الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد خيضر – بسكرة –

كلية العلوم الإقتصادية والتسيير **قسم العلوم الإقتصادية**

الموضـــوع

تأثير تحرير تجارة الخدمات المصرفية على تنافسية البنوك

وأثرها على القطاع المصرفي الجزائري

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية
تخصص: نقود وتمويل

إعداد الطالبة: رحال فؤاد

إشراف الدكتور: مفتاح صالح

لجنة المناقشة:

أ.د/ ساكر محمد العربي	أ.ت.العالي	جامعة بسكرة	رئيسا
د/ مفتاح صالح	أ. محاضر	جامعة بسكرة	مقررا
أ.د/ بقة الشريف	أ.ت.العالي	جامعة سطيف	مناقشا
د/ لعمارة جمال	أ. مساعد	جامعة بسكرة	مناقشا

السنة الجامعية: 2006/2005

المقدمة العامة

يعد القطاع المصرفي من القطاعات الإقتصادية الهامة في جميع الدول المتقدمة منها والنامية على حد السواء، وتمارس البنوك كونها من أبرز مكونات هذا القطاع دورا هاما في توفير إحتياجات الإقتصاد من خلال تمويلها لمختلف المشاريع، وتقديمها لمجموعة واسعة من الخدمات المصرفية التي أصبحت ضرورية لتنشيط وتحريك الحياة الإقتصادية، فالبنوك اليوم تعتبر هي المرآة التي تعكس تقدم أوتخلف الإقتصاد في أي دولة.

ونظرا للتطورات التي شهدها الإقتصاد العالمي والتي لا يزال يشهدها في الفترة الأخيرة فقد توسع عمل ونشاط البنوك وامتد في مختلف الدول، وتكرست ظاهرة العولمة بتشكيل ما يسمى بالبنوك العالمية أو البنوك العملاقة التي لا يعرف نشاطها حدودا جغرافية.

وبالتالي كان لابد لهذا التوسع في مجال عمل البنوك أن يكون في إطار منظم تراعى فيه الجوانب الإيجابية التي تخدم المصالح الإقتصادية لجميع الدول، فقطاع البنوك من أكثر القطاعات الإقتصادية حساسية وتأثرا لما يجري حوله من مستجدات وتحولات وعلى هذا الأساس فقد بدأت الجهود الدولية والتي استغرقت حوالي ثماني سنوات في البحث عن إيجاد وتشكيل اتفاقية عامة تنظم عمليات التجارة في الخدمات والتي على رأسها الخدمات المصرفية والمالية.

فقطاع الخدمات والذي يشمل خدمات القطاع المصرفي والمالي أصبح يرتبط أساسا بالسياسات الإقتصادية الكلية للدول، وفتح هذا القطاع وفق الضوابط التي أملتها العولمة ونخص هنا ضوابط العولمة المالية، وهو ما يشكل موضوعا حساسا لكافة الدول، حيث ألزمت البنوك في الدول النامية على التعامل مع كل آثار وتحديات عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية هذا من جهة، وبرز هناك نزوع قوي نحو زيادة القدرة التنافسية والرغبة في دخول أسواق جديدة من طرف البنوك في الدول المتقدمة من جهة أخرى, وهناك رغبة قوية في تحقيق الإستفادة الكاملة من عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية وتجنب قدر الإمكان الآثار السلبية التي تخلفها خاصة في جانب الدول النامية، ذلك أن أسواقها المالية والمصرفية في غالبيتها هي أسواق حديثة النشأة وأن اندماجها وفق مبادئ اتفاقية تحرير تجارة الخدمات في السوق المصرفية العالمية، وما يعنيه ذلك من فتح مجال المنافسة أمام بنوك عالمية ما يميزها هو كبر حجم رؤوس أموالها وتجربتها وخبرتها في المجال المصرفي والمالي، قد يهدد كيانها بشكل عام، لذلك فإن السير في اتجاه التحرر المصرفي والمالي وفتح الأسواق أمام المنافسة الأجنبية مرهون بالآليات والأسس الجديدة التي تتبعها البنوك والتي تمكنها من تحقيق نموها واستقرارها وقدرتها على المنافسة.

وفي ظل سعي الجزائر نحو الإنضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة والتوقيع على اتفاقية تحرير تجارة الخدمات والتي أصبحت ضرورة تمليها الظروف وليست خيارا، يطرح العديد من التساؤلات حول آثار وانعكاسات عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية على الجهاز المصرفي الجزائري على ضوء الأوضاع الحالية للبنوك الجزائرية، ويطرح كذلك تساؤلا حول الوضع التنافسي المتأخر لها, فالجهاز المصرفي الجزائري غير مهيأ لمواجهة مثل هذه التحديات على الرغم من الإصلاحات المتتالية التي يشهدها والتي تهدف إلى دمج القطاع المصرفي عالميا من خلال الجهود المبذولة من أجل عصرنة القطاع المصرفي الجزائري وإدخال التكنولوجيا المصرفية لمواكبة البنوك الجزائرية التطور الحاصل على المستوى الدولي.

إن الواقع الذي ستفرضه عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية يحتم على البنوك الجزائرية أن تبحث في الاستراتجيات والسياسات التي تمكنها من تعزيز مكانتها ومقدرتها على المنافسة في السوق المصرفية العالمية في ظل بيئة مصرفية متغيرة باستمرار.

تحديد إشكالية البحث:

بعد التغيرات التي شهدها العالم خاصة في مجال تكنولوجيا الاتصال والمعلومات، والتي شهد معها النشاط المصرفي تغيرا حاسما، برز موضوع الاتجار بالخدمات المصرفية كأحد المواضيع الهامة على الساحة الدولية وذلك بعد عقد الاتفاقية العامة لتحرير تجارة الخدمات والتي كانت من أهمها الخدمات المصرفية والمالية, ومع تولي منظمة التجارة العالمية تطبيق الاتفاقية أخذت المنافسة تشتد في الأسواق المصرفية، بين البنوك فيما بينها وبين البنوك والمؤسسات الأخرى التي تقدم الخدمات المصرفية.

والاقتصاد الجزائري اليوم ليس معزولا عما يجري حوله من مثل هذه التطورات وقد دخل مرحلة جديدة وهامة تفرض عليه التكيف معها في ظل منافسة شديدة بعد عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية.

ووفقا لما تقدم فإننا نطرح الإشكالية التالية التي يعمل هذا البحث على معالجتها من خلال السؤال الرئيسي التالي:

ما هو تأثير تحرير تجارة الخدمات المصرفية على تنافسية البنوك ؟

و تندرج تحت هذا السؤال الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هو مفهوم الإتجار بالخدمات المصرفية ؟
- كيف تعمل البنوك على زيادة قدرتها التنافسية ؟
- ما هي الأثار المتوقعة على الجهاز المصرفي الجزائري؟ وكيف تواجه البنوك الجزائرية تحديات المنافسة ؟

فرضيات البحث:

يمكننا تقديم الفرضيات الخاصة بالبحث على النحو التالي:

- تؤدي عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية إلى زيادة حدة المنافسة خاصة بين البنوك.
- إن اعتماد البنوك على الإستراتيجيات والسياسات الحديثة لزيادة القدرة التنافسية يؤدي إلى تعظيم المكاسب من مزايا تحرير تجارة الخدمات المصرفية.
- تعمل التكنولوجيا المصرفية الجديدة على امتلاك البنوك لميزة تنافسية تمكنها من تعزيز مركزها في ظل سوق مصرفية مفتوحة.

تحديد إطار البحث:

يتناول هذا البحث ما جاءت به اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية والتي تدخل ضمن الاتفاقية العامة لتحرير تجارة الخدمات من حيث الاطار العام والمبادئ الأساسية لهذه الاتفاقية والخدمات المصرفية التي تشملها وتحليل آثارها.

فعملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية والتي تم التوقيع عليها سنة 1997 وبدأ العمل بها عام 1999, قد أثرت على أعمال البنوك من خلال إتاحة فرص غير متكافئة للمنافسة لتجد البنوك نفسها في بيئة مصرفية أكثر تعقيدا وهي مجبرة على التكيف مع هذه البيئة وفق المتطلبات التي اقتضتها سياسات رفع الحواجز أمام دخول المؤسسات المنافسة، وهذا يقود إلى إتباع أفضل الاستراتجيات التي تعمل على تحسين الكفاءة وزيادة القدرة على المنافسة.

كذلك فإن هذه الدراسة شملت واقع البنوك الجزائرية اليوم والجزائر تتأهب لدخول المنظمة العالمية للتجارة والتوقيع على اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية، والتي حتما سوف تكون لها تأثيرات متفاوتة على القطاع المصرفي الجزائري، وكنتيجة لذلك سوف نحاول في هذا البحث تقديم الاقتراحات التي تخص أهم السياسات والاستراتيجيات التي يمكن أن تتبعها البنوك الجزائرية في مواجهة تحديات تحرير تجارة الخدمات المصرفية.

أسباب اختيار الموضوع :

يرجع اختيارنا لهذا الموضوع إلى عدة دوافع نقدمها بشكل موجز كما يلي:

- تطابق موضوع البحث مع التخصص وهو النقود والتمويل، هذا بالاضافة إلى الاهتمام الشخصي بالموضوع.
- عدم التعرض الكافي لهذا الموضوع والنقص في الإلمام بكل جوانبه المختلفة بشكل مفصل من خلال الدراسات السابقة.
- التحديات التي فرضتها عمليات تحرير تجارة الخدمات المصرفية والتي جلبت معها تغيرات طرأت على أعمال البنوك وعلى استراتيجياتها المستقبلية.

- الوضع التنافسي المتأخر للبنوك الجزائرية وواقع القطاع المصرفي الجزائري ككل في وقت يتجه فيه نحو التفتح على السوق المصرفية العالمية، وسعي الجزائر نحو الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وتوقيعها على اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية وما يخلفه ذلك من انعكاسات خطيرة على الجهاز المصرفي وهذا ما قادنا إلى تبني بعض الاقتراحات المناسبة لمواجهة هذه التحديات.

أهمية البحث:

تعود أهمية البحث في كون البنوك التجارية من أكثر المؤسسات تأثرا وتأثيرا, تأثرا بما يجري حولها من تغيرات ومستجدات مصرفية، وتأثيرا في مختلف مناحي الحياة الاقتصادية، فاتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية قد أثرت على القدرات التنافسية للبنوك من خلال فتح مجال المنافسة كليا حيث برزت هناك اتجاهات عديدة ورغبة قوية في مواجهة هذه التحديات.

فالخدمات المصرفية والعمل المصرفي ككل يشهد تطورا مستمرا مما ألزم البنوك مواكبة هذه التطورات وإلا فهي مهددة بالخروج من دائرة المنافسة العالمية في وقت ظهرت فيه بنوك عالمية أصبحت تعرف بالبنوك المتعددة الجنسيات, لذلك فالضرورة تقتضي تحقيق الاستفادة المتبادلة من عمليات تحرير تجارة الخدمات المصرفية لتتمكن البنوك من تعزيز تواجدها في السوق المصرفية العالمية.

أهداف البحث:

هناك مجموعة من الأهداف نريد أن نبينها من خلال هذا البحث وهي كما يلي:

- دراسة اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية وتحليل آثارها على البيئة المصرفية.
- تحليل البيئة التنافسية للبنوك خاصة بعد التغيرات التي شهدتها والتى كانت نتاجا لعمليات تحرير تجارة الخدمات المصرفية.
- إظهار الاستراتيجيات والعوامل التي تمكن البنوك من زيادة قدرتها التنافسية.
- معرفة وتحليل وضعية البنوك الجزائرية على ضوء توقيع الجزائر على اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية.
- معالجة تأثيرات عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية على القطاع المصرفي الجزائري.
- اظهار الوضع التنافسي للبنوك الجزائرية والاستراتيجيات التي تساعدها على مواجهة تحديات الفترة الراهنة من أجل تحسين كفاءتها والرفع من قدرتها التنافسية.

المنهج و الأدوات المستخدمة في البحث:

وفقا لخطوات هذا العمل وللإلمام الكافي بكل جوانبه المختلفة فقد تطلب هذا اتباع ثلاثة مناهج هي كالآتي:

- المنهج التاريخي: لنتمكن من عرض التطور التاريخي لنشاط البنوك التجارية وتطور أشكالها, كما اعتمدنا على هذا المنهج في إظهار تطور القطاع المصرفي الجزائري عبر الاصلاحات المصرفية.
- المنهج الوصفي التحليلي: لتقديم دراسة تحليلية لما جاءت به اتفاقية تجارة الخدمات المصرفية وتأثيرها على تنافسية البنوك وتقديم استراتيجيات وعوامل زيادة القدرة التنافسية.
- منهج دراسة الحالة: وقد خصص هذا المنهج لإظهار الآثار المترتبة لتحرير تجارة الخدمات المصرفية على البنوك الجزائرية وبحث إمكانية مواجهتها لهذه التحديات والاستراتيجيات والعوامل التي تساعد على ذلك.

موقع البحث في الدراسات السابقة:

إهتمت معظم الدراسات السابقة في تخصص النقود والتمويل بدراسة جانب عمل البنوك فيما ما يخص التمويل، وتمويل التجارة الخارجية وكذا المخاطر التي تتعرض لها عند إنتهاج سياساتها المتعلقة بالودائع والقروض, ورغم أن هذه الدراسات قد راعت جانب التطور الحاصل في مجال العمل المصرفي والتغيرات التي أثرت على تنظيم عمل البنوك, إلا أن هذه الدراسات لم تركز على تأثير هذه التغيرات والتي من أهمها تحرير تجارة الخدمات المصرفية في مجال المنافسة وما هي الإستراتيجيات والآليات الحديثة التي تجعل البنوك في وضع تنافسي أفضل، أيضا فقد تناولت الدراسات السابقة شرح إتفاقية تحرير تجارة الخدمات, وقد إطلعنا في هذا الخصوص على رسالة ماجستير بعنوان: الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات وأثرها على القطاع المالي في البلدان العربية، جامعة بسكرة 2003/2002 للطالبة: وصاف عتيقة.

غير أن بحثنا هذا يحاول أن يقدم دراسة لكيفية مواجهة البنوك للتأثير الذي تخلفه عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية على الوضع التنافسي لها وكذلك دراسة لوضعية البنوك الجزائرية وعملها من أجل مواجهة هذه التأثيرات.

محتويات البحث:

من أجل الإلمام الكافي بالجوانب المختلفة لهذا البحث، فقد إحتوت هذه الدراسة على مقدمة عامة وثلاثة فصول نظرية، فصل تطبيقي وخاتمة عامة وذلك كما يلي:

الفصل الأول: جاء هذا الفصل تحت عنوان "البنوك التجارية وتطور النشاط المصرفي", نقدم من خلاله مختلف خصائص البنوك التجارية وأشكالها المختلفة إضافة إلى عرض تطور النشاط

المصرفي والأوضاع الإقتصادية الجديدة، وهذا في شكل ثلاثة مباحث نتعرض في المبحث الأول إلى خصائص البنوك التجارية والوظائف التقليدية لها وفي المبحث الثاني لأشكال البنوك التجارية، أما المبحث الثالث فنعرض فيه تطور النشاط المصرفي والأوضاع الإقتصادية الجديدة.

الفصل الثاني: خصص هذا الفصل لدراسة " تأثير تحرير تجارة الخدمات المصرفية في زيادة الضغوط التنافسية على البنوك ", ويحتوى هذا الفصل على ما جاءت به إتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية من حيث المبادئ والخدمات المصرفية التي تشملها ومفهوم الإتجار بها, ونحلل فيه البيئة التنافسية للبنوك بعد هذا التغيير، وهذا من خلال ثلاثة مباحث, الاول نعرض فيه اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية، والثاني نحلل فيه تنافسية البنوك بعد تحرير تجارة الخدمات المصرفية، أما المبحث الثالث فيركز على دراسة جودة الخدمات المصرفية كآلية لزيادة القدرة التنافسية.

الفصل الثالث: جاء بعنوان " إنعكاسات تحرير تجارة الخدمات المصرفية –إعتماد البنوك على إستراتيجيات لزيادة القدرة التنافسية-"، ونتعرض فيه لأهم الإستراتيجيات والعوامل الحديثة التي تمكن البنوك من زيادة قدرتها التنافسية أمام عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية، حيث نتعرض في المبحث الأول إلى ضرورة إعتماد البنوك على التكنولوجيا ومسايرتها للتطور الحاصل في هذا المجال, ونحاول في المبحث الثاني إبراز دور استراتيجية الإندماج المصرفي والبنوك الشاملة في تعزيز القدرة التنافسية, أما المبحث الثالث فيتضمن مقررات لجنة بال وما تقدمه للبنوك بشأن سلامة المركز المالي لها, بينما نحاول في المبحث الأخير إظهار اتجاه البنوك نحو الخوصصة.

الفصل الرابع: ويمثل دراسة الحالة في هذا البحث، وحمل عنوان "واقع وآفاق البنوك الجزائرية في ظل تحرير تجارة الخدمات المصرفية", وحاولنا من خلاله تقديم دراسة حول واقع القطاع المصرفي وتحليل تأثيرات تحرير تجارة الخدمات المصرفية في ظل هذا الوضع، وتقديم الرؤى حول أنسب الإستراتيجيات والعوامل المساعدة لمواجهة التحديات المستقبلية.

وهذا بتقسيمه إلى أربعة مباحث نعرض في المبحث الأول منها تطور القطاع المصرفي الجزائري وواقعه الحالي, أما المبحث الثاني فنركز فيه على الآثار المتوقعة لتحرير تجارة الخدمات المصرفية وكيفية مواجهتها من خلال تقديم الإستراتيجيات التي تحقق ذلك في المبحث الثالث, وأخيرا نحاول تقديم بعض العوامل الضرورية التي تدعم هذه الإستراتيجيات.

وختمنا بحثنا هذا بخاتمة تتضمن نتائج الدراسة والتوصيات وآفاق البحث.

تمهيد

زادت أهمية البنوك التجارية نظرا للدور الذي تلعبه في متطلبات التنمية الاقتصادية وأصبح من الضروري مسايرة البنوك للتقدم الحضاري والتقني في هذا العصر, فهي من أهم الركائز التي تقوم عليها التنمية الاقتصادية في أي دولة وذلك من خلال رفع الكفاءة الاقتصادية وتوفير التمويل الضروري لكل القطاعات.

وتعتبر البنوك التجارية من أهم المؤسسات التي تأقلمت مع الأوضاع الجديدة التي طرأت على المستوى الدولي، بفعل عدة عناصر من بينها (التكنولوجيا، هيكلة الأسواق، توفر رؤوس الأموال وطرق التسيير ... الخ).

وهذا ما سنحاول مناقشته في هذا الفصل من خلال ماهية البنوك التجارية وخصائصها ووظائفها التقليدية في المبحث الأول، وعرض مختلف أشكال البنوك التجارية من ناحيتها التنظيمية والخدمية في المبحث الثاني، أما المبحث الثالث فسنعرض فيه تطور النشاط المصرفي من خلال الوظائف الحديثة للبنوك التجارية والأوضاع الاقتصادية الجديدة.

المبحث الأول : البنوك التجارية – ماهيتها وخصائصها

تعتبر البنوك التجارية أهم المؤسسات المالية في أي دولة فهي تأتي في الدرجة الثانية بعد البنك المركزي من حيث ترأس قمة النظام المصرفي, كما أن النمو والتقدم مقرونين أساسا بالبنوك التجارية، لذلك خصصنا هذا المبحث لعرض مختلف التعاريف والخصائص المميزة للبنوك التجارية وكذلك مختلف الوظائف التي تمارسها قبل أن تتأثر بالتغيرات والتطورات التي طرأت على الساحة الدولية في الآونة الأخيرة.

المطلب الأول: نشأة وتعريف البنوك التجارية

تعتبر البنوك التجارية قديمة النشأة، وقد مرت بعدة مراحل لتصل إلى ماهي عليه الآن وهذا ما سيتم عرضه في هذا المطلب.

أولا : نشأة البنوك التجارية :

لم تكن نشأة البنوك التجارية في صورتها الراهنة وإنما كانت بفعل التطور الطويل الذي قام على أنقاض مجموعة من النظم البدائية التي كانت تتولى عمليات الائتمان في صورتها الأولى حيث عرف العالم القديم مؤسسات الإيداع منذ أوائل العصور القديمة, "وكان يتولى عملية الائتمان كبار التجار والمرابين والصاغة ولقد حلت محلها فيما بعد البنوك الحديثة."[1] حيث ظهرت مهنة الصرافة كحرفة قائمة بذاتها مع ظهور النقود واستخدامها من قبل المجتمعات وترجع هذه الحرفة إلى عهد الإغريق قديما، وفي العصر الحديث فهي ترجع إلى أواخر القرون الوسطى أين نشأت في شمال إيطاليا.

1. كبار التجار: حيث كانوا موضع ثقة التجار وباقي الأفراد وكانوا يساعدون بأموالهم على تنشيط التجارة فأتمنهم الأفراد واستودعوهم النقود وكانوا يحصلون في مقابلها على شهادات إيداع تثبت لهم ذلك نظير عمولة يحصل عليها التجار المودع لديهم.
2. المرابون: كان المرابون العاديون يستخدمون أموالهم الخاصة في عمليات الإقراض ويتقاضون مقابل ذلك مبلغا من النقود – بما يسمى ربا-.
3. الصاغة: كان الأفراد يتجهون إليهم في البداية للكشف عن عيار النقود المعدنية ثم تطور الأمر بعد ذلك فكانوا يبيعون العملات المعدنية من كل الأنواع, و بدأوا يحصلون على أموال بصفة

[1] زينب عوض الله، أسامة محمد الفولي، أساسيات في النظام النقدي والمصرفي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت, 2003، ص: 97.

وديعة لديهم في مقابل شهادات إيداع، وبذلك اكتسبوا مهنة أخرى هي أعمال الصرافة, وكان أهم تطور عرفته هذه الحرفة هو لجوء أصحاب الأموال المودعة لدى الصيارفة إلى استخدام أوامر الصرف أو الصكوك للوفاء بالتزاماتهم, وهذا التطور يعتبر بمثابة وظيفة نقدية كانت الخطوة الأولى في نشوء المصارف التجارية.

تلك هي النظم التي مهدت لنشأة البنوك التجارية وتظهر الفروق واضحة بين البنوك الحديثة والنظم السابقة، فالبنوك لا تقف عند حد حراسة ودائع العملاء كما كان يفعل كبار التجار أو منح القروض من أموالها الخاصة كما يفعل المرابون وإنما تقوم بكل هذه الأعمال إضافة إلى منح قروض من ودائع العملاء ومن ودائع أخرى تخلقها البنوك.

"ويعود الأصل الحديث للمصارف التجارية إلى عهد النهضة في إيطاليا، حيث تأسست بعض المصارف في فينيسيا 1157م، جنوة 1407م، واقتصر العمل الرئيسي لهذه المصارف على تجارة المعادن النفيسة"[1], وبعدها تمت المطالبة في القرن السادس عشر بإنشاء بنوك حكومية تقوم بحفظ الودائع والسهر على سلامتها ففي عام 1587م تم إنشاء أول بنك حكومي في البندقية باسم " Piazza di Rialta Banco delpa " وكان غرضه الأساسي هو حفظ الودائع وتحويلها عند الطلب من حساب مودع إلى حساب مودع آخر وكذلك إجراء المقايضة بين الكمبيالات التجارية, وتطورت وظائف البنوك من قبول الودائع وإقراض الأموال إلى خلق النقود للمساهمة في زيادة النشاط الاقتصادي وهكذا نشأت البنوك وتكونت بوصفها مؤسسات مهمتها توفير الائتمان وقامت إلى جانبها بنوك عديدة أخرى يقدم كل منها إئتمان من نوع معين.

"ثم شهد القرن التاسع عشر تعديل في إنشاء البنوك وذلك بتكوين بنوك متخذة شكل شركات مساهمة وذلك راجع إلى الثورة الصناعية في الدول الأوروبية، والتي أدت إلى نمو الشركات التي كانت بحاجة إلى بنوك كبيرة بغرض عمليات التمويل؛ إضافة إلى تأسيس بنوك متخصصة في الائتمان العقاري و الصناعي وكذلك الزراعي"[2].

ثانيا : تعريف البنوك التجارية :

تعددت التعاريف الخاصة بالبنوك وذلك نظرا لاختلاف الخصائص المميزة لها وتعدد وظائفها بشكل عام.

[1] أحمد زهير شامية، النقود والمصارف، دار زهران للنشر، عمان, 1993، ص: 250.
[2] إسماعيل محمد هاشم، مذكرات في النقود والبنوك، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت, 1996، ط1، ص: 43.

"ويعود أصل كلمة بنك إلى الكلمة الإيطالية (Banco) التي كانت تعني في البداية المصطبة التي يجلس عليها الصرافون، ثم أصبحت فيما بعد تعني المنضدة التي يتم فوقها تبادل العملات وفي الأخير أصبحت تدل على المكان الذي يتم فيه المتاجرة بالنقود."[1]

إن إطلاق اسم البنوك التجارية كان من قبل الاعتياد كون هذه البنوك إقتصر نشاطها في البداية على تمويل الأنشطة التجارية وتقديم القروض القصيرة الأجل إلا أن التوسع الكبير والتطور الذي لحق بأعمال الصيرفة ألزم البنوك التجارية أن توسع في نشاطها هي الأخرى ودفعها للتعامل مع سائر القطاعات، ويفصل البعض تسميتها بنوك الودائع* إشارة إلى أن هذه الأخيرة هي المصدر الرئيسي لتمويل هذه البنوك، و هناك جملة من التعاريف الخاصة بهذا النوع من البنوك وهي:

"المصرف التجاري هو المنشأة التي تقبل ودائع الأفراد والهيئات والمؤسسات تحت الطلب أو لأجل ويتم استخدامها في منح القروض، وأهم ما يميزها عن غيرها من البنوك هو قبولها للودائع تحت الطلب والحسابات الجارية وينتج عن ذلك ما يسمى بخلق النقود."[2]

كما تعرف البنوك التجارية على أنها "مؤسسات إئتمانية غير متخصصة تقوم بتلقي ودائع الأفراد القابلة للسحب لدى الطلب أو بعد أجل قصير والتعامل بصفة أساسية في الائتمان قصير الأجل."[3]

ما يضيفه هذا التعريف هو أن البنوك التجارية غير متخصصة في مجال معين وتتعامل بالائتمان قصير الأجل، وتبين الدلالات السابقة أن البنوك ترتبط بوظيفتين أساسيتين وهما حفظ الأموال، وإجراء التعاملات المالية التي تتضمن القيام بأعمال الوساطة بين المودعين والمقترضين.

