدة، خلال الفترة 17-18 أبريل 2013.
10. عبد الغني حريري، دور التحرير المالي في الأزمات والتعثر المصرفي، مداخلتة في الملتقى العالمي الدولي حول الأزمة المالية والإقتصادية الدولية والحوكمة العالمية، جامعة فرحات عباس-سطيف، الجزائر، 20-21 أكتوبر 2009.

VII. قوانين

1. الأمر 11-03 المتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية، العدد 52 الصادر في 2003/08/27.
2. قانون 10-90: المتعلق بالنقد والقرض الصادر في 14-04-1990، الجريدة الرسمية، العدد 16.
3. المادة 32 من قانون النقد والقرض 10-90.

VIII. تقارير

1. صندوق النقد العربي، التقرير الإقتصادي العربي الموحد، 2009.
2. صندوق النقد العربي، التقرير الإقتصادي العربي الموحد، 2015.
3. صندوق النقد العربي، التقرير الإقتصادي العربي الموحد، 2016.
4. تقرير بنك الجزائر لسنة 2015.
5. تقرير بنك الجزائر لسنة 2016.

IX. المواقع الإلكترونية

<http://www.onefd.edu>