كما "يعتبر بنكا تجاريا كل منشأة تقوم بصفة معتادة بقبول الودائع تدفع عند الطلب أو لأجل وفتح الإعتمادات وتحصيل الصكوك المصرفية من العملاء أو عليهم, ومنح الخدمات لكافة العملاء ولا تقتصر على خدمة قطاع معين من العملاء دون الآخر".[4]

فالتشريعات في الدول المختلفة تنظم أعمال المصارف والجهاز المصرفي ككل, ونظرا لاختلاف هذه التشريعات إختلفت التعاريف المتعلقة بالبنوك والشكل القانوني وطبيعة النشاط.

---

[1] شاكر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر, 1989، ص: 24.

* في إنجلترا تعرف ببنوك الودائع أو البنوك التجارية, وفي باقي الدول الأوروبية تعرف ببنوك الائتمان وفي بعض الدول التي تخضع للقانون الفدرالي تعرف ببنوك المقاطعات.

[2] حربي محمد موسى عريقات، مبادىء الاقتصاد، دار زهران للنشر, عمان, 1997، ط 2، ص: 240.

[3] حسين بني هاني، اقتصاديات النقود والبنوك، دار الكندي، الأردن, 2003، ص: 206.

[4] صلاح الأمين الأرباح، اقتصاديات النقود والمصارف، مطبعة الدار الجماهيرية، ليبيا، 1991، ص: 34.

ويمكن تقديم تعريف شامل للبنوك التجارية على أنها مؤسسات مالية تقبل مختلف أنواع الودائع وتقوم بتقديم قروض قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل, وتقوم بتقديم الخدمات لكافة العملاء وهدفها الأساسي هو تحقيق الربح مع درجة مخاطرة صفر.

وتعتبر البنوك التجارية أكثر الأنواع إنتشارا في دول العالم وزادت أهميتها بسبب مساهمتها في عملية التنمية الاقتصادية, فقد اتجه التطور المصرفي عموما إلى إتساع نطاق العمليات التي تقوم بها البنوك التجارية فلم تعد تقتصر على مزاولة العمليات السالفة الذكر, وإنما اتجه التطور المصرفي إلى اضطلاع البنوك التجارية بكثير من أوجه النشاط التي تتوفر عليها "بنوك الأعمال", كتزويد الصناعة بالقروض طويلة الأجل, وكذلك شراء السندات الحكومية وغير الحكومية.

المطلب الثاني: الخصائص المميزة للبنوك التجارية وأهدافها

هناك العديد من الخصائص التي تتميز بها البنوك التجارية عن باقي المؤسسات المالية الأخرى أو البنوك غير التجارية وهذا ما سنتعرض له في هذا المطلب.

أولا : خصائص البنوك التجارية :

- إن ما يميز البنوك التجارية عن البنك المركزي هو اختلاف هدف كل منهما فالبنوك تسعى إلى تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح بينما يهدف البنك المركزي إلى تحقيق مصلحة الاقتصاد القومي.
- تتعامل البنوك التجارية مباشرة مع الأفراد من خلال قبول الودائع وتقديم القروض أما بالنسبة للبنك المركزي فذلك يتم بشكل غير مباشر من خلال تعامله مع البنوك التجارية والسوق النقدية والمالية.

أما فيما يخص البنوك التجارية والبنوك المتخصصة فهناك عدة خصائص مميزة نذكر منها:

1- قيام البنوك التجارية بتجميع المدخرات للزبائن في صورة ودائع وهي بذلك كباقي المؤسسات الوسيطة" ومع ذلك فإن المصارف التجارية هي الوحيدة بين المؤسسات المالية الوسيطة التي تسمح لزبائنها أن يحتفظوا بودائعهم بصورة ودائع جارية, تحت الطلب.."[1] وتكون هذه الودائع معرضة للسحب في أي وقت وذلك بواسطة الصكوك كما يمكن تحويل ملكيتها أيضا, وبذلك يترتب على البنوك التجارية التزامات مالية نتيجة قبولها للودائع الجارية وبالتالي هي جزء من عرض النقود وهذا مالا تتصف به المؤسسات المالية الأخرى.

[1] رضا صاحب أبو حمد آل علي, إدارة المصارف (مدخل تحليلي كمي معاصر), دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع, عمان, 2002, ط1, ص: 20.

2- يغلب على نشاط البنوك التجارية الطابع القصير الأجل فمعظم نشاطها يخرج من مجال سوق رأس المال ويندرج تحت مجال سوق النقد, بينما "تتميز البنوك غير التجارية في أنه يغلب على نشاطها الطابع المتوسط وطويل الأجل"[1] ويندرج نشاطها بصفة رئيسية في مجال سوق رأس المال فهي تعمل في مجالات الصناعة والزراعة والمجال العقاري, لذلك فإن مواردها تتميز بطابع متوسط الأجل بما يتناسب مع طبيعة استخدام هذه الموارد.

3- تتميز البنوك التجارية بخاصية توليد ودائع جارية جديدة من خلال عمليات الإقراض والاستثمار في الأوراق المالية, والودائع الجارية الجديدة المشتقة تشكل نقود لم تكن موجودة أصلا, وتستمد صفة النقود كونها قابلة للسحب بالشيك, وبذلك يكون جزء من ودائع البنوك التجارية يتداول كنقود, وهي تعتبر كجزء من عرض النقود, وبالتالي فأي زيادة في الودائع الجارية هي زيادة في كمية المعروض النقدي, "أما المؤسسات المالية الأخرى فإن القروض التي تمنحها لا يترتب عليها تأثيرات واضحة على عرض النقود لأن الأموال التي تتعامل بها في مجال الائتمان لا تنشئها هذه المؤسسات وإنما تأتي من اقتراضها لها."[2]

4- أما في مجال توفير الموارد الأساسية نجد أن المبالغ المقترضة من البنك المركزي تمثل مصدرا هاما من مصادر تمويل البنوك غير التجارية على عكس البنوك التجارية حيث تمثل القروض من البنك المركزي نسبة ضئيلة من مواردها, كذلك فإن البنوك المتخصصة تلجأ إلى أسواق رأس المال المحلية و الدولية للحصول على معونات وقروض طويلة ومتوسطة الأجل بخلاف البنوك التجارية.

ثانيا : أهداف البنوك التجارية :

هناك عدة أهداف تسعى البنوك إلى تحقيقها "فهي عبارة عن مشروعات رأسمالية هدفها الأساسي تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح بأقل تكلفة وذلك بتقديم خدماتها المصرفية."[3]

1- هدف الربحية: "ربح المصرف هو الفائض الصافي بين إيراداته الكلية وتكاليفه الكلية, ويتم تعظيم الربح إذا حاول المصرف تعظيم إيراداته"[4], أو من خلال تخفيض التكاليف.

---

[1] محمود يونس-عبد النعيم مبارك, مقدمة في النقود وأعمال البنوك والأسواق المالية, الدار الجامعية, 2002/2003, ص: 264.

[2] رضا صاحب أبو حمد آل علي، مرجع سابق، ص: 20.

[3] مصطفى رشدي شيحة، الاقتصاد النقدي والمصرفي، الدار الجامعية، بيروت، 1985، ط2، ص: 194.

[4] نعمة الله نجيب-محمود يونس-عبد النعيم مبارك، مقدمة في اقتصاديات النقود والصيرفة والسياسات النقدية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001, ص: 193.

وتتحقق الإيرادات من خلال العمليات التي يقوم بها البنك, وهي بذلك قد تكون فوائد على القروض التي يمنحها, أو العمولات التي يحصل عليها مقابل الخدمات المصرفية المقدمة أو عوائد الموجودات من الأصول المالية المختلفة, وعلى هذا فإن من مصلحة البنك زيادة حجم عملياته لأن ذلك يعني زيادة في حجم الإيرادات.

هذا من جانب الإيرادات, فبالنسبة لجانب التكاليف هناك نوعين من التكاليف يتحملها البنك هما التكاليف الإدارية التشغيلية والتكاليف التجارية المالية, وتشمل التكاليف الإدارية التشغيلية كل بنود التكاليف التي يتحملها البنك بوصفه مشروعا بصرف النظر عن طبيعة نشاطه, حيث يتعين عليه دفع الأجور والمرتبات ...إلخ, أما النوع الثاني من التكاليف فتتمثل في الأعباء التي يتحملها البنك بوصفه وسيطا ماليا وتتمثل أساسا في الفوائد التي يدفعها على الودائع التي يتلقاها.

وفي أثناء قيام البنك بنشاطه يواجه احتمال حدوث أحد النتائج التالية:[1]

- تحمل خسارة فعلية أو دفترية بسبب وجود ديون معدومة أو مشكوك في تحصيلها.
- تحقيق ربح رأسمالي فعلي بسبب ارتفاع الأسعار السوقية لبعض الأصول.

ولذلك يتطلب على البنك لتحقيق أقصى ربح أن تكون معظم توظيفاته في أصول قليلة السيولة عالية الربحية.

2- هدف السيولة: يقصد بسيولة البنك قدرته على مواجهة كل طلبات السحب من الأرصدة النقدية المودعة, حيث يهدف البنك من استعداده لتلبية طلبات عملائه من السحب إلى الاحتفاظ بدرجة ثقة عالية, فالثقة في البنك التجاري هي أساس وجوده, لذلك فإن محاولة التوفيق بين عاملي الربحية والسيولة تلزم البنك الاحتفاظ بجزء من موارده في صورة نقدية لمواجهة اعتبارات السيولة والجزء الباقي يوظفه في استثمارات مختلفة لإشباع عامل الربحية, ونجد أن هناك مفهومين يطبقان للسيولة المفهوم التقليدي والمفهوم الحديث, فالمفهوم التقليدي يقسم الأصول وفقا لدرجة سيولتها تنازليا كما يلي:

- الأصول النقدية تامة السيولة: تتكون من النقود و الودائع تحت الطلب ويكون معدل العائد عليها معدوم.
- الأصول شبه النقدية: منها الأوراق التجارية- الكمبيالات والسندات الاذنية- ويكون معدل العائد عليها منخفضا.
- الأصول المالية: كالسندات والأسهم و يكون معدل العائد مرتفعا نسبيا.
- الأصول الحقيقية: المباني والأراضي والعقارات وتدر معدلات مرتفعة من العائد.

[1] محمد عزت غزلان، اقتصاديات النقود والمصارف، دار النهضة العربية، بيروت، 2002، ط1، ص: 139.

ونجد المفهوم الحديث لدرجة سيولة الأصول يربط درجة السيولة بعلاقة طردية مع سرعة زمن تحول الأصول إلى نقد, وبعلاقة عكسية مع مقدار الخسارة النقدية التي يتحملها الأفراد عند تحويل الأصول إلى نقد.

"وهنا تظهر أهمية دور السوق الثانوية في عملية تداول الأصول القائمة, وعلى ذلك قد تتوفر لأصل معين درجة عالية من السيولة في مجتمع لا يوجد به سوق ثانوية."[1]

3- هدف سلامة المركز المالي للبنك: إن البنوك التجارية لا يمكنها استيعاب خسائر تزيد على رأس المال المملوك, فأي خسائر هنا تعود على أموال المودعين وبالتالي إفلاس البنك, لذلك تفضل البنوك التجارية التنويع في محفظتها المالية غير أن ذلك قد يهدد سلامة المركز المالي لها عندما تقوم بشراء أصول مالية شديدة التقلب في قيمتها, ولعل هذه هي الأسباب التي أدت إلى سيادة نظرية القروض التجارية لفترة طويلة, وبموجب هذه النظرية تقوم البنوك التجارية بالاستثمار في أدوات الدين قصيرة الأجل التي تنشأ عن عمليات تجارية حقيقية ولكن مع تطور ونمو السوق المالية أصبح من السهل تحويل الكثير من الأوراق المالية إلى نقود بسرعة وبدون خسارة في قيمتها, وقد يرجع ضعف سلامة المركز المالي كما أشرنا إلى شراء أصول شديدة التقلب في قيمتها السوقية أو قبول ضمانات غير كافية لتيسير تقديم القروض تحت تأثير الرغبة في تحقيق فرص الربح.

ونجد أن الهدف الأساسي الذي يسعى إليه البنك التجاري هو تعظيم الربح أما السيولة والآمان فيتحققان من خلال تشريعات وتوجيهات البنك المركزي التي تقلل من احتمالات التعرض للعسر المالي.

المطلب الثالث : الوظائف التقليدية للبنوك التجارية

هناك العديد من الوظائف التي ظهرت مع ظهور البنوك التجارية, ومع تطور الفن المصرفي تطورت معه هذه الوظائف, وسنستعرض في هذا المطلب الوظائف التقليدية للبنوك التجارية.

أولا : قبول الودائع :

"من أبرز وظائف البنوك قبولها للودائع تحت شروط معينة, والوديعة تمثل التزاما على البنك بصفته المودع لديه لصالح المودع صاحب الحق في الوديعة."[2]

" ويقصد بالودائع السيولة المسلمة للبنك من طرف أشخاص طبيعيين أو معنويين."[3]

---

[1] محمد عزت غزلان, مرجع سابق, ص: 141.

[2] عبد النعيم مبارك مبادىء في الاقتصاد, الدار الجامعية, مصر, 1997, ص: 32.

[3] Ammour Ben halima, pratique et techniques bancaires, édition dahlab, Alger, 1997, p: 40.

فالودائع تمثل الجزء الكبير من موارد البنوك التجارية والتي تمارس بها البنوك نشاطاتها.

لهذا نجد الودائع في جانب الخصوم وتكون إما بشكل نقود تكون تحت تصرف البنك أو على شكل قيم منقولة يديرها البنك لصالح زبونه, وتنقسم الودائع إلى:

1- ودائع تحت الطلب –الحساب الجاري-: هي الودائع التي تودع لدى البنك دون شرط ويستطيع صاحبها أن يسحب منها في أي وقت, ويحتفظ بها العملاء في البنوك لاستخدامها في المعاملات وسحب شيكات عليها, ولا يدفع البنك فائدة على هذا النوع من الودائع غير أن بعض التشريعات في بعض الدول تقرّ على البنوك بدفع فوائد عند وصول هذه الودائع مبلغا معينا.

2- ودائع الأجل: تودع لدى البنك التجاري ولا يجوز لصاحبها سحبها أو سحب جزء منها إلا بعد انقضاء المدة المتفق عليها مع البنك, وهذا ما يمكن البنك من إستثمارها لمدة تتناسب مع مدة سحبها, وبذلك يحصل صاحب هذه الوديعة على فوائد.

3- ودائع تحت إشعار: هي الودائع التي لا يمكن لصاحبها السحب منها إلا بعد إخطار المصرف بفترة زمنية متفق عليها.

4- ودائع التوفير: يعتبر هذا النوع من الودائع الأكثر استقرارا بالنسبة لحرية البنك ما يسمح باستثمارها في الأجل المناسب ذاك أن مبالغ التوفير يتم وضعها عادة لمدة طويلة.

ويقوم البنك المركزي في الغالب بتحديد نسبة الفائدة التي تدفعها البنوك على الودائع, فيتم تحديد حد أدنى وحد أعلى يتم بينهما تحديد سعر الفائدة.

و تتبع البنوك التجارية العديد من الاستراتيجيات لتنمية ودائعها و قدرتها في ذلك ليست مطلقة بل هناك عدة عوامل تتحكم فيها.

ثانيا : خلق نقود الودائع :

تعتبر هذه الوظيفة من العمليات المصرفية غير العادية, وتعتمد عملية خلق نقود الودائع على القاعدة التقليدية الإنكليزية القائلة بأن "القروض تخلق الودائع- Loans make deposits – "[1]

ونقصد بعملية خلق الودائع هو قيام البنوك التجارية مجتمعة بتقديم قروض إلى عملائها تزيد قيمتها كثيرا عن قيمة الودائع الأولية, وهي بهذا تزيد من العرض الكلي للنقود, ويرجع ذلك إلى قيام

[1] Ammour ben halima, Monnaie et régulation monétaire, édition Dahlab, Alger, 1997, p: 18.

الأفراد في العصر الحديث بتسوية مدفوعاتهم بواسطة الشيكات التي يسحبونها على ودائعهم في البنوك التجارية, والكمية المسحوبة تمثل عادة نسبة ضئيلة من حجم هذه الودائع وبذلك عمدت البنوك إلى إقراض عملائها مبالغ تقيد في شكل ودائع تحت الطلب لديها قابلة للسحب بالشيكات.

- والنسبة 1/ نسبة الاحتياطي القانوني تسمى مضاعف الودائع الذي هو "حاصل الودائع تحت الطلب الجديدة على الزيادة في الإحتياطات."[1]

* خلق نقود الودائع في حالة البنك المنفرد: لا يستطيع البنك المنفرد أن يخلق نقود الودائع كما في حالة البنوك المجتمعة ذاك لأنه عندما يمنح قروضا فعليه أن يتوقع أنه لن يعود إليه مبلغ القرض كاملا كما في حالة البنوك المجتمعة وبذلك يكون أقل قدرة على خلق نقود الودائع, كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول رقم (1) : عملية خلق نقود الودائع في البنك المنفرد – احتياطي قانوني 20% و25% يعود للبنك مما يقرضه-.

البيـــــــان	الودائع	الإحتياطي	القروض
- الوديعة الأولية	1000	200	800
- ما يعود بعد إقراض المرحلة الأولى	200	40	160
- ما يعود بعد إقراض م2	48	8	32
- ما يعود بعد إقراض م3	8	1,600	6,400
- ما يعود بعد إقراض م4	1,600	0,3200	1,2800
- ما يعود بعد إقراض م5	0,3200	0,0640	0,2560
- ما يعود بعد إقراض م6	0,064	0,0128	0,0512
- ما يعود بعد إقراض م7	0,0128	0,00256	0,01024
المجمـــــــــوع	**1250**	**250**	**1000**

المصدر: زياد سليم رمضان-محفوظ أحمد جودة, إدارة البنوك, دار المسيرة للنشر والتوزيع, عمان, 1996، ط2, ص:85.

- فالودائع المشتقة تساوي 1250.

إذن البنك المنفرد يمكنه أن يخلق ودائع جارية تعادل فقط مقدار الإحتياطات الإضافية التي يمكنه الحصول عليها, أي أنه لا يمكنه بنفسه أن يخلق توسعا مضاعفا في عملية خلق نقود الودائع.

ثالثا : منح الائتمان :

لعل من أهم وظائف البنوك التجارية هي منح القروض, وهي بذلك تؤدي وظيفة اقتصادية هامة من حيث تعبئة الأموال ودفعها إلى قنوات الاستثمار المختلفة, "وتمنح البنوك التجارية لعملائها ائتمانا معينا كالقروض قصيرة الأجل, والمتوسطة كما في حالة إقامة المباني واستصلاح الأراضي, إلا أن

[1] Paul A.Samuelson-William.D.Nordhous, Economie, Economica, Paris, 2000, p: 480.

الائتمان قصير الأجل هو الذي يكون الجزء الأكبر من الائتمان الإجمالي الذي تمنحه البنوك التجارية"[1], وتتبع البنوك التجارية سياسات خاصة بالإقراض من خلال التنويع في القروض الممنوحة (قروض قصيرة الأجل ومتوسطة وطويلة الأجل), بحيث تتماشى مع نوعية الودائع والضمانات المقدمة لها, وعند رسمها لهذه السياسات تضع في اعتبارها سلامة الودائع لديها واحتياجات عملائها وكذلك حصولها على إيراد يكفي تغطية مختلف نفقاتها.

ومن أهم أشكال الائتمان الذي تمنحه البنوك التجارية مايلي:

1- القرض النقدي: هو عقد يتحقق عن طريق تقديم أموال إلى المستفيد والذي يتعهد بدفع الفائدة وقيمة القرض سواء من خلال أقساط دورية أو التسديد مرة واحدة وذلك حسب الشروط المقررة في العقد.
2- الدفع من تحت الحساب: أي أن البنك يسمح للعميل أن يصبح حسابه مدينا في حدود مبلغ معين.
3- فتح الاعتماد: هو أن يضع البنك تحت تصرف العميل -المستفيد – مبلغ معين من المال وذلك لمدة محددة, دون إلتزام العميل بالسحب, وإذا قام هذا الأخير بالسحب من الحساب استحق عليه سعر الفائدة ابتداءا من تاريخ السحب.

وهناك أنواع من القروض تمنحها البنوك التجارية تكون مضمونة بضمان عيني أو شخصي كأن يقدم المقترض سندات حكومية أو أسهم أو وثائق تأمين كضمان عيني أما الضمان الشخصي فيكون عن طريق كفالة شخصية من المدين لشخص آخر.

4- خصم الأوراق التجارية: حيث يستطيع المستفيد بدلا من إنتظار مدة استحقاق الورقة التجارية - كمبيالة أو سند إذني– أن يتقدم بها إلى البنك ويحصل على المبلغ المذكور بعد خصم مبلغ الفائدة التي يستحقها البنك مقابل تخليه عن أمواله لمدة معينة.

ذلك إضافة إلى أنواع أخرى من الإئتمان كالائتمان الإيجاري والائتمان المقدم للتجارة الدولية.

رابعا : الوظائف الأخرى :

إضافة إلى الوظائف السابقة تقوم البنوك التجارية بمجموعة من الوظائف أهمها:

- القيام بالخدمات نيابة عن العملاء: كإصدار خطابات الضمان التي يطلبها العملاء وتحصيل الشيكات والكمبيالات وسداد الديون نيابة عنهم, وإنجاز عمليات التحويل النقدي بين العملاء.

[1] Sampson, Thomas A, Money Banking and Economic Analyses, 2nd Edition, Prentrice hall, 1981, p: 123.

- بيع وشراء العملات الأجنبية: حيث تهتم البنوك التجارية بهذه العملية بغرض توفير قدر كافي لمواجهة حاجات العملاء اليومية, وكذلك تحقيق الأرباح من خلال الفرق بين أسعار الشراء وأسعار البيع.

تعتبر الوظائف المذكورة سابقا من أهم الوظائف التي ظهرت مع بدأ ظهور البنوك التجارية إلا أنه من خلال التطور المستمر للنشاط المصرفي والمحيط الإقتصادي الخاص بالبنوك تطورت معه كذلك وظائف البنوك والخدمات التي تقدمها وهذا ما سيتم التعرض له في المبحث الثالث.

المبحث الثاني : أشكال البنوك التجارية

لا يوجد هناك إختلاف بين البنوك التجارية لا من ناحية الأهداف ولا من ناحية تقديم الخدمات فهي جميعها تقوم بتقديم خدماتها المصرفية لجميع العملاء دون تمييز وكذلك هي جميعها "مؤسسات مالية مستقبلة للودائع ومختصة في توزيع القروض لأجل قصير."[1]

وللقيام بهذه الوظائف وتحقيق الأهداف تنوعت البنوك التجارية من ناحيتها التنظيمية والخدمية لتأخذ عدة أشكال نتعرض لها في هذا المبحث.

المطلب الأول : البنوك المستقلة والبنوك ذات الفروع

[1] Ahmed silem, jean-Marie Albertini, Economie, 5eme édition, Délos, Paris, 1995, p: 60.

تعتبر البنوك ذات الفروع من التنظيمات الرئيسية للبنوك في العالم, لذلك كانت المقارنة بين الكفاءة النسبية للبنوك المنفردة والبنوك المتفرعة محل اهتمام الإقتصادين.

والكفاءة هي تكلفة توفير الخدمات المصرفية, وتقاس بالتكاليف المتوسطة في المدى الطويل للخدمات المصرفية, والبنوك المنفردة على خلاف البنوك المتفرعة "يقصد بها تلك البنوك التجارية التي ليس لها فروع وعادة ما تتصف بصغر حجمها واقتصار نشاطها على توظيف الموارد المالية في أصول عالية السيولة."[1] وتعتمد في نشاطها على العلاقات الشخصية القوية التي تربط العملاء بمسئولي البنك.

كما أن نظام البنوك ذات الفروع ينتشر في غالبية دول العالم نظرا لما يتمتع به من مرونة في تأدية الخدمات واتساع قاعدة عمله وانخفاض تكاليفه, فهذه البنوك تمتلك عدد من الوحدات منتشرة في مناطق متفرقة وتدار من خلال مركز رئيسي بواسطة مجلس إدارة واحد, وهذا النظام له مؤيدون ومعارضون, ويستند المؤيدون إلى عدة مبررات أهمها:

- البنوك ذات الفروع تخدم أكبر عدد من العملاء نتيجة انتشارها الواسع.
- يكون هناك استغلال أمثل للموارد من خلال تحويل الأموال إلى الفروع التي تواجه طلبات متزايدة على القروض.
- إنشاء الفروع يؤدي إلى كبر حجم البنك واتساع نشاطه وبالتالي تحقيق وفرات اقتصادية مرتبطة بالحجم الكبير.
- خلق مناخ تنافسي مما يدفع إلى تحسين الخدمات المصرفية وتطويرها.
- التعدد الجغرافي يجلب للبنك نوعيات مختلفة من العملاء والأنشطة مما يساهم في زيادة تنويع الودائع والقروض المقدمة.

كذلك من أهم المبررات التي يستند إليها المعارضون مايلي:

- ليس بالإمكان أن يقدم الفرع جميع الخدمات المصرفية التي يحتاجها العملاء
- الاستغلال الأمثل للموارد يمكن أن يتحقق من خلال إقراض الفائض المالي إلى بنوك أخرى أو العكس, دون الحاجة لوجود الفروع.
- لم يتأكد ميدانيا أن كثرة الفروع تؤدي إلى خفض التكاليف.
- يؤدي إنشاء الفروع إلى خلق مناخ احتكاري بسيطرة عدد محدد من البنوك على النشاط المصرفي.

[1] طارق طه, إدارة البنوك ونظم المعلومات المصرفية, دار الكتب، الإسكندرية، مصر, 2000، ص: 164.

- يؤدي إنشاء الفروع كذلك إلى صعوبة التنسيق و الإشراف الجديد على هذا الحجم الكبير من الفروع مما يتسبب في وقوع أثار سلبية.

"وقد تم تقدير فروق التكاليف بين البنوك المستقلة والمتفرعة مع الأخذ بعين الاعتبار وفرات الحجم, حيث تأكد وجود وفرات الحجم وأتضح أن مرونة التكلفة بالنسبة للناتج بلغت 0,93 هذا يعني أن زيادة الخدمات المصرفية بنسبة 100% يؤدي إلى زيادة التكاليف بنسبة 93% فيحدث انخفاض في التكلفة المتوسطة"[1], فوفرات الحجم التي يحققها البنك المتفرع تعوض التكاليف الإضافية الناتجة عن كبر الحجم, وبالتالي تكون هنا البنوك المتفرعة أكثر كفاءة من البنوك المستقلة, ونجد في الغالب أن الجهة المسؤولة (البنك المركزي) تقدم تسهيلات لإنشاء فرع على عكس إنشاء بنك جديد, والسبب في ذلك هو أن فشل الفرع لايعني فشل البنك بكامله ويتعين على البنوك التي تطلب إنشاء الفروع أن تثبت حاجات الأفراد في تلك المناطق للخدمات المصرفية, وأن تثبت أيضا عدم إلحاق الضرر بالبنوك القائمة, ونجد أن نجاح البنك لا يعتمد بالأساس على الشكل الذي يأخذه أو عدد فروعه المنتشرة وإنما يعتمد على الكفاءة في الإدارة, وأن تكون هذه الإدارة فاعلة في الفروع المصرفية استنادا إلى عدة عوامل تمكن من ذلك أهمها:

- ✓ ملاءمة رأس المال.
- ✓ جودة الأصول.
- ✓ جودة الإدارة.
- ✓ القدرة على تحقيق الفائدة.
- ✓ السيولة.

وغالبا ما يعبر عن المقياس المحاسبي للربح أو ربح الفرع بالصيغة التالية:

"ربح الفرع يساوي إيرادات الفوائد عن الأموال المجمعة في الفرع + إيرادات الرسوم للخدمات التي يقدمها الفرع – تكلفة الأموال المجمعة من قبل الفرع (في الغالب فوائد) – تكاليف التشغيل بما فيها تكلفة العاملين والمواد والإيجار."[2]

إن نجاح البنوك يتوقف على إختيار قنوات التوزيع لتقديم الخدمات المصرفية وتعتبر الفروع من أهم هذه القنوات ويمكن تقسيمها إلى ثلاثة أنواع رئيسية وهي:

- فروع الدرجة الأولى: وتمارس كافة الخدمات المصرفية وتحتوي هذه الفروع كفاءات مصرفية عالية.

[1] خالد وهيب الراوي, إدارة العمليات المصرفية, دار المناهج للنشر والتوزيع, عمان, 2001, ط1, ص: 147.
[2] نفس المرجع، ص: 151.

- فروع الدرجة الثانية: تقل عن النوع الأول من حيث الحجم وتقوم بتقديم معظم الخدمات المصرفية الأساسية وهي: قبول الودائع, منح تسهيلات, إصدار بطاقات الائتمان.
- فروع الدرجة الثالثة: تقوم بتقديم بعض الخدمات المصرفية الأساسية وبمبالغ محدودة وتتواجد هذه الفروع في المناطق التي لا يكثر فيها النشاط التجاري والاقتصادي وتقسم كذلك إلى نوعين:
  - فرع ثابت على شكل مبنى.
  - فرع متحرك لخدمة عدد قليل من السكان, يكون على شكل سيارات خاصة تنتقل إلى هؤلاء العملاء في مكان تواجدهم.

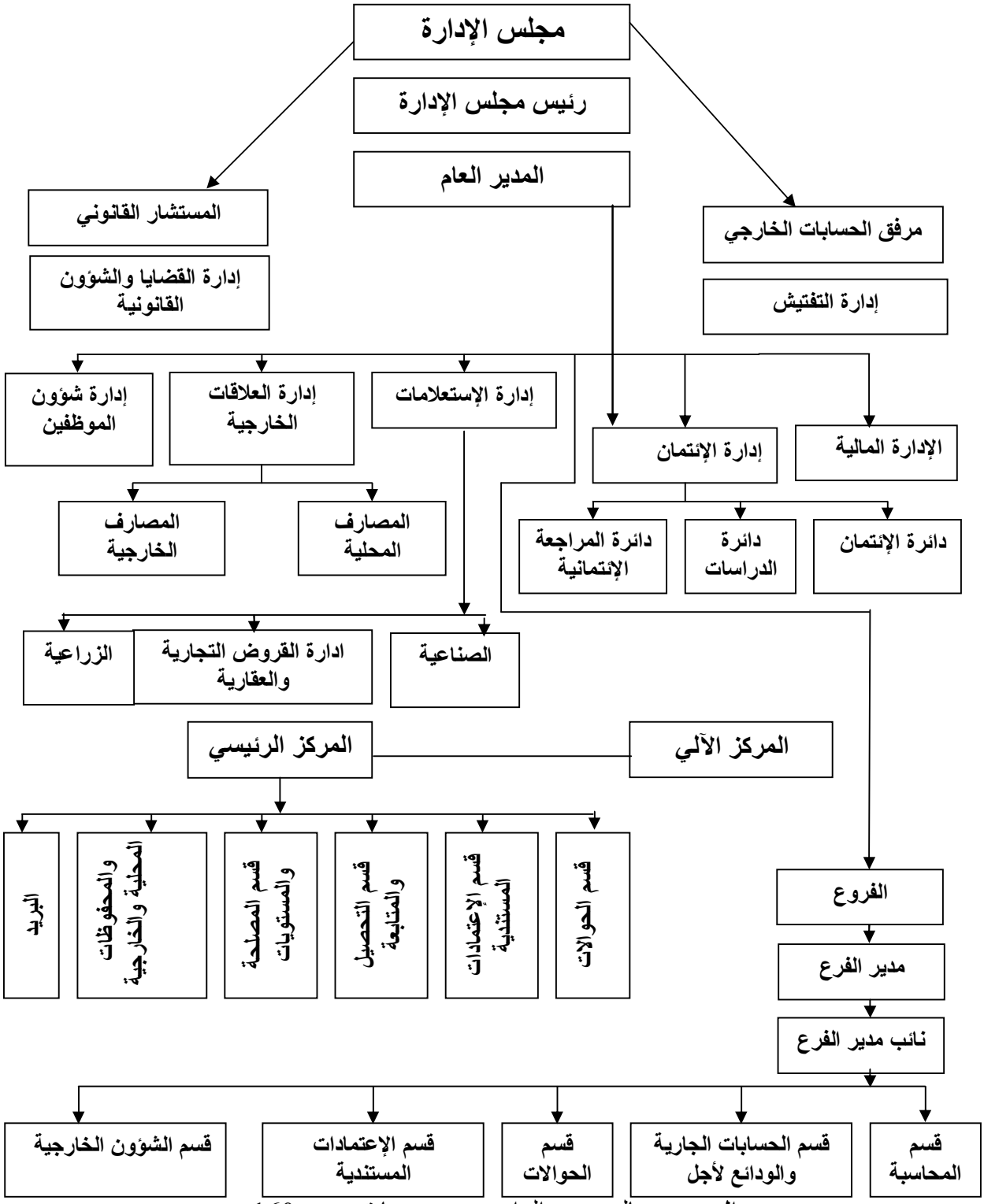
"ومع تعاظم دور وأهمية الفروع المصرفية برزت أنواع جديدة من الفروع نذكرها باختصار"[1]:

- بيع الخدمات المالية في المحلات ذات الأقسام ومحلات الجملة.
- السوبر ماركت المالي.
- الفرع المصرفي على شكل مخزن الأقسام أو البوتيك.
- الفرع على شكل مخازن – متاجر الأقسام الشاملة.

والشكل الموالي يمثل هيكل تنظيمي لمصرف تجاري حديث كبير الحجم:

شكل رقم (1) : هيكل تنظيمي لمصرف تجاري

[1] أحمد محمود أحمد, تسويق الخدمات المصرفية "مدخل نظري-تطبيقي", دار البركة للنشر والتوزيع, عمان, 2001, ط1, ص: 284.



المصدر: خالد وهيب الراوي، مرجع سابق, ص: 160.

المطلب الثاني : البنوك الإلكترونية

إن من أبرز التطورات التكنولوجية الهائلة هو ظهور التجارة الإلكترونية لذلك عرفت معها الصناعة البنكية تطبيق وسائل جديدة, تمثلت أساسا في استخدام وسائل دفع إلكترونية.

فالبنك الإلكتروني هو مؤسسة مالية شبكية تؤدي خدماتها باستخدام الأساليب الإلكترونية والتي تعد الأنترنت من أهم أشكالها.

"كما تعرف البنوك الإلكترونية ببنوك القرن الواحد والعشرين, فهي كما يصفها بعض علماء الإدارة المصرفية من أمثال SZmigin, المعالجة العصرية لاحتياجات ومتطلبات المجتمع اللانقدي أو اللاورقي".[1] ذلك لأن نمط التعاملات المالية يقوم على إستخدام الخدمات المصرفية الإلكترونية -آلات الصرف الذاتي– بطاقات الائتمان المصرفي, وهو ما يطلق عليه بالنقود الإلكترونية وهي عبارة عن نقود غير ملموسة ولكنها تأخذ صورة وحدات إلكترونية تخزن في جهاز كمبيوتر العميل بما يعرف بالمحفظة الإلكترونية ويمكنه استخدامها في معاملاته.

"وبطاقة الائتمان هي بطاقة بلاستيكية صغيرة الحجم شخصية, تصدرها البنوك أو شركات التمويل الدولية تمنح لأشخاص لهم حسابات مصرفية مستمرة. "[2]

كما تعتبر آلات الصرف الذاتي من أهم المنافذ لتسليم الخدمات المصرفية:

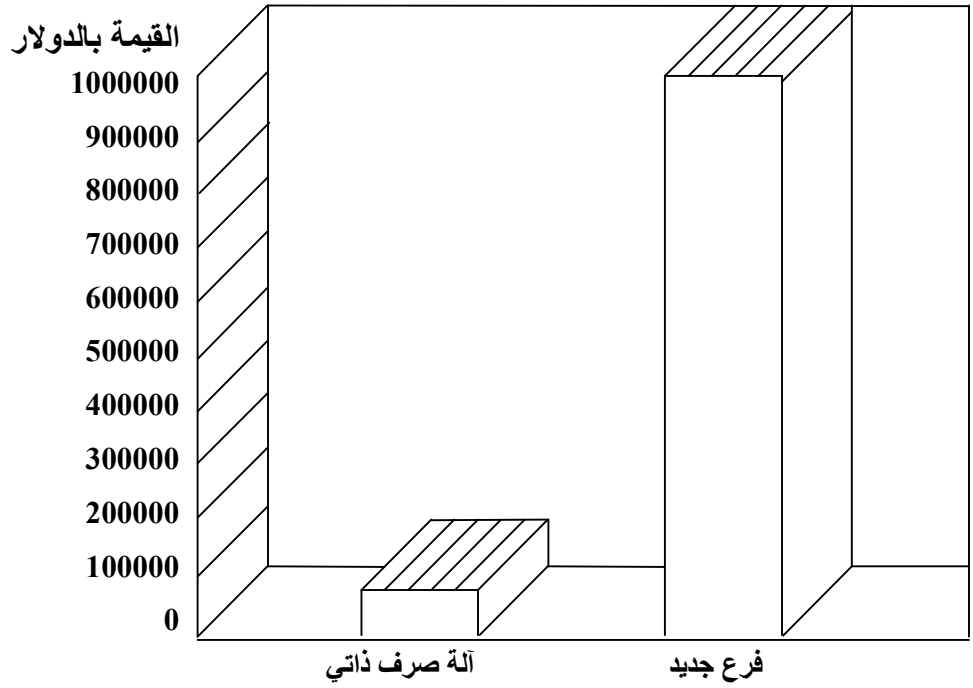
- آلات الصرف الذاتي (ATM): هي من أكثر الوحدات الإلكترونية استخداما في مجال الخدمة المصرفية, وقد بدأ استخدام هذه الآلات سنة 1967 بأحد فروع بنك "Barclays" في بريطانيا, وكانت تتيح للعملاء فقط خدمة السحب النقدي, لذلك سميت آنذاك بالصارف النقدي أما في الوقت الحالي فقد انتشرت آلات الصرف الذاتي في مختلف أنحاء العالم ذاك أن تكلفة إنشاء فروع جديدة للبنوك أصبحت مرتفعة مقارنة بتكلفة استخدام آلات الصرف الذاتي.

وهذا ما يبينه الشكل التالي:

شكل رقم (2) : تكلفة إنشاء فرع جديد مقارنة بشراء آلة صرف ذاتي

[1] طارق طه, مرجع سابق, ص: 165.

[2] سحنون محمد, النظام المصرفي بين النقود الورقية والنقود الآلية, مجلة العلوم الإنسانية, جامعة بسكرة, العدد رقم 04, ماي 2003, ص: 65.



المصدر: طارق طه, مرجع سابق، ص: 167.

ويبين الشكل أن تكلفة شراء آلة صرف ذاتي تقل كثيرا عن تكلفة إنشاء فرع جديد, فـ:1000000 دولار, هي تكلفة إنشاء الفرع بينما لاتصل تكلفة شراء آلات صرف ذاتي 100.000 دولار, وهذا ما يشجع البنوك على التوسع في استخدام آلات الصرف الذاتي والتي تنقسم بدورها إلى ثلاثة أقسام وهي:

1- آلات بعيدة المدى: وتتواجد في أماكن تكون بعيدة عن مبنى البنك كالفنادق الكبرى والمطارات وغيرها, لإتاحة الفرص التسويقية للخدمات المصرفية.
2- آلات صرف محلية: تتمثل آلات الصرف الداخلية المتواجدة داخل مبنى البنك.
3- آلات صرف ذاتية خارجية: تكون حول المبنى الخارجي للبنك بهدف توفير خدمات مصرفية خارج ساعات العمل الرسمية.

وكذلك من المنافذ الأخرى التي يتم بواسطتها تقديم الخدمات المصرفية نجد:

وسائل الدفع الإلكتروني ومن أهمها:

- الشيكات الإلكترونية: وهي مثل الشيكات التقليدية, وهي أمر بالدفع من الساحب إلى المسحوب عليه لدفع مبلغ محدد إلى المستفيد، غير أن الشيكات الإلكترونية ترسل إلكترونيا عبر الأنترنت.
- بطاقات الإئتمان.

- البطاقات الإلكترونية.

وعموما يمكن القول بان تطور الصناعة المصرفية يرجع إلى عاملين رئيسيين:

- ❖ تطور تكنولوجيا الإعلام و الاتصال.
- ❖ نقص الدور الذي تلعبه الوساطة المالية نتيجة عولمة الأسواق المالية فكان هناك تزايد في حركة التدفقات المالية والنقدية.

المطلب الثالث : البنوك التابعة لشركات قابضة

هناك العديد من البنوك يندرج حاليا تحت البنوك التابعة لشركات قابضة، "والشركات القابضة تقوم بإنشاء شركة، أو شركة قائمة أصلا وتمتلك هذه الشركة أسهم عدة مصارف فتتولى إدارتها كمشروع واحد."[1]

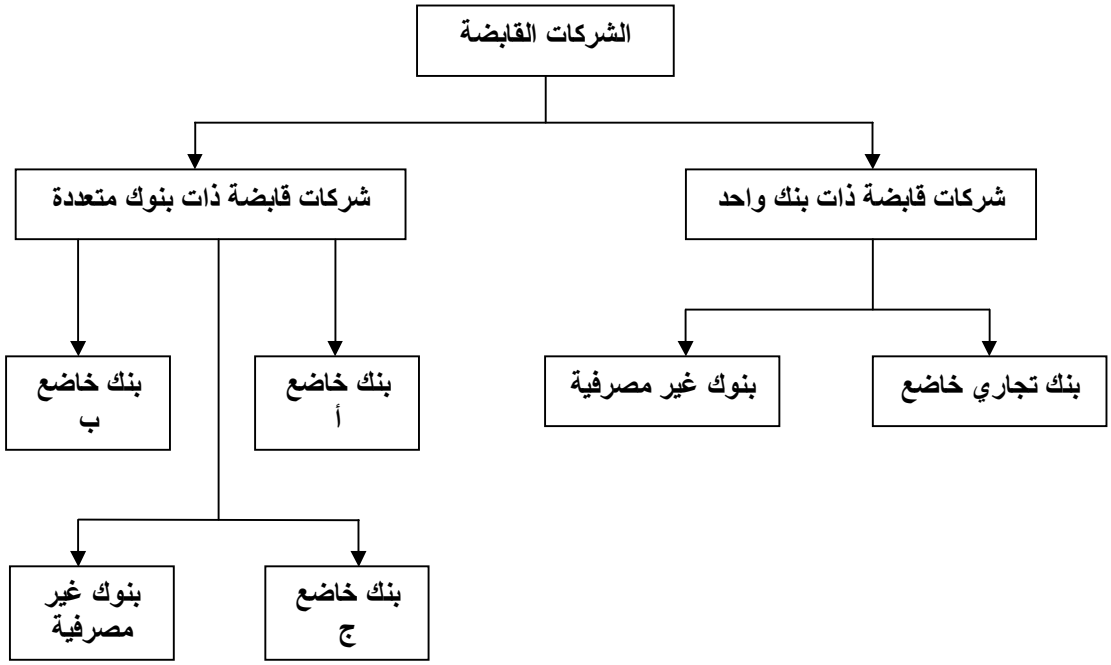
ونبين أن هناك شكلين تنظيميين للشركات القابضة:

1- شركات قابضة ذات بنك واحد: وتسيطر هذه الشركة على بنك تجاري واحد ويسمى البنك الخاضع، والشركة المسيطرة تسمى "بالشركة الأب"، إضافة إلى ذلك يمكن أن تسيطر هذه الشركة على شركات مالية أخرى لا تمارس الأنشطة المصرفية التقليدية وتسمى البنوك غير المصرفية.

2- شركات قابضة ذات بنوك متعددة: وهي التي تسيطر على عدة بنوك تجارية، ويعتبر كل بنك تجاري خاضع بمثابة بنك شقيق للبنك الآخر, كذلك تسيطر هذه الشركات على شركات غير مصرفية, ونوضح ذلك من خلال الشكل التالي:

شكل رقم (3) : الأشكال التنظيمية للشركات القابضة على البنوك التجارية

[1] خالد علي الدليمي، النقود والمصارف والنظرية النقدية، دار الأنيس للطباعة والنشر والتوزيع, مصراته, الجماهيرية الليبية, 1998, ط1, ص: 78.



المصدر: طارق طه، مرجع سابق، ص: 182.

- وتمتلك الشركة القابضة عددا من أسهم البنوك الخاضعة لا تقل عادة عن 25% من إجمالي الأسهم المصدرة، و امتلاك الأسهم يكون بطريقتين، الشراء النقدي حيث تقوم الشركة القابضة بشراء جزء من الأسهم نقدا من مواردها المالية، والطريقة الثانية هي الشراء بالاستبدال حيث تقوم الشركة القابضة بإعطاء جزء من أسهمها إلى مساهمي البنك وبالمقابل يتنازل هؤلاء المساهمون عن أسهمهم في البنك, وعادة ما تكون أرباح أسهم الشركة القابضة أكبر من الأرباح المحققة من أسهم البنك.

وهناك عدة تأثيرات للشركات القابضة على البنوك الخاضعة لها من بينها:

- وجود البنك الخاضع وسط عدد من البنوك مما يسمح له بالمشاركة في تمويل القروض ذات القيم الكبيرة.
- إنخفاض المخاطر التي تتعرض لها البنوك الخاضعة نتيجة التوزيع، فالشركات القابضة تسيطر على مؤسسات تمارس أنشطة غير مصرفية.

وهناك عدد من الانتقادات بخصوص الشركات القابضة:

- وجود شركات قابضة يمثل مناخ احتكاري في سوق المال.

- تشكل الشركات القابضة منافسة ضارة بالمؤسسات المالية الأخرى.
- العوائد التي تحققها البنوك الخاضعة للشركات القابضة تكون أقل من العوائد التي تحققها البنوك المستقلة.

المبحث الثالث : تطور النشاط المصرفي

إن ما يمكن ملاحظته في الفترة الأخيرة هو التطور الحاصل في النشاط المصرفي، فالبنوك التجارية لم تعد تقتصر على القيام بالوظائف التقليدية حيث ظهرت هناك بعض الوظائف الحديثة التي أصبحت تقوم بها، كما أن المتغيرات الحديثة والتي من أبرزها ظاهرة التحرر المالي ألزمت البنوك على العمل في بيئة متغيرة وجديدة، والتي كانت لها أثار سلبية تمثلت في حدوث أزمات في بعض الدول, وهذا ما سنحاول مناقشته في هذا المبحث.

المطلب الأول : الوظائف الحديثة للبنوك التجارية

كما ذكرنا سابقا فإن البنوك لم تعد تقتصر على أداء الوظائف التقليدية كقبول الودائع ومنح القروض بل أصبحت تؤدي خدمات حديثة نافعة للمجتمع من جهة وضمانا لنموها واستقرارها من جهة أخرى, وفي ما يلي بعض من هذه الوظائف:

1- خلق أدوات استثمار مالي:

إن البنوك التجارية بصفتها من مؤسسات الوساطة المالية فهي تقوم بدور مهم في السوق المالية من خلال خلق بعض أدوات الاستثمار الجديدة ومن أمثلتها شهادات الإيداع و يتم ذلك كما يلي:

"يقوم المودع بإيداع أمواله لفترة زمنية محددة لقاء فائدة محددة ويعطيه المصرف بالمقابل شهادة تثبت ذلك تسمى شهادة إيداع يظهر فيها المبلغ والفائدة وموعد الإستحقاق، وهذه الشهادة قد تكون قصيرة الأجل إذا كان المبلغ يستحق خلال فترة تقل عن سنة أو طويلة الأجل إذا كان المبلغ يستحق خلال فترة تزيد عن سنة"[1], وشهادات الإيداع تكون قابلة للتظهير أي أن حاملها يستطيع بيعها بالسعر الذي يراه مناسبا, وبالنسبة للبنك فإنه يستطيع استثمار أموال هذه الشهادات بحرية تامة طالما أن المودع لا يستطيع استرداد أمواله إلا في موعد الاستحقاق, "فهذه الشهادات تصدر بالقيمة الإسمية الكاملة و تدفع لحاملها عند الاستحقاق إضافة إلى الفائدة".[2]

2- تقديم خدمات إستشارية للمتعاملين:

أصبحت البنوك في الفترة الأخيرة تشترك في إعداد الدراسات المالية المطلوبة للمتعاملين معها عند إنشاء مشروعاتهم، وعلى هذا الأساس يتم تحديد الحجم الأمثل للتمويل وكذلك طريقة السداد.

[1] زياد رمضان، إدارة الأعمال المصرفية، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 1997، ط 6، ص: 29.
[2] خليل الهندي-أنطوان الناشف، العمليات المصرفية والسوق المالية، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان, 2000، جزء 2، ص: 38.

والخدمات الاستشارية المقدمة للمتعاملين لم تكن من الأنشطة الأساسية وليست لها علاقة مباشرة بطبيعة نشاط البنوك، ولكن الجو التنافسي الموجود بين البنوك حتم عليها الاعتماد على كفاءة المسؤولين بالبنك واستعدادهم لتقديم الخدمات والاستشارات الجديدة للمتعاملين وذلك لكسب ثقة البنك ونجاح المشروعات التي يقوم بدراسة جدواها للمتعاملين.

3- مساعدة الشركات على بيع إصداراتها من الأسهم الجديدة:

تقوم البنوك بمساعدة الشركات على استلام طلبات المكتتبين بأسهمها الجديدة عندما تطرحها للاكتتاب العام, وكذلك تساعدها في تلقي الدفعات الأولى من سعر تلك الأسهم مقابل عمولة تأخذها البنوك من تلك الشركات.

فالبنوك بذلك تسهل عملية الاكتتاب في سوق رأس المال بين المستثمرين والشركات المصدرة للأسهم.

4- إدخار المناسبات:

"تقوم البنوك بتشجيع العمال على القيام بالإدخار لمواجهة مناسبات خاصة (نفقات خاصة بالعملاء, الزواج, ...الخ), وتقوم بمنحهم قروض ميسرة وبشروط سهلة عند حلول هذه المناسبات"[1]

ويؤدي هذا النوع من الخدمات إلى زيادة موارد البنوك نتيجة تراكم المدخرات ذلك لأن عملية السحب من هذه المدخرات تقل كثيرا عن كمية الأموال المودعة نتيجة ارتفاع عدد المدخرين وتنوع المدخرات.

5- البطاقة الائتمانية:

تتمثل هذه الخدمة في منح العملاء بطاقات من البلاستيك –قبل ذلك يتأكد البنك من سمعة العميل و يمنحه البطاقة إذا كانت سمعته الائتمانية مشجعة- بحيث تحتوي على معلومات عن اسم المتعامل ورقم حسابه وكل المعلومات الضرورية ويستطيع حامل هذه البطاقة الاستفادة من خدمات العديد من المحلات التجارية المتفقة مع البنك على قبول منح الائتمان لحامل البطاقة على أن يقوم بسداد قيمة هذه الخدمات خلال 25 يوم من استلامه فاتورة المشتريات.

وهناك عدة فوائد لهذه البطاقة فحاملها يحصل على ائتمان مجاني يتراوح بين 25 و55 يوم وكذلك تقل الحاجة إلى التعامل بالنقود، بالنسبة للتجار فإن هناك زيادة في حجم المبيعات نتيجة التعامل بهذه البطاقة، وكذلك البنك فإنه يحقق عدة فوائد منها ضمان جزء كبير من الأفراد كمتعاملين دائمين، واضطرار المحلات التجارية المتفقة مع البنك إلى فتح حسابات ودائع مع هذا البنك لتسهيل أعمالها.

[1] زياد رمضان, مرجع سابق, ص: 30.

6- خدمات الكومبيوتر:

تقوم البنوك اليوم باستخدام الكومبيوتر في كثير من نواحي النشاط فيها وهي بذلك تقدم العديد من الخدمات للمتعاملين من خلال تزويدهم بكشوف شاملة تبين أوضاعهم وكذلك تبين الضرائب المترتبة على إيراداتهم إلى غير ذلك من الخدمات المقدمة, ففي الأردن مثلا "أعلن أحد مسؤولي بنك العربي في الندوة العربية الأولى لإدارة المصارف المنعقدة في بيروت أنه بعد أن أدخلنا معظم أعمال البنك على الحاسب أصبح لدينا متسع من الوقت لتأدية بعض الخدمات لعملائنا وقد اتفقنا مع شركتين لتحضير بعض أعمالهم بواسطة الحاسب، ونحن بصدد دراسة أعمال شركات أخرى ترغب في الاستفادة من خدماتنا"[1].

و عموما يمكن تلخيص أهم الخدمات الحديثة التي تقدمها البنوك التجارية:

- المساهمة في تمويل مشاريع التنمية.
- شراء وبيع الأوراق المالية وحفظها لحساب المتعاملين.
- إصدار خطابات الضمان.
- تأجير الخزائن الحديدية للجمهور.
- تحويل العملة للخارج.
- إصدار الشيكات السياحية.
- تمويل الإسكان الشخصي.
- دفع المبالغ من أصل الاعتمادات الخاصة.

و البنوك قد تحقق عدة مزايا نظير تقديمها هذه الخدمات ومن أهمها:

- زيادة موارد المصرف.
- زيادة توظيفات البنك.
- الدعاية والإعلان للبنك.
- تحقيق عمولات وفوائد عالية.

المطلب الثاني : البنوك والأوضاع الاقتصادية الجديدة

شهد الاقتصاد العالمي في الفترة الأخيرة العديد من التغيرات والتي كان لها تأثير واضح على عمل البنوك وعلى النشاط المصرفي بوجه الخصوص، ومن أهم هذه التغيرات أو الظواهر الجديدة ما يعرفه الاقتصاديون بالتحرر المالي.

[1] زياد سليم رمضان-محفوظ أحمد جودة، مرجع سابق، ص: 23.

أولا : التحرير المالي :

سار النشاط المصرفي من ظاهرة التدويل إلى ما يعرف الآن بالعمولة، وظاهرة التدويل ليست بظاهرة اقتصادية جديدة، حيث "برزت مع تدفق البنوك الأمريكية على الساحة اللندنية وأدت إلى خلق سوق موازية حقيقية للسوق المصرفية المحلية وهي سوق الأورو دولار"[1].

وتميزت هذه الفترة بتعزيز الفصل بين النشاطات المصرفية المحلية وبين النشاطات الدولية, ومنذ بداية التسعينات أخذت سيرورة التدويل تضعف شيئا فشيئا وذلك بالاتجاه نحو العولمة، فبعض البنوك بدلا من أن تقبل الودائع في بلد لتقرضها في بلد آخر –عملية التدويل-، أصبحت تتبنى استراتيجية تتمثل في جمع الأموال ومنح القروض داخل الأسواق الوطنية بفضل التواجد محليا.

وكما ذكرنا فقد أفرزت التغيرات الحاصلة في الاقتصاد العالمي ما يسمى بالانفتاح المالي وهذا ما أدى إلى ارتباط الأسواق المالية المحلية بالعالم الخارجي من خلال إلغاء القيود على حركة رؤوس الأموال فأخذت تتدفق عبر الحدود لتصب في أسواق المال العالمية, وعلى هذا الأساس كانت هناك تأثيرات واضحة على أعمال البنوك، فتبنت غالبية الدول سياسات التحرير المالي والذي يعتبر وضعية إقتصادية تتميز بـ:

تحرير نسب الفائدة -عدم تخصيص الإئتمان– إلغاء الاحتياطي الإجباري الذي لا تترتب عليه فوائد، وتبني الطرق والوسائل غير المباشرة للسياسة النقدية، وكذلك تقوية المؤسسات المالية وخلق جو تنافسي بينها, فالتحرر المالي أحدث تغيرا كبيرا في أعمال البنوك فتوسعت دائرة نشاطها وبرزت اتجاهات حديثة في صناعة الخدمات المصرفية.

فمثلا: أصبح من مهام بنك ناشيونل وست منشيستر في بريطانيا " National West-Manchester Bank-"[2]:

- شراء وإنشاء وإدارة شركات صناعية وتجارية وزراعية أو خدمية.
- إنشاء العديد من الفروع للبنك الأم، التي تقدم الخدمات المصرفية التقليدية في كل المقاطعات والمدن البريطانية للأفراد و رجال الأعمال.

[1] عبد الله منصوري، عولمة قواعد الضبط المصرفي وانعكاساتها على إقراض الدول النامية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول العولمة المالية "البحث في مواجهة ظاهرة العولمة المالية"، جامعة عنابة، يومي 7 و8 ديسمبر 2004، ص: 2.

[2] عبد الغفار حنفي-عبد السلام أبو قحف، إدارة البنوك وتطبيقاتها، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، 2000، ط1، ص: 337.

- دخول البنوك في صناعة التأمين بأنواعها المختلفة (تأمين على الحياة- الممتلكات...).

و كذلك كان هناك توسع كبير من طرف البنوك في استخدام التكنولوجيا حيث أدى هذا إلى السرعة في تقديم الخدمات وتوفير الوقت لكل من العملاء والعاملين في البنوك وكذلك مواكبة التزايد الكبير الحاصل في حجم المعاملات المالية.

وفي ظل العولمة المالية كذلك، زاد اتجاه البنوك وخاصة البنوك التجارية إلى التحول نحو البنوك الشاملة وهي تلك الكيانات المصرفية التي تسعى دائما وراء تنويع مصادر التمويل والتوظيف وتعبئة أكبر قدر ممكن من المخدرات من كافة القطاعات وتوظيف مواردها في أكثر من نشاط وفي عدة مجالات متنوعة وتفتح وتمنح الائتمان المصرفي لجميع القطاعات, فكان هناك تنويع كبير في النشاط المصرفي فعلى مستوى مصادر التمويل شمل إصدار شهادات إيداع قابلة للتداول والاتجاه إلى الافتراض طويل الأجل من خارج الجهاز المصرفي، وعلى مستوى الاستخدامات ثم الاتجاه إلى تنويع القروض الممنوحة وإنشاء الشركات القابضة المصرفية، والتوريق -وهي عملية تحويل الديون إلى مساهمات على شكل أوراق مالية، وعلى مستوى النشاط المصرفي أصبحت البنوك تتعامل بالعقود المستقبلية وعقود الخيار وعقود المبادلة.

فهذه التغيرات التي أفرزتها العولمة المالية أدت إلى ظهور كيانات مصرفية كبيرة كان لها تأثير على شكل واتجاهات السوق المصرفية العالمية من خلال التواجد في كافة أنحاء العالم, فالتحرير المالي للقطاعات المالية في الكثير من الدول يعتبر من أهم العوامل التي لعبت دورا حاسما في توسع دخول البنوك الأجنبية إلى الأسواق المحلية "وغيرت العديد من الدول من أنظمتها المالية المغلقة نسبيا والمدارة إلى أنظمة مالية أكثر انفتاحا وقد تضمن ذلك إجراءات لتخفيف القيود على الملكية الأجنبية للبنوك المحلية"[1] وبهذا وجدت البنوك الكبرى العالمية الفرصة مواتية لشراء البنوك المعروضة للبيع وهي في الغالب بنوك عمومية تعرضت لخسائر إقراضية.

ثانيا : أثار التحرير المالي :

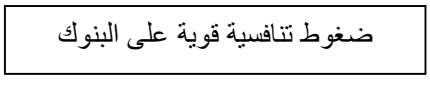
هناك العديد من الآثار التي خلفتها ظاهرة العولمة المالية على الأجهزة المصرفية للعديد من البلدان ومن أهمها:

[1] عبد الله منصوري، مرجع سابق، ص: 4.

- ✓ بعد إلغاء العديد من القوانين وإلغاء الحواجز بين مختلف الأسواق أخذت البنوك الدولية تدخل في عمليات أكثر مخاطرة وأصبح خطر عدم السداد أو خطر القرض أصعب تحليلا من طرف البنوك الدولية بسبب عدم تجانس المعلومات المحاسبية المنشورة بين مختلف الدول.
- ✓ تزايد خطر السيولة ولهذا عمدت البنوك إلى الدخول في عمليات التوريق وبفضلها تحول جزء من ديونها إلى سندات قابلة للتداول, وهذا لا يعني إلغاء الخطر بل مجرد نقله إلى مشتري السندات.
- ✓ زيادة مخاطر عملية غسيل الأموال حيث وصلت سنويا إلى حوالي "500 مليار دولار" ومصدر هذه الأموال القذرة يأتي من الأنشطة غير المشروعة كالإتجار بالأسلحة والمخدرات والقروض المصرفية المهربة ويستخدم الجهاز المصرفي كوسيط لعملية غسيل الأموال حيث تمر هذه العملية بثلاث مراحل هي مرحلة الإيداع النقدي ثم مرحلة التعتيم ثم مرحلة التكامل.
- ✓ زيادة حدة المنافسة خاصة بعد اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية، ودخلت المؤسسات المالية إلى السوق المصرفية كمنافس للبنوك واتخذت المنافسة ثلاث اتجاهات رئيسية:
  - ➤ الاتجاه الأول: المنافسة بين البنوك التجارية فيما بينها.
  - ➤ الاتجاه الثاني: المنافسة بين البنوك والمؤسسات المالية الأخرى.
  - ➤ الاتجاه الثالث: المنافسة بين البنوك والمؤسسات غير المالية على تقديم الخدمات المصرفية.
- ✓ ظهور الأزمات المالية: أثبتت العديد من الدراسات العلاقة بين التحرير المالي والأزمات المالية ومن بين هذه الدراسات، دراسة:
  - ➤ KAMINSKI et REINHART (1996), والتي أجريت على 20 دولة آسيوية وفي أوروبا من سنوات السبعينات إلى منتصف التسعينات وتوصل الباحثان من خلالها إلى أن زيادة الحركة العامة للتحرير تؤدي في الغالب إلى حدوث أزمات بنكية، وكذلك دراسة DEMIRGUC- KUND et DETRAGIACHE سنة 1998, وتوصلت إلى أن عمليات التحرير المالي يتبعها وقوع أزمات على مستوى القطاع المالي"[1].

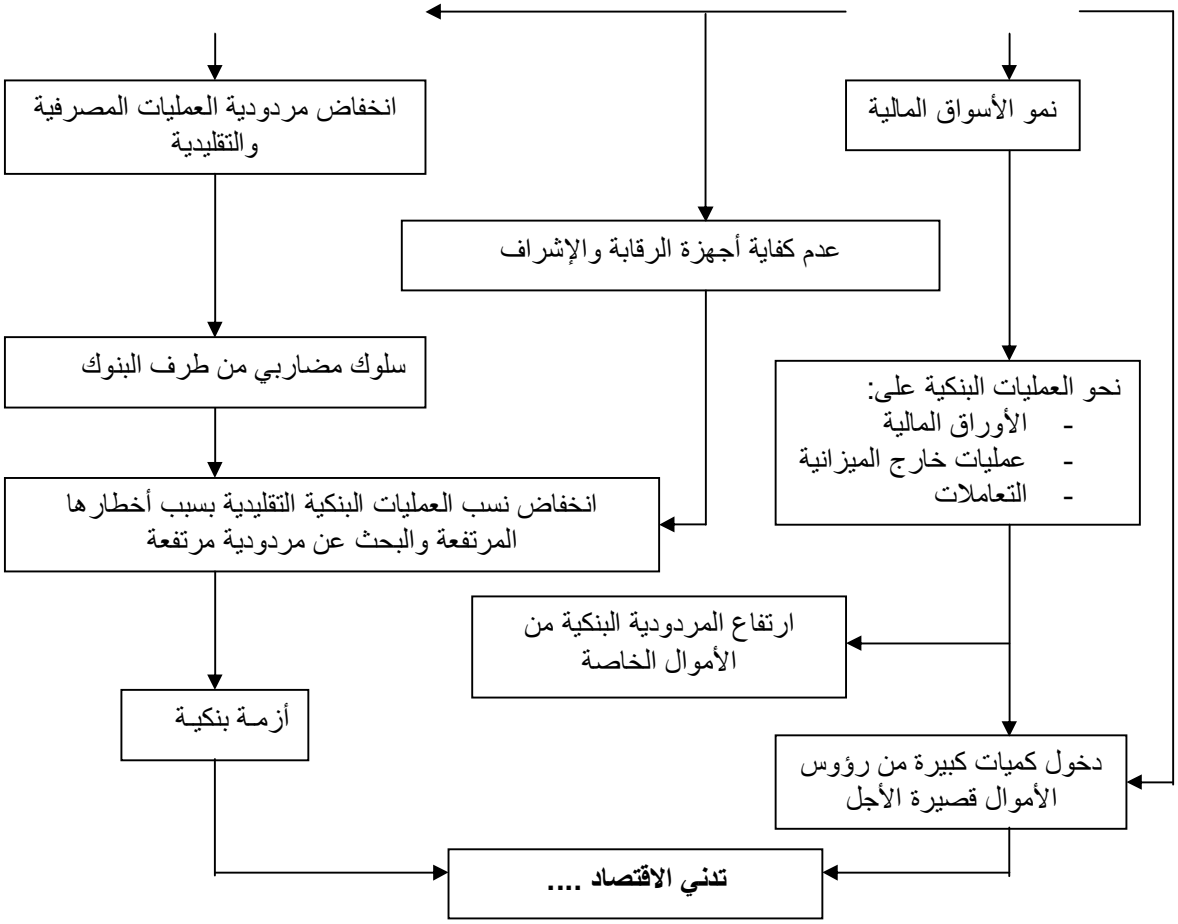
والشكل الموالي يوضح العلاقة بين عمليات التحرير المالي وأزمات البنوك:

شكل رقم (4) : العلاقة بين التحرير المالي والأزمات البنكية



[1] بن ثابت، 54.
نقلا عن مصدرها الاصلي:

- G. .KAMINSKI & C. REINHART the twin crisis : the caauses of hanking and balance of payments problems 'imf discussion papers', n° 544 , mars 1996.
- A.DEMIRGUC – KUNT& E.DETR AGIACHE "financial liberalization and financial fragility" FMI, 1998.



المصدر: بن ثابت علال, الأسواق المالية في ظل العولمة 'بين الأزمات ومظاهر التجديد', رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير فرع المالية, المدرسة العليا للتجارة, الجزائر, 2003/2002، ص:55.

والشكل يبين العوامل التي تسببت في وقوع الأزمات البنكية، فتحرير رأس المال يؤدي إلى نمو الأسواق المالية وكذلك زيادة المنافسة بين البنوك مما يقلل من مردود العمليات التقليدية، فتبحث البنوك عن عمليات أخرى توفر لها مردودية أعلى فتقوم بالمضاربة بالأوراق المالية والقيام بعمليات خارج الميزانية مما يسبب ارتفاع المردودية من الأموال الخاصة ما سيضاعف من الأخطار إذا صاحب ذلك دخول كميات كبيرة من رؤوس الأموال قصيرة الأجل التي تتميز بتكلفتها المرتفعة وسرعة خروجها, وهنا يكون الجهاز المصرفي في أسوء الحالات إذا كان غير خاضع لإشراف جيد ومراقبة صارمة.

وتعتبر الأزمة المالية لدول جنوب شرق آسيا كنتيجة لعملية التحرير المالي حيث حدث انخفاض في أسعار الصرف بفعل عمليات المضاربة على سعر العملة وتدني الأرباح في أسواق الأسهم, فلجأت السلطات النقدية إلى رفع الفائدة بهدف وقف التحويل من العملة الوطنية إلى العملة الأجنبية، فبدأ

المستثمرون يتخلصون من الأوراق المالية لإيداع قيمتها في البنوك نتيجة سعر الفائدة المرتفع، فكانت هناك زيادة في معروض الأوراق المالية، بالمقابل لم تكن هناك طلبات شراء مما أدى إلى انخفاض أسعار الأسهم إلى 50% من الأسعار السوقية.

خلاصة الفصل:

مما لاشك فيه أن المستقبل الاقتصادي لأي دولة مرهون بعمل البنوك التجارية، فبعد التغيرات التي شهدتها الساحة العالمية كان لا بد على البنوك التجارية مواكبة هذه التطورات من خلال القيام بالوظائف والأنشطة المصرفية الحديثة التي تضمن لها النمو والاستمرار وكذلك تبني بعض الاستراتيجيات الحديثة في مواجهة هذه المتغيرات.

وما يمكن استنتاجه من خلال عرض هذا الفصل هو:

- أن البنوك التجارية تعتبر عصب النشاط الاقتصادي لأي دولة.

- مع هذه التغيرات المتسارعة على الساحة الاقتصادية الدولية بدأت تظهر مستحدثات جديدة في العمل المصرفي تواكب التطورات.
- وجود جو تنافسي أكثر مما كان عليه تعمل في ظله البنوك التجارية نتيجة لعمليات التحرير المالي.

تمهيد

كان من أبرز سمات الاقتصاد العالمي في عقد التسعينات تعاظم نشاط الأسواق المالية وكذلك حركة السلع والخدمات ورأس المال عبر الحدود, وهي مرتبطة أساسا بالتطور التكنولوجي, وتلعب التجارة دورا متزايدا في قطاع الخدمات المالية والمصرفية الذي تعتمد عليه جميع فروع النشاط الاقتصادي في الوقت الحالي, وكان لاتفاقية تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية أثر كبير على اقتصاديات العديد من البلدان وخاصة على أنظمتها المالية والمصرفية من خلال تزايد حدة المنافسة على البنوك من خلال دخول منافسين جدد في مجال العمل المصرفي, مما يستوجب عليها إتباع استراتيجيات فاعلة لتمكينها من الصمود في وجه المنافسة وتحقيق الميزة التنافسية, ولهذا الغرض قسمنا هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث:

نتعرض في المبحث الأول إلى دراسة تحرير تجارة الخدمات المصرفية, أما المبحث الثاني فنتناول فيه تنافسية البنوك بعد تحرير تجارة الخدمات المصرفية, أما المبحث الثالث فخصصناه لدراسة جودة الخدمات المصرفية كآلية لزيادة القدرة التنافسية للبنوك.

المبحث الأول : تحرير تجارة الخدمات المصرفية

إن الاتجاه المتزايد نحو التحرر من القيود وإزالة المعوقات التشريعية والتنظيمية كان في مقدمة التطورات والتحولات الجذرية التي شهدتها الساحة المالية والمصرفية الدولية وهذا ما تضمنته الإتفاقية العامة لتحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية.

المطلب الأول : إتفاقية تحرير تجارة الخدمات

أولا : مفاهيم أساسية :

تعتبر الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات (GATS) أحد النتائج الهامة التي أسفرت عنها جولة الأروغواي وهي الجولة الثامنة الشهيرة في منظومة تحرير التجارة الدولية, "والتي كشفت بعد مفاوضات استمرت ثماني سنوات عدة نتائج من أهمها توقيع الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات بموافقة 70 دولة عام 1997م على أن يبدأ سريان الاتفاقية بأكملها عام 1999م."[1]

"وتعتبر الاتفاقية العامة لتحرير تجارة الخدمات المصرفية المتضمنة تحرير الخدمات المصرفية الاتفاقية الوحيدة التي تغطي التجارة الدولية في ميدان الخدمات المصرفية."[2]

ولغرض توضيح هذه الاتفاقية العامة نورد تعريف بعض المصطلحات التالية[3]:

1- يقصد بتعبير "إجراء" أي إجراء يتخذه عضو ما على شكل قانون أو نظام أو قرار إداري أو أي شكل آخر.

2- يشمل تعبير "توريد الخدمة" إنتاج الخدمة وتوزيعها وتسويقها وبيعها وتسليمها.

3- يشمل تعبير "الإجراءات التي يتخذها الأعضاء وتؤثر في التجارة في الخدمات" الإجراءات المتصلة بـ :

- شراء الخدمة أو تسديد مقابلها أو استخدامها.
- وسيلة وصول الخدمات التي يشترط للأعضاء تقديمها إلى الجمهور.
- التواجد من عضو ما, بما في ذلك التواجد التجاري لتوريد خدمة في أراضى عضو آخر.

4- يقصد بتعبير "التواجد التجاري" أي نوع من المؤسسات التجارية أو المهنية بما فيها:

---

[1] عبد المطلب عبد الحميد, العولمة واقتصاديات البنوك, الدار الجامعية، الإسكندرية, 2003/2002, ص: 109.

[2] محمد زيدان, النظام المصرفي الجزائري وتحديات العولمة، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول النظام المصرفي الجزائري "واقع و آفاق", جامعة قالمة, 05 و06 نوفمبر 2001, ص: 34.

[3] سمير محمد عبد العزيز, التجارة العالمية وجات 94, مكتبة الإشعاع طباعة نشر وتوزيع, الإسكندرية, مصر, 1997, ط2, ص: 313.

- إنشاء شخص قانوني.
- إنشاء مكتب فرعي أو تمثيلي، لأغراض توريد الخدمة.

5- يقصد بتعبير "مورد الخدمة" أي شخص يورد الخدمة.

6- يقصد بتعبير "مستهلك الخدمة" أي شخص يتلقى خدمة أو يستخدمها.

7- يقصد بكلمة "شخص" الشخص الطبيعي أو الشخص الإعتباري.

8- يقصد بتعبير "خدمة عضو آخر", أي خدمة تورد:

- من أو من داخل أراضي هذا العضو الآخر, أو في حالة النقل البحري بواسطة سفينة مسجلة وفق قوانين ذلك العضو الآخر.
- في حالة توريد الخدمة من خلال التواجد التجاري أو تواجد أشخاص طبيعيين, بواسطة مورد الخدمات من العضو الآخر.

9- يقصد بتعبير "الإجراءات التي يتخذها الأعضاء", الإجراءات التي تتخذها:

- الحكومات والسلطات المركزية أو الإقليمية أو المحلية.
- الأجهزة غير الحكومية عند ممارستها سلطات فوضتها إليها الحكومات.

كما أن تعبير الخدمات يشمل كل الخدمات باستثناء الخدمات التي تورد في إطار ممارسة السلطة الحكومية, ذلك أنها تورد على أساس غير تجاري أو بدون تنافس مع أي أحد من موردي الخدمات.

و تعرف المادة الأولى من الجزء الأول للاتفاقية, تجارة الخدمات على أنها توريد الخدمة[1]:

- من أراضي عضو ما إلى أراضي أي عضو أخر.
- من أراضي عضو ما إلى مستهلك الخدمة في أراضي عضو آخر.
- من خلال التواجد التجاري لمورد الخدمة من عضو ما في أراضي أي عضو أخر.
- من خلال وجود أشخاص طبيعيين من موردي الخدمة من عضو ما في أراضي أي عضو آخر.

والجدول التالي يبين أساليب توريد الخدمات :

جدول رقم (02) : أساليب توريد الخدمات

وجود مورد الخدمة	الأسلوب	
مورد الخدمة غير موجود في أراضي الدولة العضو	الخدمة تورد داخل أراضي الدولة العضو من أراضي دولة عضو	من أراضي دولة إلى أراضي دولة أخرى

[1] عاطف السيد, الجات والعالم الثالث, مجموعة النيل العربية, القاهرة, 2002, ط1, ص: 59.

	أخرى	
	الخدمة تورد خارج أراضي الدولة العضو (أ) في أراضي دولة أخرى (ب) إلى مستهلك الخدمة التابع للدولة (أ)	وجود مستهلك الخدمة خارج حدود الدولة العضو
مورد الخدمة موجود في أراضي الدولة العضو	الخدمة تورد من داخل أراضي الدولة العضو من خلال الوجود التجاري	الوجود التجاري
	الخدمة تورد داخل أراضي الدولة العضو من خلال مورد الخدمة من أشخاص عاديين	وجود مورد الخدمة

المصدر: عبد القادر فتحي, الاتفاقية العامة للتجارة والخدمات، منشورات المنظمة العربية لاشين للتنمية الإدارية، 2005، ص: 105.

ثانيا : مبادئ الاتفاقية والتزامات الدول الأعضاء :

تشتمل الاتفاقية – الجزء الثاني منها – على مجموعة من المبادئ والأحكام العامة التي تساوي في الالتزامات العامة في البنود التالية:

1- مبدأ الدولة الأولى بالرعاية: وهو عدم التمييز بين موردي الخدمات الأجانب من حيث الدخول إلى الأسواق و شروط التشغيل, "ويقضي هذا الشرط بأن أي ميزة يمنحها طرف لأخر في مجال التجارة الدولية للخدمات تنصرف فورا إلى كافة الأطراف المتعاقدة "[1], إلا أن الاتفاق قد يسمح بتحديد عدد من الاستثناءات، كأن تمنح ميزة لدولة مجاورة أي مشاركة في الحدود وذلك لتسهيل التبادل فيما بين مناطق خدمات على الحدود, وتجرى مراجعة هذه الاستثناءات مرة كل خمس سنوات، ولا تسري لمدة تفوق العشر سنوات, "ويلاحظ أن الفقرة الثالثة من المادة الثانية من الاتفاقية تنص على أنه بإمكان أي عضو أن يطبق معيارا لا يتسق مع مبدأ الدولة الأولى بالرعاية إذا ما نص على ذلك صراحة في ملحق الإعفاءات الخاصة بالمادة الثانية"[2]، ويلاحظ أن عدد الدول التي قدمت استثناءات من قاعدة الدولة الأولى بالرعاية بلغت أكثر من ستين عضوا في الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات.

[1] محمد محمد علي إبراهيم، الجات (الآثار الاقتصادية لاتفاقية الجات)، الدار الجامعية الإسكندرية, 2003، ص: 105.
[2] عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص: 114.

2- مبدأ الشفافية: بموجب هذا المبدأ تكون الدول الأعضاء ملتزمة بالإعلان عن جميع القوانين والقرارات و اللوائح السارية والمتعلقة بالتجارة في الخدمات "حيث تلزم الاتفاقية كل عضو أن ينشر جميع الإجراءات ذات الصلة و ذات التطبيقات العامة التي تتعلق بتنفيذ هذه الاتفاقية أو تؤثر على تنفيذها "[1], كما يتم الزام الدول الأعضاء بإخطار مجلس تجارة الخدمات في منظمة التجارة العالمية سنويا بأي قوانين جديدة أو تعديلات في القوانين السارية، حيث تشير الاتفاقية إلى أنه يجوز للعضو تعديل جداول التزاماته أو سحبها بعد مرور ثلاث سنوات من تقديمها, كما تلتزم الدول الأعضاء بإنشاء مراكز لتوفير المعلومات لباقي الدول الأعضاء وذلك بالنسبة للدول المتقدمة، حيث أن هناك استثناءات بالنسبة للدول النامية من إنشاء هذه المراكز.

كما أن نصوص الاتفاقية تعطي حق عدم تقديم أو إعلان المعلومات السرية التي يمكن أن يؤدي الإفصاح عنها إلى عرقلة تطبيق القوانين، أو إلى الحاق الضرر بالمصالح العامة أو المصالح التجارية لشركات معينة خاصة أم عامة.

3– مبدأ زيادة مشاركة الدول النامية: بسبب انخفاض القدرة التنافسية للدول النامية كون معظمها مستورد صافي للخدمات فانه من المتوقع أن يكون لتحرير تجارة الخدمات آثارا سلبية على اقتصاديات هذه الدول", ولذلك تضمنت المادة الرابعة من الاتفاقية تسهيل زيادة مشاركة الدول النامية في التجارة الدولية للخدمات من خلال التفاوض بين أطراف الاتفاقية حول التزامات محددة لتدعيم طاقة القطاعات الخدماتية في الدول النامية"[2]، و يتعلق ذلك بالأمور التالية:

- تعزيز القدرة التنافسية وزيادة كفاءة الخدمات المحلية عن طريق السماح للدول النامية بإمكانية الوصول إلى التكنولوجيا على أسس تجارية.
- تحسين إمكانيات وصول الدول النامية إلى قنوات التوزيع وشبكات المعلومات كما نصت الفقرة الثانية من المادة الرابعة أنه من الضروري على الدول المتقدمة أن تقوم بإنشاء نقاط اتصال لتسهيل وصول موردي الخدمات في الدول النامية إلى المعلومات المتصلة بأسواقها والمتعلقة بالجوانب التجارية والفنية في توريد الخدمات.

4- مبدأ التحرير التدريجي: تنص الاتفاقية على أن يكون التحرير تدريجي لتجارة الخدمات وذلك لتشجيع النمو الاقتصادي، "وتنظم المادة 19 عملية الوصول إلى مستويات أعلى من التحرير من خلال جولات

[1] المرجع السابق، ص: 114.
[2] سمير محمد عبد العزيز، مرجع سابق، ص: 320.

متعاقبة من المفاوضات، نحو تخفيض أو إزالة أية أثار معاكسة على تجارة الخدمات تعوق كفاءة الوصول إلى الأسواق وبما يحقق منافع متوازية لجميع المشاركين في تلك التفاوضات "[1]

5- مبدأ عدم السماح بالاحتكارات: تمثل بعض الممارسات غير المشروعة التي يمكن أن يقوم بها مقدموا الخدمات المحليين للحد من منافسة الأجانب أحد الأسباب التي تعوق تحرير تجارة الخدمات, "ونصت المادة الثامنة أنه على الدول التي تمنح هؤلاء المحتكرين الحق في احتكار السوق المحلي أن تتأكد من عدم استغلال هذا الحق بطريق لا تتسق مع التزام الدولة بالتحرير أما المادة التاسعة فقد تناولت الممارسات التي تحد من المنافسة من خلال السماح بدخول الدول المتضررة والدول الراعية لتلك الممارسات في مشاورات بغرض الحد منها "[2].

ونستكمل فيما يلي بعض أهم ما جاء في الإتفاقية:

- يحق للدول الدخول في أي تكتلات إقليمية لتحرير التجارة الدولية في الخدمات بشرط أن تقدم هذه الإتفاقيات قطاعات خدمية كبيرة وأن لا تؤدي التكتلات إلى إعاقة التجارة الدولية في الخدمات.(*)
- يضع مجلس الخدمات ضوابط لمنع إستخدام المؤهلات والمعايير الفنية وشروط تراخيص كحواجز للتجارة الدولية في الخدمات.(*)
- تلتزم الأطراف المتعاقدة بعدم فرض قيود على التحويلات الدولية بالعملات الحرة دون تأخير لتمويل العمليات الجارية المتعلقة بالإلتزامات المحددة للطرف المتعاقد.(**)
- يحق للأطراف المتعاقدة التي تواجه مشكلات جسيمة في ميزان المدفوعات أو حتى تهديد بحدوث هذه المشكلات أن تفرض قيود وقائية على التجارة الدولية في الخدمات.(***)
- هناك اعتراف بدور الدعم في برامج التنمية وأحقية الدول في الحصول على معاملة مرنة في هذا الخصوص.(♦)

---

[1] المرجع السابق، ص ص: 116-117.
[2] محمد محمد علي إبراهيم، مرجع سابق، ص ص: 108-113.
(*) المادة الخامسة.
(*) المادة السادسة.
(**) المادة 11.
(***) المادة 12.
(♦) المادة 15.

- كل طرف في الإتفاقية يجب أن يعامل الخدمات الأجنبية والخدمات المحلية وموردي الخدمات الأجانب والمحليين دون تمييز ضد الأجنبي وذلك في ضوء جداول الإلتزامات المقدمة من كل طرف.(♦♦)
- هناك معاملة خاصة للدول النامية حيث يسمح لها بأن تقدم قدرا من الإلتزامات المحددة أقل من مثيلتها في الدول الصناعية.(♦♦♦)
- إعتبار الملاحق الأربعة: -ملحق الخدمات المالية –ملحق خدمات النقل الجوي – ملحق إنتقال الأشخاص موردي الخدمات – ملحق خدمات الإتصال –جزء لا يتجزء من الإتفاقية وهي ملزمة لكافة الدول الأطراف.(♦)

ثالثا : الالتزامات المحددة :

بما أن الاتفاقية لا تنص على التحرير الفوري للخدمات حيث يحدد كل طرف القطاعات التي يرغب في تحريرها حيث أقرت الاتفاقية مبدأ تحرير التجارة في الخدمات في القطاعات المحددة فقط في جدول التزامات كل دولة ووفقا للشروط التي تتماشى مع ظروفها الاقتصادية[1]، "وتكون الالتزامات المحددة في جداول التزامات مرفوقة ببروتوكول انضمام الدولة العضو، تلتزم بموجبها بتحرير قطاعات خدمية معينة ويحدد في هذا الجداول القطاعات التي ستقبل الدولة فتح أسواقها للمنافسة الأجنبية فيها بالإضافة إلى شروط دخول مورد الخدمة الأجنبي إلى السوق الوطنية بشتى الطرق"[2]، وتتضمن جداول الالتزامات ضوابط المعاملة الوطنية حيث بالإمكان منح الموردين الأجانب معاملة مماثلة لمعاملة المحليين –وتشمل جداول الالتزامات على قسمين– القسم الأفقي ويحتوي على تعاريف بالقوانين والتشريعات والقسم الرأسي الذي يحدد القطاعات الخدمية التي ترغب الدولة الدخول فيها في الاتفاقية.

ففي قطاع الخدمات المصرفية والمالية تحت بند الخدمات المصرفية والمالية يذكر أمام كل بند القيود التي تضعها الدولة من حيث الدخول إلى الأسواق والمعاملة الوطنية، كأن يذكر مثلا الحد الأقصى لمساهمة الأجانب في رؤوس الأموال المالية ووضع حد أقصى لمجموع العمليات الخدمية وكذلك تقييد عدد الأشخاص الأجانب الذين يجوز استخدامهم في قطاع معين, وهذا ما بينته المادة السادسة عشر من

(♦♦) المادة 17.
(♦♦♦) المادة 19.
(♦) المادة 29.
1 عبد الفتاح مراد، شرح النصوص الإنجليزية لاتفاقية الجات ومنظمة التجارة العالمية، بدون سنة, ط1، ص: 52.
2 عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص: 122.

الاتفاقية, "ويجوز للعضو تعديل جدول التزاماته أو سحب أحد الالتزامات التي سبق له قبولها متى شاء بعد انقضاء ثلاث سنوات على موعد بدء سريان الالتزام"[1], ويبين الجدول الموالي مثال لجدول الالتزامات المحددة.

جدول رقم (03) : مثال لجداول الإلتزمات المحددة

إلتزمات	واسطة التوريد	شروط وقيود بصدد دخول السوق	شروط وتحفظات بشأن المعاملة الوطنية
إلتزمات أفقية (لكافة القطاعات)	توريد عبر الحدود	لا يوجد	مثال : " لا يوجد " بخلاف التدابير الضريبية التي ينتج عنها فروق في المعاملة بالنسبة لخدمات البحوث والتطوير
	استهلاك في الخارج	لا يوجد	مثال : غير مثبت بالنسبة للدعم والحوافز الضريبية والخصم الضريبي.
	وجود تجاري (استثمار أجنبي مباشر)	مثال : الحد الأقصى لحقوق الملكية الأجنبية بنسبة 49%	مثال : غير مثبت للدعم يلزم بموجب القانون (س) الحصول على الموافقة بصدد نسب حقوق الملكية التي تزيد على 25% والاستثمارات الجديدة التي تزيد على (ص) مليون.
	دخول مؤقت لأشخاص طبيعيين	مثال : غير مثبت داخل الشركة للمسؤولين و كبار المسؤولين و	مثال : غير مثبت فيما عدا فئات الأشخاص الطبيعيين المشار إليهم في خانة

[1] هاني دويدار، أثر الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (GATS) في المهن الحرة، دار الجامعة الجديدة للنشر, الإسكندرية، 2001، ص: 61.

		الموظفين المتخصصين	دخول السوق.
التزام محدد مثل خدمات هندسية	توريد عبر الحدود	مثل : الوجود التجاري لازم	مثال : " غير مثبت "
	استهلاك في الخارج	مثال : " لا يوجد "	مثال : " لا يوجد "
	استثمار أجنبي مباشر	مثال : يجب أن يحتفظ الموظفون المحليون بنسبة 25% من وظائف الإدارة العليا	مثال : " غير مثبت "
	دخول مؤقت لأشخاص طبيعيين	مثل : غير مثبت كما ذكر في خانة الإلتزمات الأفقية	مثال : " غير مثبت " كما ذكر في خانة الإلتزمات الأفقية

المصدر : محمد محمد علي إبراهيم، مرجع سابق، ص: 119.

المطلب الثاني : مفهوم الإتجار بالخدمات المصرفية والنمو المتزايد لها

تشكل الخدمات المصرفية والمالية قطاعا كبيرا وله أهمية في جميع الاقتصاديات سواء المتقدمة أو النامية وهي تمثل أحدث الأنشطة الاقتصادية الهامة.

أولا : مفهوم الاتجار بالخدمات المصرفية :

قبل الحديث عن تجارة الخدمات المصرفية نورد بعض الخصائص المميزة لها[1]:

- تتعدد مجالات الخدمات المصرفية وارتباطها بجميع الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية.
- إن الطلب على الخدمات المصرفية دالة في درجة التقدم الاقتصادي للدولة كما أن عرض الخدمات المصرفية يرتبط بمستوى الرفاهية الاقتصادية.
- إن الخدمات المصرفية تعتبر صناعة حيث تتوفر فيها كل متطلبات وعناصر أي نشاط إنتاجي.

تعد الخدمات المصرفية أحد أهم مخرجات المؤسسات المصرفية وتمثل منتجاتها وتمارس الخدمات المصرفية دورا بالغ الأهمية على المستويين الجزئي والكلي.

[1] عبد الغفار حنفي-عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص:347.

فالخدمات المصرفية تعد معظمها معلوماتية المضمون وترتبط مع المنتجات الخدمية، وبالتالي فإنها تقع ضمن مجموعة الخدمات التي تأثرت كثيرا بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات وبذلك توسعت عملية الاتجار بالخدمات المصرفية عبر الحدود, "حيث تقوم معظم البنوك حاليا بتقديم الخدمات المصرفية الدولية أو ما يعرف بالخدمة عبر الحدود، و تعني قيام بنك في دولة معينة بتوفير خدمات مصرفية (تحويلات مالية، خدمات بطاقات الائتمان) إلى عملاء له مقيمين خارج البلاد."[1]

"وتعرف تجارة الخدمات بشكل عام بأنها القدرة على تخطي الحدود كمنتج نهائي « خدمة » أو كعناصر منفردة ضمن سلسلة إنتاج تلك الخدمة من دون حركة مجهزها أو المستفيد منها, وإذا كان المنتج هو الخدمة المالية والمصرفية فان الاتجار بها يقصد به قدرة تلك الخدمة على تخطي الحدود من دون حركة مجهزها أو المستفيد منها اي العميل "[2].

ويستند هذا التعريف على عدة أسس ومقومات تقنية واقتصادية وسياسية لذلك فان تجارة الخدمات المصرفية هي قدرتها على الانتقال كمنتج نهائي وفق الأساس التقني والأساس الاقتصادي الذي يتناول تقويم جدوى عملية الاتجار بالخدمة من الكلفة والعائد، ويأخذ الأساس السياسي لتجارة الخدمات المصرفية المنحى القانوني والتشريعي والثقافي، ولذلك فان هذه الأسس الثلاث تشكل الإطار والمدى الذي تمتد فيه تجارة الخدمات المصرفية، ويمكن أن نبين هذه الأسس في الجدول التالي :

جدول رقم (04) : أسس تجارة الخدمات المالية والمصرفية

الأسس	مظاهرها
- الأساس الاقتصادي	- كلف العملية وعوائدها - التدويل للأسواق - الاستراتيجيات المعتمدة
- الأساس التقني	- الاتصالات - المعلومات ومعالجتها
- الأساس السياسي والثقافي (الاجتماعي)	- التحرير المالي - نوعية المنتج وشرعيته - درجة الثقة والمعيارية

[1] طارق طه، مرجع سابق، ص: 119.
[2] سرمد كوكب الجميل، الاتجاهات الحديثة في مالية الأعمال الدولية، الحامد للنشر والتوزيع، ط1، عمان، 2001، ص: 234.

المصدر: سرمد كوكب الجميل, مرجع سابق, ص: 234.

من الجدول نجد أن الأسس الثلاثة السابقة ترتبط مع بعضها لتحديد عمليات الاتجار بالخدمات المالية والمصرفية وهذه الأخيرة يجب أن تعتمد على تكنولوجيا الاتصال والمعلومات وأن تكون مجدية إقتصاديا وضمن الحدود التشريعية والقانونية

1- الجانب التقني: يمثل هذا الجانب البداية الحقيقية لمضمون الاتجار بالخدمات المصرفية, فتقنية الاتصال والمعلومات ترتكز أساسا في نقل الخدمة من مجهزها إلى العميل حيث غيرت في مفهوم وسمات الخدمة كمنتج فاكتسبت بذالك القدرة على الانتقال فقد يبتعد مستلم الخدمة ألاف الأميال عن مقدمها لذلك فإن تلازم المسارين المعلوماتي والإتصالاتي في التطور قلل من أهمية العامل الجغرافي، وسهل عبر شبكات الاتصال والمعلومات نقل البيانات بحجم كبير مما دفع بالإتجاه نحو القدرة على الإنتقال.

2- الجانب الإقتصادي: تعد العوامل الإقتصادية ذات أهمية بالغة في الاتجار بالخدمات المصرفية والمالية واستلزم نشوء سوق دولية للمنتجات المصرفية والمالية وقد تنامت هذه السوق وتزامنت مع بداية ظهور الاستثمار الأجنبي المباشر مما أدى إلى خلق طلب جديد للخدمات المصرفية والمالية، وظهرت خدمات جديدة توازن بين حالتين الأولى هي التكاليف الخاصة بإنتاج الخدمة المالية والمصرفية والحالة الثانية خفض تكلفة الصفقة المرتبطة بالانتقال من موقع إلى أخر للإنتاج, وقد سهل العامل الاقتصادي دعم عملية الاتجار بالخدمات المصرفية وقاد إلى ضرورة تحليل ودراسة جدوى تخطي الخدمات المالية والمصرفية للحدود وقد اعتمدت استراتيجيات فحواها الاتجار بالخدمات عبر الحدود و تحقيق التوازن بين الدول.

3- الجانب الاجتماعي–السياسي: ويتضمن العوامل القانونية والتشريعية المؤثرة في الاتجار بالخدمات المصرفية "وترتبط أساسا بعمليات التحرر المالي لتخفيف القيود وتدعيم حالة المنافسة في سوق الخدمات المالية وانفتاحها على الأسواق الدولية, كذلك تقف العوامل الثقافية بشكل مؤثر بوصفها من محددات المجتمع نحو الخدمات المالية والمصرفية."[1]

ثانيا : النمو المتزايد لتجارة الخدمات المصرفية والمالية :

كما ذكرنا سابقا فان الخدمات المصرفية والمالية تشكل قطاعا كبيرا ومتزايدا في جميع الاقتصاديات، وتزداد التجارة في هذا القطاع بخطوات كبيرة بسبب المزج بين الأسواق الجديدة والمتنامية

[1] سرمد كوكب الجميل، مرجع سابق، ص: 236.

في الاقتصاديات النامية واقتصاديات التحرر المالي وكذلك بسبب استخدام الأدوات المالية الجديدة والتغير التقني السريع.

"ولقد أصبح نمو الأنشطة المالية الدولية أسرع من نمو الأسواق المحلية وأن معاملات الأوراق المالية والمشتقات الدولية قد نمت بصورة كبيرة خلال السنوات الماضية وازدادت قيمة الأوراق المالية التي تم إصدارها من حوالي 100 بليون دولار أمريكي عام 1987م إلى 500 بليون عام 1996م."[1]

وتعتبر عملية قياس التجارة في الخدمات المالية عملية معقدة أكثر من القطاعات الخدمات الأخرى، ولا يمكن التعرف على تدفقات تجارة الخدمات المالية بصورة مباشرة، لذلك فانه يتم الاستدلال عليها من خلال رسوم الخدمات التي تحصل عليها المؤسسات المالية وكذلك فان تقدير التجارة في الخدمات المصرفية يعتمد على مصروفات الوساطة مثل الفرق بين سعر الإقراض و سعر الحصول على الودائع، وكذلك مصاريف خطابات الضمان وتعاملات استبدال العملات الأجنبية، قد تقدر التجارة في الأوراق المالية من خلال المصاريف التي تدفع على السمسرة والتامين والمشتقات.

وينشا عن تنوع الخدمات المالية وطرق توريدها العديد من الصعوبات عند قياس مجموع

الأنشطة التي تمثل التجارة الدولية في الخدمات منها:[2]

- لا يتم تسجيل البنود التي تتكون منها التجارة الدولية في الخدمات المالية في حساب واحد في إحصائيات موازين المدفوعات، ولكن يتم إدراج بعض المعاملات المالية الدولية في حساب المعاملات غير المنظورة بينما يتم إدراج البعض الآخر في حساب رأس المال.
- أن الإحصائيات المنشورة عن المعاملات المالية الدولية توضح فقط معدلات النمو أو عدد الفروع الأجنبية أو حجم أصول البنوك الدولية في الأسواق الدول المضيفة.

و هناك عدة عوامل ساعدت على زيادة نمو تجارة الخدمات المالية من أهمها:[3]

[1] طارق عبد العال حماد، التطورات العالمية وانعكاساتها على أعمال البنوك، الدار الجامعية, الإسكندرية، 2003، ص: 19.

[2] وصاف عتيقة، الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات وأثرها على القطاع المالي في البلدان العربية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص نقود وتمويل, جامعة بسكرة, 2003/2002, ص ص: 57-58.

[3] طارق عبد العال حماد، التطورات العالمية وإنعكاساتها على أعمال البنوك , مرجع سابق، ص ص: 20-21.

- أن زيادة درجة التقدم التكنولوجي وظهور نظام معالجة البيانات الكترونيا والصرافة عن بعد والاعتماد على الانترنت وتطوير تكنولوجيا الحاسب وماكنات الأخبار الآلية أدى إلى اتساع ونمو تجارة الخدمات المالية.
- اتساع الأسواق وزيادة الطلب على التمويل الدولي لأنشطة التجارة والاستثمار بفعل انفتاح اقتصاديات الدول الآخذة في النمو في أوروبا وأسيا أدى إلى زيادة التجارة الدولية في الخدمات المالية.
- أن تحرير تجارة الخدمات الماليةو التي أدت إلى زيادة المنافسة دفعت الشركات إلى البحث عن الطرق الأفضل والأوفر لتمويل أنشطتها، كما دفعت المؤسسات المصرفية إلى ابتكار خدمات جديدة ذات جودة عالية.

المطلب الثالث : الخدمات المالية والمصرفية التي تشملها الاتفاقية

بعد استبعاد الأنشطة التي لا تدخل في مفهوم الخدمات التي ينظمنها إطار الاتفاقية إضافة إلى وضع الضوابط اللازمة لضمان استقرار النظام المصرفي، والحفاظ على سرية الحسابات وأنشطة العملاء أو أي بيانات تمتلكها المؤسسات المصرفية, فإن الخدمات المصرفية والمالية التي تشملها الاتفاقية هي كما يلي:[1]

- قبول الودائع والأموال بين الأفراد والجهات.
- الإقراض بكافة أشكاله، بما فيه القروض الاستهلاكية، والائتمان العقاري والمساهمات وتمويل العمليات التجارية.
- التأجير التمويلي.
- خدمات المدفوعات والتحويلات بما فيها بطاقات الائتمان والخصم على الحسابات والشبكات المصرفية.
- خطابات الضمان والاعتمادات المستندية.
- التجارة لحساب المؤسسة المالية أو للغير في السوق الأولية أو غيرها وذلك في الأدوات التالية:
  - النقد الأجنبي.
  - المشتقات المصرفية والمالية بأنواعها.
  - أدوات سعر الفائدة وسعر الصرف مثل المبادلة والاتفاقات الآجلة.

[1] عبد المطلب عبد الحميد، العولمة وإقتصاديات البنوك , مرجع سابق، ص: 120.

- الأوراق المالية القابلة للتحويل.
- الأدوات الأخرى القابلة للتفاوض والأصول المالية الأخرى بما في ذلك السبائك.

- الاشتراك في الإصدارات لكافة أنواع الأوراق المالية بما في ذلك الترويج والإصدار الخاص كوكيل، وتقديم الخدمات المختلفة بالإصدارات.
- أعمال السمسرة في النقد.
- إدارة الأموال، مثل إدارة النقدية ومحافظ الأوراق المالية، وخدمات الإيداع وحفظ الأمانات.
- خدمات المقاصة والتسوية للأصول المالية، بما فيها الأوراق المالية والمشتقات والأدوات الأخرى القابلة للتفاوض.
- تقديم وإرسال المعلومات المالية وخدمات البرامج الجاهزة المرتبطة بواسطة مقدمي الخدمات المالية الأخرى.
- تقديم الاستشارات والوساطة المالية والخدمات المالية المساعدة الأخرى وذلك لكافة الأنشطة سابقة الذكر، وبما يشمل الخدمات المرجعية للمعلومات عن العملاء لأغراض الإقراض وتحليل الائتمان وإجراء البحوث وتقديم المشورة للاستثمار وإدارة المحافظ للأوراق المالية وتقديم الخدمات الاستشارية في مجال التمليك وإعادة الهيكلة ووضع الاستراتيجيات للشركات والمؤسسات.

من خلال ملحق الخدمات المالية يتبين أن الخدمات المصرفية والمالية تشمل الخدمات المصرفية التقليدية والمعاملات المصرفية بالأدوات الحديثة وأعمال الأسواق المالية.

الخدمات المرتبطة بالتأمين تتمثل في:[1]

- التأمين المباشر ويضم: التأمين على الحياة وبقية فروع التامين.
- إعادة التأمين.
- الخدمات المرتبطة بالتأمين كالخدمات الاستشارية وخدمات تقدير المخاطر وتسوية المستحقات.

وتقسم أنشطة التأمين إلى ثلاثة أنشطة أساسية وهي:

1. أنشطة التأمين على الحياة.
2. أنشطة التأمين العام.
3. أنشطة إعادة التأمين.

[1] وصاف عتيقة، مرجع سابق، ص: 63.

من خلال عرض مختلف الخدمات المصرفية والمالية التي تضمنها ملحق الخدمات المالية نجد أن الاتفاقية تضمنت بعض التدخلات في السياسات التي تؤثر على القطاع المالي إلا أن هذه التدخلات لا تشمل جميع السياسات أي هناك بعض الأمور تقع تحت السيطرة الكاملة للدولة العضو تتمثل في:[1]

- يوجد إدارة للسياسات المتعلقة بالاقتصاد الكلي مثل السياسة المالية والسياسية النقدية فحينما يقوم البنك المركزي مثلا بإجراء عمليات السوق المفتوحة أي شراء وبيع الأوراق المالية الحكومية فان ذلك يؤثر على ظروف القطاع المالي ويمكن أن يؤثر على القدرة على الإقراض ومنح الائتمان أو أسعار الفائدة, فان مثل هذه التدخلات تكون خارج نطاق الاتفاقية.
- تحافظ الحكومات على بعض القواعد التنظيمية اللازمة لحماية القطاع المالي واستقرار السوق، وتشمل هذه القواعد بعض الجوانب مثل نسب كفاية رأس المال، ومتطلبات السيولة والقدرة على السداد والقيود على تركيز الائتمان, وتوزيع المحافظ المالية ومتطلبات المحافظة على جودة الأصول والرقابة على مخاطر السوق، وبذلك لا تضع الاتفاقية أي قيود على هذه القواعد التنظيمية، فالفقرة 2 (أ) من الملحق الخاص بالخدمات المالية تنص على ما يلي:

"بالرغم من أي شروط أخرى للاتفاقية فانه لن يتم منع العضو من اتخاذ أي تدابير لأسباب معقولة تشمل حماية المستثمرين والمودعين وواضعي السياسات وأي أشخاص آخرين ترتبط مصالحهم بالخدمات المالية وذلك لضمان تكامل واستقرار النظام المالي"[2]

- تحافظ الحكومات على بعض القواعد التنظيمية التي تؤثر على ظروف التشغيل والمنافسة في الأسواق، كمتطلبات إقراض قطاعات أو أشخاص معنيين، ويتضمن هذا الإقراض أسعار فائدة مميزة.
- يمكن أن تقوم الحكومات بفرض قيود تجارية تهدف إلى منع الإقامة المحلية لموردي الخدمات الأجانب أو التوريد الأجنبي للخدمات عبر الحدود, كما أن الاتفاقية تستبعد الخدمات المالية التي تتم في إطار الممارسة الأنشطة الحكومية وهي كما يلي:

- الأنشطة التي يمارسها البنك المركزي أو السلطة النقدية أو أي كيان عام أخر في إطار تنفيذ السياسات الخاصة بسعر الصرف.
- أي نشاط يمارسه أي كيان عام لحساب الحكومة أو بضمان منها أو باستخدام مواردها المالية.
- الأنشطة التي تعد جزءا من أي نظام رسمي للتأمينات الاجتماعية أو من أنظمة المعاشات.

[1] طارق عبد العال حماد، التطورات العالمية وإنعكاساتها على أعمال البنوك , مرجع سابق، ص: 08.
[2] طارق عبد العال حماد،المرجع السابق، ص: 09.

ومع ذلك فان تحويل جزء من وظائف البنوك المركزية إلى أجهزة محترفة لا يجعلها خارج نطاق الاتفاقية حيث يمكن أن يؤدي إلى إدراج تلك الوظائف ضمن الخدمات المالية الخاضعة للتحويل وفتح الباب أمام المؤسسات والشركات الأجنبية لتقديم تلك الخدمات حيث أنه "إذا سمح أي عضو ما لموردي الخدمات المالية بممارسة أي من الأنشطة المشار إليها يعتبر متنافسا مع كيان عام أو مع مودي الخدمات المالية واعتبر تعبير الخدمات شاملا لهذه الأنشطة"[1]

المطلب الرابع : أشكال التعاملات الدولية للخدمات المصرفية

تتوزع التعاملات الدولية للخدمات المصرفية إلى ثلاثة أشكال وهي:

- الاستثمار الأجنبي المباشر.
- التجارة.
- حركة العمل.

ونجد أن معظم التعاملات الدولية للخدمات المصرفية ممثلة أساسا في فئتين الأولى هي الاستثمار الأجنبي والثانية هي التجارة.

أولا : الاستثمار الأجنبي المباشر في الخدمات :

رغم كل هذا التطور الحاصل في الخدمات بأنواعها المختلفة إلا أنها لا زالت نسبتها مقارنة بالمنتجات السلعية تعد منخفضة والسبب في هذا الانخفاض هو عدم قدرة العديد من الخدمات على الانتقال وبالتالي فان محدودية الاتجار بالخدمات كان سببا لتوجيه الشركات معددة الجنسيات نحو الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات وتدويله.

"وقد تزايدت نسب الاستثمار الأجنبي في الخدمات رغم كل ما يواجه هذا الاستثمار من عوائق إستراتجية خاصة في المصارف ومؤسسات التامين والاتصالات, كذلك قد تركز الاستثمار في دول الكثافة العمالية تحقيقا لميزة تنافسية مضمونها خفض كلف العمل."[2]

و لهذا نجد أن من أهم أسباب فتح الفروع خارج الحدود الوطنية في الخدمات هو العرض الكبير للخدمات في الأسواق المحلية بسبب عدم قدرة تلك الخدمات على الانتقال.

---

[1] محمد قويدري، انعكاسات تحرير التجارة العالمية على اقتصاديات البلدان النامية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي الأول حول الجزائر والنظام الدولي الجديد للتجارة، جامعة عنابة، يومي 29 و30 أفريل 2002، ص: 341.

[2] سرمد كوكب الجميل، مرجع سابق، ص: 238.

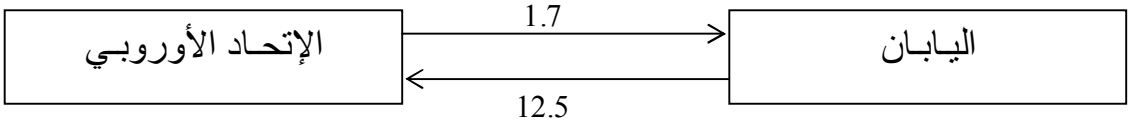
وهناك العديد من العوامل التي تقوم بدور مهم في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر و تشمل هذه العوامل: الاستقرار السياسي والأسواق المحلية والنظام التشريعي والبنية الأساسية ورأس المال البشري والنظام المالي والمصرفي وحجم القطاع الخاص.[1]

ونجد ان الاستراتيجيات التي تبنتها شركات الخدمات بالاندماج وموجة الاندماجات التي شهدها العالم قد أبرزت جانبا مهما وهو جدوى المنتج الخدمي في بلد معين واستهلاكه في بلد آخر.

ومن ناحية أخرى أصبحت المتغيرات التي تطرأ على أسواق المال والمصارف في كل بلد تتجاوز حدودها الإقليمية لتؤثر في بنوك متفرقة في العالم، وهذا ما حدث لبعض دول جنوب شرق آسيا سنة 1997.

ويوضح الشكل التالي حركة تدفق الاستثمارات العالمية بين دول الاتحاد الأوربي واليابان.

شكل رقم (05) : تدفق الاستثمارات العالمية (بالبليون دولا)



المصدر : طارق طه، مرجع سابق، ص: 123.

ثانيا : الاستثمار الأجنبي المباشر في إطار الصناعة المصرفية :

تستند الاستثمارات الأجنبية المباشرة للمصارف على طبيعة العلاقات المالية وأشكالها مابين الدول الأم والدول المضيفة أولا، وفي إطار ذلك المصرف الأم وكل المصارف التي تمثله في الدول الأجنبية ثانيا.

وتصنف أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر في إطار الصناعة المصرفية إلى صنفين:

1- كيانات أو منظومات قانونية للبلد الأم.
2- كيانات أو منظومات قانونية للبلد المضيف.

ويمكن عرضها كما يلي:[2]

[1] سعيد غزلان، أثر العولمة على الاستثمارات الأجنبية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية, جامعة الجزائر 2004/2003، ص: 118.
[2] سرمد كوكب الجميل، مرجع سابق، ص: 243.

(أ) المنظومات القانونية للبلد الأم وتضم:

1- مكاتب تمثيل: تقدم هذه المكاتب خدماتها كنقطة التقاء لتجهيز المعلومات التسويقية وبناء علاقات العمل إضافة إلى العمل كوسيط بين المصرف الأم وعملائه بعيدا عن قاعدة الخدمة من موقع التسجيل.

2- الفروع: وهي بمثابة الامتداد القانوني للمصرف الأم ولا تشكل الفروع بمفردها استقلالية مؤسسية، ولكن هي جزء متكامل مع المصرف الأم وتقدم الفروع قروضا وتقبل الودائع وقاعدتها لرأس مال المصرف الأم.

وتكمن أهمية هذه الفروع في أنها تقيم أغلب عمليتها بالعملات الأجنبية ولصالح غير المقيمين أو لصالح الشركات متعددة الجنسيات وذلك مقارنة بالبنوك المحلية, كما تؤدي الفروع دورا هاما في نقل المستجدات المالية بين المراكز المالية المختلفة في العالم.

3- الوكالات: تعتبر وحدات مصرفية تسمح بإقراض الأموال ولكنها لا تقبل الودائع من العامة.

4- الفروع الصغيرة: هي مكاتب تسجل مواقعها في البلد الأجنبي ليست لها القدرة على إدارة الأعمال وليست لها علاقة بالسوق المحلية.

(ب) المنظومات القانونية للبلد المضيف: وتضم:

1- الشركات التابعة: هي مؤسسات محلية، تعمل في ظل قانون البلد المضيف ويكون للمصرف الأم حق رقابة هذه المؤسسات بشكل مباشر أو غير مباشر.

2- الشركات المتحدة: هي مؤسسات محلية تندرج تحت قانون البلد المضيف ويكون للمصرف الأم حق السيطرة الكاملة على تغيرات سعر الفائدة بين دولة وأخرى.

3- المصارف المتحدة: تمثل عدد من المصارف لتمويل جهة معينة وتشكيل مؤسسة كبيرة لمواجهة عمليات التدويل.

4- شركات الصيرفة: هي مؤسسات تقوم على تنفيذ غرض معين أو عمل محدد بالفائدة المعمول بها وبمشاركة مصارف أخرى.

و يمكن تلخيص أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر في إطار الصناعة المصرفية في الجدول التالي:

جدول رقم (05) : أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر في إطار الصناعة المصرفية

المنظومات القانونية للدولة الأم	المنظومات القانونية للبلد المضيف

- مكاتب التمثيل - الفروع - الوكالات - الفروع الصغيرة	- الشركات التابعة - الشركات المتحدة - المصارف المتحدة - شركات الصيرفة

المصدر: من إعداد الباحث

أما بالنسبة للأشكال التي تقدم الخدمات المصرفية بخلاف الاستثمار الأجنبي المباشر نجد:

1) المصارف المرسلة – المراسلون:

تقوم بتسهيل التعاملات بين المصارف وأي خدمات تقدمها إلى المصارف والمؤسسات المالية الأخرى، وأساس عمل المرسلين أو المصارف المراسلة هو تغطية لعمليات المصارف تبعا لعلاقاتها وقدرتها وتاريخها.

2) التجارة المباشرة:

تعد من المصارف التي تعمل في دول أجنبية من دون أن يكون لها وجود عادي باستثناء اتصال مباشر أو علاقة مصرفية مع مصرف آخر من دون مصرف مراسل.

ويمكن لاستخدامات تقنيات تكنولوجيا الاتصال والمعلومات أن تعود إلى ما يسمى بالتجارة ذات الذراع الطويلة، فيكون الاتجار بالخدمات عن بعد سواء كان هناك فروع وأشكال لاستثمارات أجنبية مباشرة للجهة الأم في البلدان المضيفة أم لم يكن، وبالتالي فان العلاقات التجارية يمكن أن تستخدم الخدمات المصرفية سواء من الفروع أو من المصارف الأم أو من فروعها عبر العالم, والمسألة الأساسية هنا هو أن التعاملات المالية ليست رهنية هذه الأشكال من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إنما المضمون الفعلي هو أن اتساع وامتداد التعاملات التجارية قد زادت بفعل زيادة سرعة الانتقال للخدمات المصرفية، لذلك فإن التجارة المباشرة تعد شكلا من أشكال تجارة اليوم سواء كانت تلك الأشكال للمصارف الأم في البلد الأم أو في البلد المضيف فإن العميل سوف يكون في أي مكان من العالم وما تحكمه العلاقات هو الإجراءات والأطر الضابطة التي تضعها الدول الأم والدول المضيفة لتنظيم شفافية وانسيابية الخدمة المصرفية.

المبحث الثاني : تنافسية البنوك بعد تحرير تجارة الخدمات المصرفية

بعد اتفاقية تحرير التجارة الخدمات المالية والمصرفية طرأت على ساحة الاقتصاد الدولي العديد من التغيرات التي منها الثورة التكنولوجية، وزيادة الاعتماد بين دول العالم والتي تهدف إلى مزيد من تحرير الأسواق وتجارة الخدمات المصرفية، وقد أدت هذه التغيرات إلى زيادة درجة التنافسية في الاقتصاد، ووجدت البنوك نفسها أمام وضع تنافسي صعب، وأصبحت تعمل في بيئة تنافسية متغيرة من خلال دخول منافسين جدد، وهذا ما سنحاول مناقشته في هذا المبحث بشكل عام وذلك بعد التطرق إلى مفهوم التنافسية.

المطلب الأول : مفهوم التنافسية

يستخدم مصطلح التنافسية على نطاق واسع، ويعد من بين المصطلحات الأكثر تداولا عند العديد من الاقتصاديين والسياسيين وغيرهم.

أولا : تعريف التنافسية و مختلف أنواعها :

1- تعريف التنافسية:

"تعرف التنافسية على أنها قدرة الدولة على إنتاج السلع والخدمات التي تقابل الأذواق في الأسواق العالمية، وفي نفس الوقت تحقيق مستوى معيشة متزايدة."[1]

بينما نجد أن تقرير التنافسية في العالم، الذي يصدر عن المعهد الدولي لإدارة التنمية في سويسرا قد عرف التنافسية، بأنها قدرة الدولة والمنشاة على توليد ثروة أكبر من منافسيها في الأسواق العالمية.

"في حين عرفت الإنكتاد التنافسية بأنها، الوضع الذي يمكن الدولة في ظل شروط السوق الحرة من إنتاج السلع والخدمات التي تلائم الأذواق في الأسواق العالمية."[2]

فالتنافسية مفهوم لم يُتفق على تعريف محدد له، ففي حين هناك من يرى أن التنافسية فكرة عريضة تضم الإنتاجية الكلية ومستويات المعيشة والنمو الاقتصادي، فان آخرين يستعملون مفهوم ضيق لها يرتكز على تنافسية السعر والتجارة.

كما يختلف مفهوم التنافسية باختلاف محل الحديث فيها إذا كان عن شركة أو عن قطاع أو عن دولة، فالعلاقة بين التنافسية على صعيد الثلاثة المشار إليها سابقا هي علاقة تكاملية, فلا يمكن الوصول إلى قطاع أو صناعة تنافسية دون وجود شركات ذات قدرة تنافسية قادرة على قيادة القطاع لاكتساب مقدرة تنافسية على الصعيد الدولي.

فالتنافسية على صعيد الشركة تسعى إلى كسب حصة في السوق الدولية، أما التنافسية للقطاع تتمثل في مجموعة من الشركات العاملة في صناعة معينة، أما تنافسية الدولة فتسعى لتحقيق معدل مرتفع ومستدام لدخل الفرد فيها.

ونظام المنافسة أو كما يدعوه البعض بالمزاحمة مبني على حرية المبادلات التجارية، كما أن المدافعين عن هذا النظام يؤكدون على أن هذا الأخير يؤمن التنظيم العفوي للاقتصاد.

ويمكن استخلاص تعريف خاص بالقدرة التنافسية للمؤسسة سواء كانت خدمية أو إنتاجية بأنها القدرة والقوة على منافسة ومزاحمة المؤسسات الأخرى التي تعمل وتنشط في نفس السوق، والقدرة التنافسية هي كذلك قابلية المؤسسة على التغيير والتجديد والتطوير وفق الظروف البيئية وبالتالي قدرتها على البقاء.

2- أنواع التنافسية:

أ- التنافسية على مستوى الشركة:

[1] عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية, الإسكندرية، 2001/2000، ص: 92.
[2] نفس المرجع، ص: 92.

"هي القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات وخدمات بشكل أكثر كفاءة وفعالية من المنافسين الآخرين في السوق مما يعني استمرار نجاح هذه الشركة.

وتعرف أيضا بأنها القدرة على إنتاج السلع والخدمات بالنوعية الجديدة والسعر المناسب وفي الوقت المناسب، وهذا يعني تلبية حاجات المستهلكين بشكل أكثر كفاءة."[1]

فالميزة أو القدرة التنافسية للشركة هي عبارة عن قوة دافعة أو قيمة أساسية تتمتع بها هذه الشركة وتؤثر على سلوك العملاء في إطار تعاملهم معها.

فالمشروع قليل الربحية هو مشروع غير تنافسي، والمشروع لا يكون تنافسيا عندما تكون تكلفة إنتاجه المتوسطة تتجاوز سعر منتجاته في السوق، أي أن قيمة الموارد التي يستعملها تزيد عن قيمة السلع التي يقدمها.

فتطوير وبناء القدرة التنافسية لأي شركة على المستوى المحلي أو العالمي يمكن النظر إليها باعتبارها هدفا، أو استثمار أو إستراتيجية، فوجودها يضمن للشركة البقاء والاستمرار.

وقد تتخذ المنشآت الاقتصادية (المؤسسات) من الإجراءات الإدارية والتنظيمية والمالية والتكنولوجية ما قد يساعدها على الارتقاء وتحسين جودة خدماتها ومنتجاتها وخفض تكلفتها، مما قد يساعدها ويمكنها من الصمود في مواجهة المنافسة الأجنبية في السوق الوطنية من جهة ومن النفاذ بنجاح إلى الأسواق الخارجية من جهة أخرى.

وهناك عدة دراسات اهتمت بتحليل قدرة المؤسسة على المنافسة والاستمرار, ومن أهم هذه الدراسات نذكر:

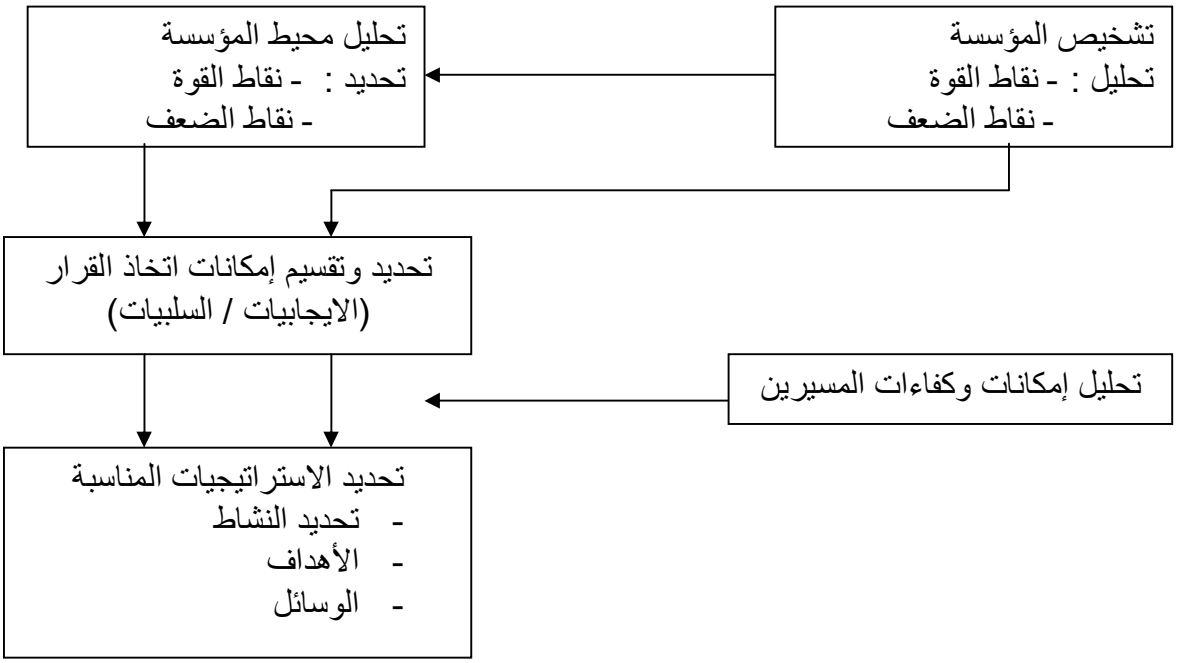
تحليل مدرسة هارفارد (التحليل التنافسي) : وينص على أن المؤسسة مجبرة على القيام بعدة خطوات أساسية تضمن لها البقاء والاستمرار والقدرة على المنافسة وتتمثل هذه الخطوات في:

- ✓ دراسة و تحليل نقاط القوة والضعف للمؤسسة.
- ✓ تحديد الفرص المتاحة والتهديدات.
- ✓ تحليل ودراسة قيمة المسيرين (الكفاءات).

و الشكل الموالي يوضح الخطوات المتبعة في التحليل التنافسي لمدرسة هارفارد:

[1] كمال رزيق-فارس مسدور، مفهوم التنافسية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول تنافسية المؤسسات الاقتصادية وتحولات المحيط، جامعة بسكرة, يومي 29 و30 أكتوبر 2002، ص: 105.

الشكل (06) : النموذج الاستراتيجي لمدرسة هارفارد



المصدر : بوزيد مروان, أهمية التكنولوجيا في ترقية القدرة التنافسية الصناعية للدول النامية في ظل العولمة 'حالة الجزائر', رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية فرع التحليل الإقتصادي, جامعة الجزائر, 2003/2002، ص: 35.

ب- التنافسية على مستوى القطاع (فرع النشاط الاقتصادي):

تتمثل في قدرة شركات قطاع معين في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية دون الاعتماد على الدعم الحكومي، وتقاس تنافسية صناعة معينة من خلال الربحية الكلية للقطاع وميزانه التجاري ومحصلة الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل والخارج.

ج- التنافسية على مستوى الدولة:

وهي تعكس قدرة الدولة على تحقيق معدل مرتفع ومستمر لمستوى دخل الأفراد، ففي حين تقتضي الميزة النسبية المنافسة على أجور منخفضة، فان الميزة التنافسية تقتضي تحسين الإنتاجية للمنافسة في نشاطات اقتصادية ذات أجور مرتفعة, الأمر الذي يضمن تحقيق معدل نمو مرتفع ومستمر لدخل الفرد.

3- العوامل الجديدة للقدرة التنافسية:

إن العنصر الحاكم في مواجهة المنافسة الخارجية هو تنمية القدرة التنافسية والنهوض بكل العوامل المحددة للقدرة على التنافسية ومن أهم هذه العوامل:

أ- الالتزام بالمواصفات الدولية للجودة: وتعني الالتزام بمستوى ثابت من الجودة في تقديم الخدمات والمنتوجات وليس التقلبات في النوعية.

ب- التطور التكنولوجي: يجب الاستفادة من التطور التقني العالمي الذي يختصر الزمن، فالتطور التكنولوجي يؤثر على الكلفة, قدرة تكنولوجية عالية تؤدي إلى تكلفة اقل وقدرة تنافسية جديدة وبالتالي مكانة سوقية ممتازة (محلية / دولية).

ج- الاهتمام بالبحوث والتطوير: أصبح من الضروري على المؤسسات الاهتمام وبشكل كبير بعملية البحث والتطوير وذلك لأنها تعمل بالدرجة الأولى على إيجاد السبل والطرق الكفيلة بتحسين نوعية الخدمات والمنتجات المقدمة وابتكار خدمات ومنتجات جديدة أكثر جودة وأعلى تنافسية.

والجدول التالي يبين أهم العوامل الجديدة للقدرة التنافسية:

جدول رقم (06) : العوامل الجديدة للقدرة التنافسية

الصيغة الجديدة	
1-	التحكم في التكنولوجيا
2-	الاهتمام بالبحث والتطوير
3-	الالتزام بالمواصفات الدولية للجودة

المصدر : Guy Grespy, Strategies et Compétitivité dans l'économie Mondiale, Economica, paris, 1998, p: 23.

ثانيا : الاستراتيجيات التنافسية :

1- إستراتيجية الرائد:

هناك مؤسسات رائدة في السوق تبادر في تقديم منتجات جديدة ولها نظام واسع للتوزيع وتحاول كل المؤسسات الأخرى منافستها عن طريق تقليدها بطرح نفس المنتج في السوق " ولكي تحتفظ المؤسسة الرائدة بمكانتها في السوق لابد لها القيام بما يلي "[1]:

- رفع الطلب الأولي.
- حماية حصة السوق.
- توسيع حصة السوق.

2- استراتيجية المتحدي:

"تحوز المؤسسة المتحدية على 30% من حصة السوق ويكون هدفها هو رفع حصتها في السوق على حساب المنافسين الآخرين باستعمال استراتيجيات عديدة أهمها:

- إستراتيجية تخفيض السعر.
- إستراتيجية الرفاهية: يكون المنتج ذو جودة عالية.
- إستراتيجية تنوع المنتجات والابتكار.
- إستراتيجية تحسين الخدمة.
- إستراتيجية تقليص التكاليف."[2]

ويمكن تعريف إستراتيجية التنافس على أنها مجموعة متكاملة من التصرفات تؤدي إلى تحقيق ميزة متواصلة ومستمرة عن المتنافسين.

واقترح "Porter" ثلاث استراتيجيات عامة للتنافس وتشمل:

1- إستراتيجية قيادة التكلفة:

وتهدف هذه الإستراتيجية إلى تحقيق تكلفة أقل بالمقارنة مع المنافسين.

---

[1] بن نافلة قدور-عرابة رابح، التسويق البنكي وقدرته على اكتساب البنوك الجزائرية ميزة تنافسية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية "الواقع والتحديات"، جامعة الشلف، يومي 14 و15 ديسمبر 2004، ص: 517.

[2] ساخي صليحة، المنافسة ودورها في إنعاش الاقتصاد الوطني، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير, جامعة الجزائر، السنة الجامعية 2000/1999، ص: 52.

2- إستراتيجية التميز:

يتحقق التميز عندما تتمكن المؤسسة من كسب خاصية منفردة يريدها الزبائن وتتميز فيها.

3- إستراتيجية التركيز:

تعتمد هذه الإستراتيجية على خدمة جزء من السوق أي أن المؤسسة تختار مجال وحدود لنشاطها لتحقيق ميزة تنافسية.

ويوضح الجدول التالي الإستراتيجيات التنافسية الثلاث:

جدول رقم (07) : الاستراتيجيات التنافسية الثلاث

	الاستراتيجية التنافسية		**الميزة التنافسية**
حجم السوق المستهدف	جميع قطاعات السوق	القيادة في التكلفة	إدراك الزبائن لانخفاض أسعار منتجات المؤسسة عن منافسيها
		التميز	إدراك الزبائن للشيء الفريد الذي تقدمه المؤسسة
	قطاع معين من السوق	التركيز	إدراك الزبائن في قطاع المؤسسة للشيء الفريد الذي تقدمه المؤسسة

المصدر: بن نافلة قدور-عرابة رابح، مرجع سابق، ص: 522.

المطلب الثاني : البيئة التنافسية للبنوك

تعتبر البنوك من المنشآت التي تواجه تحديات كثيرة مصدرها بيئة العمل المحيطة بها، وما من بنك إلا ويتعرض لقدر كبير من المتغيرات البيئية الخارجية والتي تعتبر إما تهديدات أو فرص, وتعتبر البيئة التنافسية أهم عناصر البيئة الخاصة بالبنوك، حيث ظهرت اتجاهات تنافسية رئيسية في مجال الأعمال المصرفية أولها تزايد حدة المنافسة بين البنوك التجارية وهذا ما سنعرضه في هذا المطلب.

أولا : البيئة المصرفية :

قبل التعرض إلى دراسة البيئة التنافسية للبنوك نتطرق أولا إلى مفهوم البيئة المصرفية.

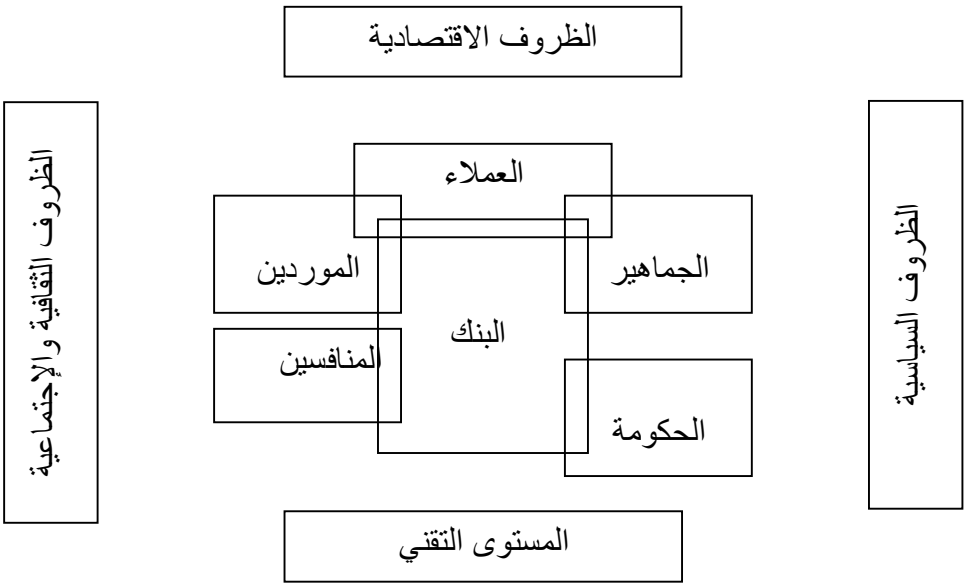
"عرف البعض البيئة بصورة شاملة بأنـها كافـة القوى ذات الصلـة التي تقـع خـارج حـدود البنك، ويقصد هنا بالقـوى ذات الصلة جميـع المتغيـرات التي تؤثر على أداء المنظمات مثل المنافسين، العملاء, الظروف السياسية والاقتصادية."[1]

إذا تشير البيئة المصرفية إلى كافة الكيانات التي تقع خارج البنك، وتؤثر على أدائه ولا تخضع نسبيا لسيطرته.

و بما أن الكيانات البيئية كما ذكرنا -البنوك المنافسة، العملاء, الظروف الاقتصادية والسياسية- لا تخضع تماما لسيطرة البنك، فإنه يجب عليه أن يحدد بدرجة كبيرة الوسائل والأساليب والسياسات التي يتبعها للتعامل والتكيف مع هذه الكيانات.

ويمكن تصنيف البيئة المصرفية إلى نوعين أساسين وهما: البيئة العامة للبنك والبيئة الخاصة للبنك، وهذا ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (07) : البيئة الخاصة والعامة للبنوك



المصدر: طارق طه، مرجع سابق، ص: 95.

1- البيئة العامة للبنك: وتتمثل في ما يلي:

أ- الظروف الاقتصادية: تؤثر هذه الظروف على أنشطة البنك ومن أمثلتها معدلات الفائدة مستوى الدخول، معدل التضخم "وهنا يمكن القول بأن ارتفاع معدل التضخم ليس في صالح البنك ذاك أن ارتفاع

[1] طارق طه، مرجع سابق، ص: 95.

معدل التضخم يصاحبه ارتفاع في أسعار السلع والخدمات بدرجة أكبر من زيادة الدخل الفردي ما يؤدي إلى انخفاض ودائع الأفراد لدى البنوك."[1]

ب- الظروف السياسية: وتشمل درجة الإستقرار السياسي التي تتمتع بها الدولة والتي تؤثر بشكل كبير على أداء البنوك.

ج- الظروف الاجتماعية والثقافية: وتتعلق بالعادات والقيم التي يعتنقها المجتمع وأنماط السلوك واتجاهات التعليم ويلاحظ أن الظروف الاجتماعية والثقافية أصبحت تلعب دورا أكثر تأثير على أنشطة البنوك المختلفة.

د- الظروف التقنية: وتشير التقنية إلى مدى التطبيق المنتظم للمعرفة العلمية بغرض إشباع الاحتياجات والظروف التقنية كأحد عناصر البيئة العامة للبنوك يقصد بها بمستوى تطبيق المعرفة المتاحة في بيئة البنك, ويعتبر البعض أن التطور التقني يعد من أهم العوامل التي ساهمت في زيادة حركية بيئة الأعمال الحالية.

2- البيئة الخاصة للبنك:

تؤثر البيئة الخاصة للبنوك بشكل مباشر على أعمال البنوك وتضم هذه البيئة من عناصرها أحد الكيانات المؤثرة للغاية على البنك, وهي المنافسون أو البنوك المنافسة وقد أطلق عليها البعض البيئة التنافسية, ونوجز فيما يلي أهم العناصر الأخرى لهذه البيئة:

أ- العملاء: يعد العملاء أساس وجود أي بنك, فالبنوك توجد لإشباع احتياجات عملائها وفي هذا الصدد تتبنى البنوك سياسات تسويقية موجهة بالعميل, أي أن جميع الجهود وخطط البنك تكون موجهة بالدرجة الأولى نحو العميل ورضاه باعتباره محور ارتكاز فالاهتمام بإشباع حاجيات العميل له أهمية قصوى لدى البنك.

وتتنافس البنوك فيما بينها من اجل كسب العملاء وبالأخص كبار العملاء، وبذلك فهي تتبنى سياسات تسويقية موجهة للعميل كما ذكر سابقا، و هناك عدة معايير يختار على أساسها العملاء بنوكهم، وبالتالي فالبنوك تتنافس من أجل الالتزام بهذه المعايير والتي نذكر من أهمها:

1. سعر الفائدة.
2. سرعة تقديم الخدمات.
3. الخدمة 24/24 سا.
4. كفاءة العاملين بالبنك.

[1] الدسوقي حامد أبو زيد, إدارة البنوك, دار التعليم المفتوح, القاهرة, 1999, ص: 32.

5. دقة أداء الخدمات المصرفية.

ونوضح ذلك من خلال الجدول التالي الذي يبين معايير اختيار عملاء السوق الكندية لبنوكهم:

جدول رقم (08) : معايير اختيار عملاء السوق الكندية لبنوكهم

الترتيب	المعيار
الأول	سرعة تقديم الخدمة
الثاني	الملائمة المكانية
الثالث	كفاءة العاملين بالبنك
الرابع	جودة الخدمة المصرفية
الخامس	دقة أداء الخدمة المصرفية
السادس	القدرة على اكتشاف وتصحيح الأخطاء
السابع	روح الصداقة لدى العاملين
الثامن	سعر الفائدة
التاسع	إنخفاض الرسوم المصرفية
العاشر	سمعة البنك

المصدر: طارق طه، مرجع سابق، ص: 99.

ب- الموردون: يتمثل الموردون في المنظمات التي تقوم بمد البنك بالعوامل أو الموارد المادية وعادة ما تبحث إدارة البنك في كيفية توفير تدفق ثابت للمواد المورد إليها وبأسعار مناسبة، لأن ارتفاع تكلفة الموارد الموردة تعني انخفاض في هامش الربح، لذلك يجب على البنك القيام بالبحث المستمر على أفضل الموردين من حيث جودة المادة الموردة وسعرها.

ج- الحكومة: يقصد بها تلك التشريعات والإجراءات التي تحكم البيئة التي تعمل بها البنك، وتلعب تلك العوامل دور مؤثرا ومباشرا في تحديد سياسات وأنشطة البنك ومن أمثلة ذلك شروط منح الائتمان، التشريعات الخاصة بالإحتياطي القانوني، تحديد أسعار الفائدة.

ونلاحظ أن التوجه العالمي الجديد هو خفض درجة التقييد بالقواعد والإجراءات المفروضة على البنوك بهدف إتاحة حرية اكبر للبنوك المحلية في التعاملات المالية حتى تتمكن من المنافسة المفروضة عليها بعد اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية.

د- الجماهير: وهم من لهم صلة بالبنك ويمارسون عليه ضغوطا مختلفة ولهم تأثير على سياسات وأداء البنك، و يمكن تصنيفهم إلى ثلاث مجموعات:

- جماهير بينها وبين البنك اهتمام مشترك مثل المساهمين الحاليين، البنوك التي أقرضت البنك، المتعاملين في أسهم البنك في السوق المالية.
- جماهير لا يرحب بها البنك كثيرا مثل مصلحة الضرائب.
- جماهير يهتم بها البنك من وسائل الإعلام والصحف، فالبنوك تهتم بان تنشر عنها الصحف أخبار لتحسين صورتها لدى العملاء.

ثانيا : البيئة التنافسية :

1- البنوك المنافسة: "ويقصد بهم جميع المنظمات الأخرى التي تقدم نفس الخدمات المصرفية، أو خدمات مشابهة لما يقدمه البنك"[1], وتسمى المنافسة التي تدور بين البنوك فيما بينها بالمنافسة المصرفية أو المنافسة المباشرة, ويرى البعض أن المنافسة بين البنوك هي في الأساس منافسة غير سعرية تدور حول جودة و تمايز الخدمات المصرفية المقدمة للعملاء، فالمنافسين وكذلك الأنشطة التي يقومون بها تشكل مصادر خطورة واضحة على البنك "ولذا يجب عليه دراسة منافسيه، بحيث يتوصل إلى معرفة ما يلي: من هم المنافسون المباشرين للبنك؟ وماذا يقدم هؤلاء المنافسون، وما الذي يساعدهم على الاحتفاظ بعملائهم؟ وما هي الخدمات التي يجب أن يقدمها البنك لاجتذاب والفوز بعملاء البنوك المنافسة؟ "[2]

- و يعني ما سبق أن أي بنك لا يمكن أن يتجاهل منافسية، ويقتضي ذلك أن تقوم البنوك بتعريف المجال الذي تعمل به بصورة أوسع ليشمل إشباع الاحتياجات المالية للعملاء بصفة عامة وليس تقديم الخدمات المصرفية فقط.
- ومن الملاحظ أن وجود أو عدم وجود معوقات لدخول منافسين للبنك يؤثر بصورة ملموسة على مدى ارتفاع واستقرار عوائده.

و يبين الشكل التالي أن هناك أربعة أوضاع يمكن أن تواجهها البنوك في هذا المجال:

شكل رقم (08) : مصفوفة العوائق والربحية

مرتفعة منخفضة

[1] طارق طه، مرجع سابق، ص: 101.
[2] عبد المنعم راضي-فرج عزت، اقتصاديات النقود والبنوك، البيان للطباعة والنشر، 2001، ص: 297.

عوائد دخول منافسين جدد	العوائق الموجودة في السوق	
	منخفضة	مرتفعة
منخفضة	عوائد مرتفعة ومستقرة (د)	عوائد مرتفعة و مخاطر مرتفعة (ج)
مرتفعة	عوائد مستقرة و منخفضة (أ)	عوائد منخفضة و مخاطر مرتفعة (ب)

المصدر : طارق طه، مرجع سابق، ص: 102.

نلاحظ من خلال الشكل أنه:

في حالة (أ) : العوائق الموجودة في السوق المصرفي منخفضة، وكذلك عوائق دخول منافسين أو بنوك منافسة جديدة منخفضة، و بالتالي فإن إيرادات البنك المتوقعة تكون مستقرة لعدم وجود عوائق تؤثر على أداءه ولكن في نفس الوقت تكون الإيرادات منخفضة لكثرة عدد البنوك المنافسة، أي في هذه الحالة: العائد = منخفض + مستقر.

الحالة (ب) : العوائق الموجودة بالسوق المصرفية مرتفعة، وعوائق دخول بنوك منافسة منخفضة، ويعد هذا أسوء وضع يعمل به البنك، وهذا يؤدي إلى انخفاض عوائد البنك وكذلك سهولة دخول منافسين إلى السوق يهدد تلك العوائد، أي عوائد البنك في هذه الحالة = عوائد منخفضة + مخاطر مرتفعة.

الحالة (ج) : العوائق الموجودة بالسوق المصرفية منخفضة وكذلك عوائق دخول منافسين جدد منخفضة وتكون في هذه الحالة عوائد البنك مرتفعة، لكن هذه العوائد تكون محملة بالمخاطر بسبب سهولة دخول منافسين أي أن عوائد البنك = مرتفعة + مخاطر مرتفعة.

الحالة (د) : العوائق الموجودة في السوق منخفضة، وهناك معوقات مرتفعة على دخول بنوك منافسة جديدة ويعد هذا الوضع من أفضل الأوضاع التي يعمل بها البنك فعدم وجود عوائق في السوق المصرفية يؤدي إلى ارتفاع عوائد البنك، وكذلك صعوبة دخول منافسين جدد يضمن استقرار تلك العوائد, ففي هذه الحالة تكون العوائد = مرتفعة + مستقرة.

- "لا ينحصر التنافس بين البنوك التجارية فقط، فكذلك يوجد تنافس بين هذه الأخيرة وبين البنوك المتخصصة مثل البنوك العقارية أو الزراعية، وذلك في إطار تقديم الخدمات الائتمانية إلى الوحدات ذات العجز المالي."[1]

إلا أن هذه المنافسة لا تعتبر منافسة كاملة، بحيث يقتصر نشاط البنوك المتخصصة على تقديم القروض قصيرة ومتوسطة الأجل إلى الزراع و الفلاحين، في حين نجد أن البنوك التجارية وإن كان الغرض الأساسي من قيامها هو تقديم القروض إلى القطاع التجاري، إلا أنها تقوم بتقديم القروض والتسهيلات الائتمانية إلى جميع القطاعات، وهذا ما يجعلها في وضع تنافسي أفضل من منافسيها في هذا المجال -البنوك المتخصصة-

كذلك فان البنوك التجارية تواجه حاليا منافسة قوية خاصة من البنوك الإسلامية التي تشكل قوى تنافس كبيرة لما تحصل عليه من ودائع الأفراد وغيرهم، وكذلك تمويل المشاريع المختلفة، وفي هذا الشأن ولتصبح البنوك التجارية قادرة على المنافسة فهي تتبع سياسات وخطوات عديدة من أهمها هو إنشاء فروع إسلامية تابعة لها تقوم بالتعامل فيها بنفس الأسس والمبادئ التي تقوم على أساسها إدارة البنوك الإسلامية.

2- أهم مجالات المنافسة بين البنوك: تتنافس البنوك فيما بينها في عدة مجالات وذلك من أجل جذب أكبر عدد من العملاء وبالتالي حجم أكبر من الودائع وذلك للوصول إلى الهدف الأساسي للبنك وهو الربح ويمكن تقسيم مجالات المنافسة بين البنوك إلى ناحيتين:

- الناحية الكمية: وهي الناحية المادية أو الملموسة وهي الأكثر تأثيرا على العملاء وتعتمد بالأساس على الخدمات المقدمة للعملاء.
- الناحية الكيفية: وهي التي تؤثر بالدرجة الثانية عن نفسية العملاء.

ونوضح أهم مجالات المنافسة بين البنوك في الجدول التالي:

جدول رقم (09) : مجالات المنافسة بين البنوك

[1] ابتهاج مصطفى عبد الرحمان، إدارة البنوك التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة, 2001/2000، ط2، ص: 110.

الناحية الكمية	الناحية الكيفية
- الفوائد المدينة والدائنة وهوامش الربح - الرسوم (الإيداع – السحب) - عمولة التسيير (الثروات–الأموال المودعة– الممتلكات) - الأتعاب - مصاريف السمسرة - مصاريف كراء الخزائن الحديدية - مرونة شروط التمويل - المركز المالي للبنك - سرعة وصحة العمليات البنكية (بدون توقيت) - أسعار التحولات - شروط السحب - تنوع المنتجات والخدمات المصرفية وجودتها - ميزانية الإعانات - قنوات التوزيع والتغطية الزمنية	- شروط الحماية (لأموال المودعين) - تكييف الخدمات على حساب احتياجات الزبائن - كفاءة البحث والتجديد - دقة وصحة المعلومات والنصائح المقدمة - الدعم في الأوقات الصعبة - الشفافية مع أصحاب الحق - السرية - ظروف الاستقبال - السمعة ونظرة الجمهور

المصدر: Boulemche saida, Le developpement des activités bancaires face a la concurrence, Cas : bancassurance CNEP-BANQUE, mémoire de magistère option finance, école supérieure de commerce, Alger, 2002, p:45 .

- إن المنافسة بين البنوك تدور أساسا حول جذب اكبر حجم ممكن من الودائع وهي بهذا تتبع إستراتيجيتين أساسيتين و هما:

1- المنافسة السعرية: "وتقوم على دفع معدلات فائدة أعلى للمودعين، غير أن التشريعات المصرفية قد تضع قيود على تلك المنافسة، ومن أبرز الأمثلة على ذلك منح الفوائد على الودائع الجارية"[1], الأمر الذي يقلل المنافسة في هذا المجال.

2- المنافسة غير السعرية: تقوم هذه الإستراتيجية على تقديم أفضل الخدمات للمودعين، وبهذا تجد البنوك المجال أوسع وأشمل للمنافسة لتحقيق الميزة التنافسية، حيث تقوم بتقديم الخدمات بأسعار تنافسية،

[1] منير إبراهيم هندي، إدارة البنوك التجارية (مدخل اتخاذ القرارات), المكتب العربي الحديث, الإسكندرية، 2000، ط2، ص: 156.

ويلاحظ وجود تباين كبير بين البنوك في مستوى جودة الخدمات المقدمة وكذلك في تكلفة هذه الخدمات، إلى جانب التباين في أنواع الخدمات المقدمة، ومن أبرز هذه الخدمات والتي تعد من مجالات التنافس بين البنوك نذكر:

- تحصيل مستحقات المودعين.
- تحصيل الشيكات.
- سداد المدفوعات نيابية عن العملاء.
- سرعة أداء الخدمة.
- غرفة المقاصة الالكترونية.
- الصرف الآلي.
- إدارة محفظة الأوراق المالية للعملاء.

• ويلاحظ أنه بعد تحرير الخدمات المصرفية أصبحت البنوك المحلية تواجه منافسة شديدة من قبل البنوك الأجنبية وذلك لسهولة دخولها إلى السوق المصرفية وتقديمها لخدمات مصرفية قد تكون أعلى جودة من الخدمات المقدمة من طرف البنوك المحلية.

"غير أن البعض يرى أن البنوك الأجنبية لن تستطيع أن تنافس البنوك المحلية في مجال الخدمات المصرفية الاستهلاكية ويستمر العملاء في تفضيل التعامل مع البنوك المحلية من واقع الخبرة والعلاقة الوثيقة معها"[1] .

• كذلك فان تحرير تجارة الخدمات المصرفية قد يخلق فرص، وتهديدات مرتبطة بالمنافسة بين البنوك نذكر أهمها:

- بالرغم من اختلاف البنوك سواء في الحجم أو النشاط أو الأهداف إلا أنها تقدم جميعا مجموعة من الخدمات شبه المتماثلة وهذا ما يزيد من حدة المنافسة على تقديم هذه الخدمات وبأسعار تنافسية.
- إن ضعف الرقابة على أنشطة البنوك والقوانين الجديدة التي فرضتها عملية تحرير الخدمات المصرفية أدى إلى أن البنوك غير التجارية تقوم بتقديم الخدمات الإقراضية و الإيداعية التي تتميز بها البنوك التجارية، وهذا من شأنه أن يهدد البنوك التجارية في مجال التوسع الائتماني.
- إن زيادة عدد فروع البنوك المحلية والأجنبية بالرغم من عدم اتساع السوق المصرفية في بعض الدول يمثل إضافة جديدة في الطاقة لا يقابلها تجديد في الخدمات المقدمة أو ابتكار خدمات

[1] www.albayan.co.ae, le 16/07/05.

جديدة، مما يزيد من حدة المنافسة بين البنوك، الأمر الذي لا تقدر عليه بعض الكيانات المصرفية الصغيرة وهذا ما يحتم عليها الاندماج في البنوك الكبيرة.

- التوسع في شركات الصرافة وزيادة رصيد حجم تعاملاتها يدفع بها إلى أداء خدمات أخرى غير البيع والشراء واستبدال العملات الأجنبية وهذا ما يهدد أعمال البنوك.
- السماح لفروع البنوك الأجنبية العاملة في السوق المحلية بالتعامل بالعملة المحلية يزيد من حدة المنافسة مع البنوك الأخرى خاصة في مجال الإيداع بالعملة المحلية.

المطلب الثالث : تغير البيئة التنافسية– المنافسة بين البنوك والمؤسسات المالية الأخرى بعد تحرير تجارة الخدمات المصرفية-

أخذت المنافسة تشتد في السوق المصرفية بعد تحرير تجارة الخدمات المصرفية و ظهرت:

- المنافسة بين البنوك و المؤسسات المالية الأخرى.
- المنافسة بين البنوك والمؤسسات غير المالية التي تقدم الخدمات المصرفية.

أولا : تزايد من حدة المنافسة بين البنوك و المؤسسات المالية :

إن درجة التهديد التنافسي من قبل الداخلين الجدد في سوق الخدمات المالية سوف يزداد بصورة واضحة وهذا ما يسبب المزيد من الصعوبات للبنوك، ويلاحظ أن دخول كل من شركات التأمين وشركات الأوراق المالية والوسطاء الماليين الآخرين سوف يؤدي إلى إحداث تأثيرات عميقة، وذاك من خلال قيامها بتقديم مجموعة متنوعة من الخدمات وثيقة الصلة بأعمال البنوك، "وهذا راجع إلى أن شركات التأمين والشركات الكبرى لديها قدر كبير من السيولة، ورؤوس أموال طويلة الأجل وكذلك تمتلك سجلات كبار الزبائن"[1], وبهذا جذبتها مهنة البنوك ومن المحتمل أن تلك المؤسسات المالية سوف تتجه إلى تقديم تشكيلة واسعة ومتنوعة من المنتجات المصرفية بالتجزئة التي تعتبر بالسوق الأكثر ربحية.

إن تنافس البنوك التجارية مع المؤسسات المالية مثل شركات التامين وهيئة البريد التي تقدم خدمات صندوق التوفير والتي تقبل الودائع، فإن البنوك تتنافس على تلك المدخرات وتتنافس أيضا في تمويل احتياجات الوحدات المختلفة عن طريق شراء الأوراق المالية والمساهمة في تأسيس الشركات, وحتى تستطيع البنوك منافسة تلك المؤسسات المالية فإنها تقوم تقديم أوعية ادخارية ذات مزايا شهادات

[1] Boulemche saida, opcit, P :52.

الادخار، وبوالص التأمين، ومع هذه المنافسة بين البنوك والمؤسسات المالية إلا انه يتبين أن للبنوك أفضلية حيث تقوم بتقديم خدمات لا تستطيع المؤسسات المالية الأخرى عرضها مثل فتح الحسابات بحرية ومنح القروض.

كذلك تتنافس البنوك التجارية مع الوسطاء الماليين والشركات المالية العاملة في مجال الأوراق المالية، حيث يقوم السماسرة بتجميع المدخرات وتوجيهها إلى الوحدات المستثمرة مباشرة عن طريق الاستثمار المباشر.

ثانيا : تزايد حدة المنافسة بين البنوك والمؤسسات غير المالية :

"تواجه البنوك التجارية حاليا منافسة من منشآت غير مالية، كالتجار أو الشركات التجارية والصناعية، إذ تقوم بالبيع الآجل وهي بذلك تنافس البنوك التجارية في نشاطها الرئيسي وهو تقديم الائتمان"[1].

فقد بدأت العديد من المؤسسات غير المالية في الدول الصناعية في دخول سوق الأعمال المصرفية بالتجزئة، "وعلى سبيل المثال فان بعض الشركات مثل شركة "Marks and Spercer-Sears" أدخلت خدمة جديدة تقدمها لعملائها عبارة عن بطاقات تسوق (Stor card)، والتي تتيح للعملاء شراء مجموعة متنوعة من منتجات التجزئة, ومن ثمة تتناقص احتياجات هؤلاء العملاء لخدمات البنوك.

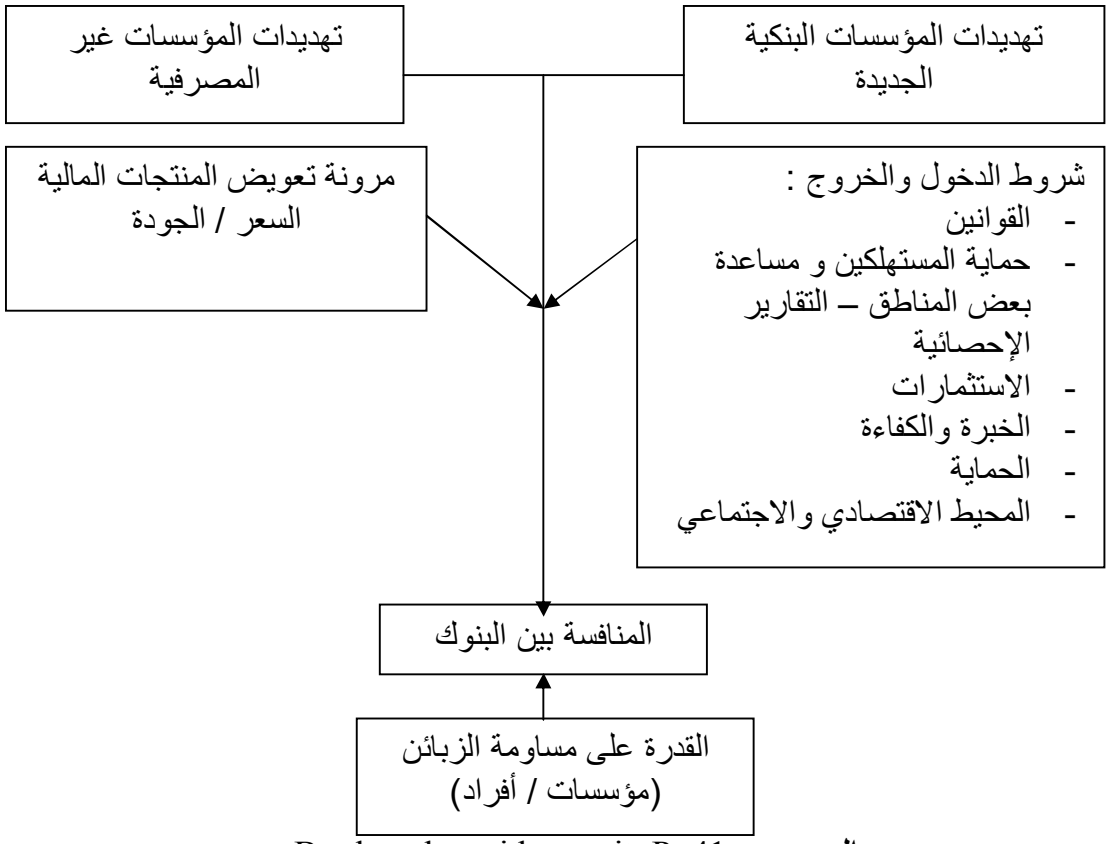
وكذلك نجد أن الشركات المتعددة الجنسية الكبرى يمكنها الآن أن تدخل الأسواق المالية مباشرة من خلال عمليات التسنيد، بعدما كانت تحصل على احتياجاتها التمويلية بالإقراض من البنوك، وتعتمد هذه الشركات من خلال أسلوب التسنيد على إصدار أدوات مالية مثل الأوراق المالية وتقوم ببيعها في الأسواق المالية للحصول على الأموال الأزمة، وهي بذلك أضعفت دور البنوك في عمليات منح القروض.

- إضافة إلى تلك العوامل التي أدت إلى زيادة المنافسة بين البنوك والمؤسسات الأخرى فإنه كذلك توجد بعض القواعد والتشريعات الناتجة عن تطور العمل المصرفي أدت إلى زيادة حدة هذه المنافسة فعلى سبيل المثال فان عمليات تخفيف القيود والقواعد التنظيمية في المجال العمل المصرفي والتي يطلق عليها في بريطانيا (Big Bang) أتاحت للبنوك وجمعيات الإسكان التوسع في أنشطتها بدرجة كبيرة لم يكن مسموحا بها من قبل وساعد ذلك على ظهورها كمنافس قوي للبنوك التجارية.

[1] ابتهاج مصطفى عبد الرحمان، مرجع سابق، ص: 112.

والشكل الموالي يقدم بعض أهم العوامل القادرة على التأثير في بيئة السوق المصرفية وفي زيادة حدة المنافسة، وأن كفاءة الاقتصاد هو أمر ضروري للمنافسة بينما إتباع سياسة التميز والمفاضلة اتجاه بعض المؤسسات والهيئات (خاصة أو عامة) يؤدي إلى خلق إختلالات باهظة.

شكل رقم (09) : أهم العوامل القادرة على التأثير في البيئة المصرفية وفي حدة المنافسة



المصدر : Boulemche saida, opcit, P: 41.

ثالثا : زيادة في درجة عدم التأكد البيئي للبنوك :

إن هذا الوضع الذي أفرزه تحرير تجارة الخدمات المصرفية من خلال دخول منافسين جدد للبنوك التجارية كما ذكر سابقا، وأدى ذلك إلى ازدياد حدة المنافسة، مما يشكل تهديدا بصورة متزايدة على أسواق الأعمال المصرفية المحلية، فقد أدى ذلك إلى تغيير البيئة التي تعمل في ظلها البنوك وأصبحت تتسم بعدم الاستقرار وهو ما يطلق عليه بعدم التأكد البيئي، "حيث يشير عدم التأكد البيئي إلى درجة التغير والتعقد في البيئة التي يعمل بها البنك "[1] ويمكن تقسيم درجة عدم التأكد البيئي من خلال البعدين التاليين:

[1] طارق طه، مرجع سابق، ص: 113.

1- درجة التعقد البيئي: وتشير إلى عدد الكيانات التي تشكل بيئة البنك، ومدى المعرفة المتوفرة حول تلك الكيانات، فكلما زادت مكونات البيئة احتاج البنك إلى قدر أكبر من المعرفة المطلوب توفيرها حول هذه الكيانات.

وما يتبين في الوقت الحاضر هو ازدياد عدد البنوك المنافسة وكذلك دخول منافسين جدد للبنوك كما ذكر سابقا، ومن جهة أخرى هناك ازدياد في عدد نوعية القطاعات التي ينتمي إليها عملاء البنوك (قطاع عائلي – هيئات حكومية – قطاع صناعي ...) ومن هنا تزداد درجة التعقد في البيئة التي تعمل بها البنوك.

2- درجة التغير البيئي: تشير درجة التغير البيئي إلى عدم الاستقرار في البيئة التي تعمل بها البنوك، فمع هذه التغيرات والتطورات المستمرة في مجال الأعمال المصرفية وخاصة التطور التكنولوجي المتزايد وكذلك تطور التكنولوجيا، أدت إلى ارتفاع درجة التغير البيئي للبنوك وذلك مع دخول منافسين جدد باستمرار.

وتتفاوت درجة عدم التأكد بين الدول، إذ أن الدول الموقعة على اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية تكون درجة عدم التأكد البيئي مرتفعة وذلك ناتج عن تحرير الأسواق المصرفية والمالية ودخول المنافسين باستمرار، وذلك على خلاف الدول غير موقعة على هذه الاتفاقية.

ونوضح ذلك من خلال الشكل التالي:

شكل رقم (10) : عدم التأكد البيئي للبنوك

درجة التعقد \ درجة التغير	مستقرة	متحركة
بسيطة	الوضع A درجة منخفضة من عدم التأكد البيئي	الوضع B درجة مرتفعة نسبيا من عدم التأكد البيئي
معقدة	الوضع C درجة مرتفعة من عدم التأكد البيئي	الوضع D درجة شديدة الارتفاع من عدم التأكد البيئي

المصدر: طارق طه, مرجع سابق, ص: 115.

- الوضع A:

درجة منخفضة من عدم التأكد البيئي فبيئة البنك هنا مستقرة نظرا لوجود عدد قليل من المنافسين والحاجة إلى توفر معلومات عنهم لا تكون مرتفعة فالبيئة المصرفية تكون بسيطة التعقيد وقليلة التغير.

- الوضع B:

درجة مرتفعة نسبيا من عدم التأكد البيئي وهنا بيئة البنك تتسم بالحركية، نظرا لوجود تطور متواصل في التكنولوجيا مع عدد قليل من المنافسين فالبيئة المصرفية تكون بسيطة التعقيد ومرتفعة التغير.

- الوضع C:

درجة مرتفعة من عدم التأكد البيئي وهنا بيئة البنك تكون مستقرة حيث لا يوجد تطور تقني كبير لكنها معقدة حيث تضم كيانات عديدة وبالأخص دخول منافسين جدد، فالبيئة المصرفية هنا مرتفعة التعقد و قليلة التغير.

- الوضع D:

درجة شديدة الارتفاع من عدم التأكد البيئي، حيث أن بيئة البنك هنا غير مستقرة وتتصف بالحركية نظرا للتطور التكنولوجي الكبير وكذلك هي شديدة التعقد من حيث عدد المنافسين وتنوعهم فالبيئة المصرفية مرتفعة التعقد وكذلك مرتفعة التغير.

- إن الحالة الأخيرة التي وصفت بها البيئة المصرفية بأنها مرتفعة التعقد ومرتفعة التغير هي الحالة التي يمكن أن تسود مستقبلا في الأسواق المصرفية فالتغيرات والتطورات التكنولوجية المستمرة في العمل المصرفي وكذلك تحرير الأسواق المصرفية مما يعني دخول منافسين جدد باستمرار وازدياد حدة المنافسة كنتيجة لتحرير تجارة الخدمات المصرفية سيزيد من تعقد هذه البيئة.

المبحث الثالث: جودة الخدمات المصرفية كآلية لزيادة القدرة التنافسية للبنوك

تتنافس البنوك حاليا في عدة مجالات, وخاصة في مجال الخدمات المصرفية المقدمة وبما أن هذه الخدمات تكاد تكون متشابهة في مختلف البنوك أصبحت المنافسة ترتكز حول جودة هذه الخدمات, وأصبح من الضروري على البنوك خاصة بعد تحرير تجارة الخدمات المصرفية أن تطور خدماتها المصرفية المقدمة وتواكب التطور التكنولوجي المستمر في مجال الصناعة المصرفية, وكذلك تهتم بجودة هذه الخدمات لكي تصبح في وضع يسمح بالمنافسة.

المطلب الأول: مفهوم جودة الخدمات المصرفية

أولا : الخصائص المميزة للخدمات المصرفية :

قبل التطرق إلى مفهوم جودة الخدمات المصرفية نورد بعض التعارف الخاصة بالخدمات, "فالخدمات من منظور واسع يشمل كل الخدمات الحاسوبية وإذا كان المنتج ملموسا فإنه لا يصنف مع الخدمات وإنما يندرج مع السلع."[1]

والخدمات هي منافع يقدمها الطرف البائع إلى المشتري وهي بطبيعتها غير ملموسة.

وللخدمات المصرفية العديد من المميزات كما ذكر سابقا ونذكر أهمها:

- يمكن لأي بنك من البنوك تقديم نفس الخدمات المصرفية فهي ليست محمية لبراءة اختراع.
- تعتمد الخدمات المصرفية في تقديمها على الإتصال الشخصي بين مقدم الخدمة والعميل.
- "إن الطلب على الكثير من الخدمات يتصف بصفة التكرار.
- التنوع الكبير في الخدمات المصرفية."[2]
- الخدمات المصرفية غير قابلة للتقسيم عند تقديمها.
- "لا يمكن صنع الخدمة المصرفية مقدما أو تخزينها فهي تقدم وتنتج عندما يطلبها الزبون.
- لا يمكن لموظف البنك إنتاج عينات من الخدمة وإرسالها للزبون قبل الشراء.
- جودة الخدمات المصرفية غير قابلة للفحص قبل تقديمها للزبون.
- تختلف طريقة تقديم الخدمة من زبون لأخر."[3]

ثانيا : جودة الخدمات المصرفية :

تعددت الرؤى حول مفهوم جودة الخدمات المصرفية وقد حددت بأربعة أبعاد رئيسية هي:

- الخدمة المصرفية.
- أسلوب تقديمها.
- خدمة العميل.
- الموارد والإمكانيات المادية والالكترونية.

وهناك أبعاد رئيسية تقاس بها جودة الخدمات المصرفية هي[4]:

- الإعتمادية.
- سرعة الإستجابة.

---

[1] سرمد كوكب الجميل، مرجع سابق، ص: 236.

[2] عبد الغفار حنفي-عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص: 347.

[3] عوض بدير الحداد، تسويق الخدمات المصرفية، دار البيان للطباعة والنشر، مصر، 1999، ص: 336.

[4] زيدان محمد-بريش عبد القادر, جودة الخدمات المصرفية كمدخل لزيادة القدرة التنافسية للبنوك الجزائرية, مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة "منافسة-مخاطر-تقنيات", جامعة جيجل, 6-7 جوان 2005, ص: 2.

- القدرة (الكفاءة).
- سهولة الحصول على الخدمة.
- اللباقة.
- الإتصال.
- المصداقية.
- الأمان.
- معرفة وفهم العميل.
- الجوانب المادية الملموسة.

ونورد في ما يلي بعض الشروح لهذه الأبعاد:

1- الإعتمادية: وهي تعني إنجاز الخدمة بشكل سليم من المرة الأولى وهذا ما يتضمن:

- دقة الحسابات وعدم حدوث الأخطاء.
- تقديم الخدمة المصرفية بشكل صحيح.
- تقديم الخدمة المصرفية في مواعيدها المحددة.
- ثبات مستوى أداء الخدمة.

2- سرعة الاستجابة من قبل العاملين: وتعني استعداد العاملين بالبنك ورغبتهم في تقديم الخدمة ومساعدة الزبائن والسرعة في أداء الخدمة المصرفية.

3- الكفاءة: تعني امتلاك موظفي البنك للمهارة والمعرفة اللازمة لأداء الخدمة المصرفية.

4- سهولة الحصول على الخدمة: وتعني تسهيل الحصول على الخدمة المصرفية إلى العميل وتوفر عدد كافي من منافذ الحصول على الخدمة.

5- اللباقة: و تعني احترام موظفي البنك للزبائن.

6- الإتصال: حيث يجب تقديم التوضيحات والمعلومات إلى الزبائن حول طبيعة الخدمة وكذلك تكلفتها.

7- المصداقية: وتتضمن مراعاة البنك للأمانة والصدق في التعامل مع الزبائن.

8- الأمان: ويعني عدم الشك والخطورة وكذلك سرية المعاملات.

9- معرفة وتفهم العميل: وتعني معرفة الاحتياجات الخاصة بالعميل والاهتمام الشخصي به.

10- الجوانب المادية الملموسة: تعني التهيئة والتجهيز بالبنك والوسائل المستخدمة في أداء الخدمة.

- "وهناك عدة أنواع من الجودة وذلك حسب ما تضمنه نموذج الفجوات الذي قدمه "Parasuraman"[1]، وهي:

- الجودة المتوقعة:

وتشمل توقعات العميل لمستوى جودة الخدمات المصرفية

- الجودة المدركة من قبل الإدارة:

وتتمثل في مدى إدراك البنك لاحتياجات وتوقعات الزبائن، وتقديم الخدمة المصرفية بالمواصفات التي أدركها البنك.

- الجودة المروجة:

وتعني ما تعهد البنك بتقديمه ونقل الخدمة المصرفية إلى الزبائن من خلال الترويج والإعلان والمطبوعات.

- الخدمة الفعلية المقدمة للزبون:

وتعني تقديم الخدمة طبقا للمواصفات التي حددها البنك.

- الخدمة المدركة:

وهي تقرير الزبون لأداء الخدمة الفعلي وتعتمد إلى حد كبير على مدى توقع الزبون فإذا كان توقع الزبون يتوافق مع التقديم الفعلي للخدمة فهنا يدرك أن الخدمة المصرفية هي عالية الجودة وفي حالة العكس تكون الخدمة منخفضة الجودة.

إذا فمفهوم جودة الخدمة المصرفية يكمن في تطابق توقعات العملاء لأبعاد جودة الخدمة ومستوى الأداء الفعلي.

"وتشير الجودة المصرفية إلى قدرة البنك على توفير مستوى أداء للخدمة المصرفية يحقق إشباع تام لاحتياجات العميل."[2]

المطلب الثاني : جودة الخدمات المصرفية و اكتساب القدرة التنافسية للبنوك

أولا : الميزة التنافسية :

[1] زيدان محمد-بريش عبد القادر، مرجع سابق، ص: 3.
[2] طارق طه، مرجع سابق، ص: 126.

تعتبر أي مؤسسة –البنوك في حالتنا– ذات قدرة تنافسية أي تتمتع بميزة تنافسية إذا استطاعت الحفاظ على استمرارية متحصلاتها عبر الزمن أو زيادة حصتها السوقية.

"وتعرف الميزة التنافسية بأنها مجموعة المهارات والتكنولوجيات والموارد والقدرات التي تستطيع الإدارة تنسيقها واستثمارها لتحقيق أمرين:

1- إنتاج القيم و منافع للعملاء أعلى مما يحققه المنافسون.

2- تأكيد حالة من التميز والاختلاف فيما بين المنظمة ومنافسيها."[1]

"وتنشأ الميزة التنافسية من مجموع وظائف المؤسسة والمرتبطة بالتصميم، الصنع, التسويق، توزيع وتطوير المنتج."[2]

ويقصد بالميزة التنافسية للبنك الوضع الذي يتيح له التعامل مع أسواقه ومع عناصر بيئته بصورة أفضل من منافسيه, بمعنى أن الميزة التنافسية تعبر عن مدى قدرة البنك على الأداء بطريقة يعجز منافسيه عن القيام بمثلها.

وقد تعددت مصادر الميزة التنافسية ونذكر من أهمها:

1- الابتكار:

إن نمو أي مؤسسة وقدرتها على التنافس يرتبط ارتباطا وثيقا بقدرتها على الابتكار حيث تصاعد اهتمام المؤسسات بالابتكار والتركيز عليه إلى درجة اعتباره الحد الأدنى في الأسبقيات التنافسية.

2- الزمن:

يعتبر عامل الوقت خاصة في إدارة الخدمات ميزة تنافسية فالوصول إلى الزبون أسرع من المنافسين يعتبر ميزة تنافسية.

3- المعرفة:

إن التطور السريع في التكنولوجيا والمنافسين يجعل المؤسسات الناجحة هي التي تخلق بشكل متسق المعرفة الجديدة وتجسدها في تكنولوجيا وأساليب وخدمات جديدة.

وقد حدد كل من "Wheelwrigh et Hayes" أنواع المزايا التنافسية وفقا لمصدرها النهائي كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول رقم (10) : المصادر النهائية للميزة التنافسية

[1] أمال عياري-رجم نصيب، الاستراتيجيات الحديثة للتغيير كمدخل لتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول تنافسية المؤسسات الاقتصادية وتحولات المحيط، مرجع سابق، ص: 13.

[2] بن نافلة قدور-عرابة رابح, مرجع سابق, ص: 512.

مصدر الميزة التنافسية	الإيضاح
الكلفة	يمكن للمنظمة البيع بسعر أقل وتتفوق على المنافسين
النوعية	تتمثل في الموصفات والأداء الجيد
الإعتمادية	تتمثل في إتاحة المنتج للمشتري عند الطلب
المرونة	التكيف للتقلب في الطلب والقدرة على الاستجابة له
الابتكار	تقديم منتوجات جديدة

المصدر: أمال عياري-رجم نصيب، مرجع سابق، ص: 14.

ثانيا : جودة الخدمات المصرفية كميزة تنافسية :

تعد جودة الخدمات المصرفية ميزة تنافسية وهي ذات فاعلية كبيرة، وتأخذ بها البنوك كوسيلة لتمييز خدماتها عن منافسيها لتحقيق الميزة التنافسية.

"ويتطلب التنافس بالجودة في البنوك عدة مقومات من أهمها:

- إستلهام حاجات الزبائن وتوقعاتهم كأساس لتصميم الخدمات.
- جعل الجودة على رأس أولويات الإدارة العليا في البنك.
- زرع وتنمية ثقافة الجودة لدى كل العاملين بالبنك.
- تدريب العاملين بتقديم متميز.
- تبني مفهوم التحسين المستمر تحت مظلة إدارة الجودة الشاملة.
- استخدام التكنولوجيا المتقدمة للمعلومات في تقديم الخدمات المصرفية."[1]

إن التحديات التنافسية المتعاظمة التي أفرزتها تحرير تجارة الخدمات المصرفية, ألزمت معظم البنوك حاليا ضرورة تبنى العديد من الاستراتيجيات في مجالات العمل والمنافسة ومن أهم هذه الاستراتيجيات نذكر:

1- إستراتجية إدارة الجودة الشاملة:

"اتخذت الجودة في الوقت الحالي أبعاد جديدة فهي وفقا لما أشار إليه فيليب كوتلر " Philip kotler" الملامح أو الخصائص الكلية للمنتج سواء سلعة أو خدمة, والتي تحمل القدرة على إشباع الحاجة.

[1] زيدان محمد-بريش عبد القادر، مرجع سابق، ص: 04.

ولقد أدت العولمة وبالأخص تحرير تجارة الخدمات المالية إلى زيادة المخاطر التنافسية ومن ثم ظهرت الحاجة إلى تبني إدارة الجودة الشاملة كمدخل لتعزيز وزيادة القدرة التنافسية.

"وإدارة الجودة الكلية أو الشاملة "Total Quality Managememt" واختصارها "TQM", يقصد بها وفقا لما أشار به بعض روادها مثل "Deming Edwar et Joseph Juran" هي ذلك المدخل الإداري المتكامل الساعي للتحسين المستمر في جودة منتجات البنك لتحقيق رضا العملاء."[1]

ويتم ذلك من خلال استخدام أساليب وأدوات متقدمة ومتنوعة، تتيح للبنك الوصول لمعدلات أداء مرتفعة في تحسين الجودة، وتمنح له وضع أفضل من منافسيه وبالتالي فرصة أكبر للبقاء في ظل العولمة.

وتهدف إدارة الجودة الكلية إلى منع أي خطأ في الأداء المصرفي قبل حدوثه.

ونلخص في الجدول التالي أهم المبادئ التي يقدمها مدخل إدارة الجودة الشامل:

جدول رقم (11) : أهم المبادئ العامة لمدخل إدارة الجودة الكلية بالبنوك

	المبدأ
1-	التحسين المستمر في جودة الخدمة المصرفية
2-	تجنب ارتفاع التكلفة من خلال فعل الصواب من البداية
3-	تنمية روح العمل الجماعي بالبنك
4-	إقامة جسور الثقة والاحترام بين العاملين
5-	الإنصات والتعلم من العملاء والموظفين

المصدر: طارق طه، مرجع سابق، ص: 127.

"ومن المزايا التي تعود على البنوك من وراء التركيز على تحسين جودة خدماتها ما يلي"[2]:

- ✓ تحقيق ميزة تنافسية فريدة عن بقية البنوك.
- ✓ تحمل تكاليف أقل بسبب قلة الأخطاء والتحكم في أداء العمليات المصرفية.
- ✓ الخدمة المصرفية المتميزة تتيح الفرصة للبنك لإمكانية رفع الأسعار والعمولات وتحقيق أرباح أكبر.

[1] طارق طه، مرجع سابق، ص: 126.
[2] زيدان محمد-بريش عبد القادر، مرجع سابق، ص: 04.

✓ الخدمة المتميزة تجعل من زبائن البنك كمندوبي بيع في توجيه وإقناع زبائن جدد.

2- إستراتيجية إعادة الهندسة:

تعتبر إعادة هندسة الأعمال المصرفية من المداخل الإدارية الحديثة، والتي تنطوي على هدم الأوضاع القائمة بالبنك وإعادة تصميم جميع أنشطة أعماله والقيام ببناء تنظيمي جديد مصحوب بتغير جذري في القيم السائدة في البنك بهدف الوصول إلى إنجازات كبيرة، يعجز البنك عن الوصول إليها في ظل أوضاعه الحالية.

إن إستراتيجية إعادة الهندسة تحتاج إلى إدارة مرنة من قبل البنوك بحيث تتخذ قرارات سريعة لإحداث التغير المطلوب فتجد بالمقابل اتجاهات إيجابية من العاملين, وتستوجب إعادة الهندسة ابتكار نظم وعمليات جديدة تمكن البنك من مواجهة المنافسين، حيث يحتاج البنك لما هو أبعد من رفع المعدلات الإنتاجية، أو تكثيف الجهود الترويجية بغرض زيادة حجم العمليات المصرفية، والاهتمام بالجودة، فهو بحاجة إلى معالجة إدارية جذرية تُحدث تفوق في الإنجازات، ويتضمن ذلك إعادة تصميم جميع أنشطة البنك من جديد بغرض إحداث تحسين غير عادي في الأداء والجودة ونمط العمليات التشغيلية.

وحتى يتمكن البنك من تحسين الأداء ومواجهة ضغوط المنافسة فهو بحاجة إلى تغير سريع وجذري، فإعادة الهندسة يجب أن تتم بسرعة وليس على أساس التغير البطيء، وكذلك يجب أن يكون هناك إعادة نظر جذرية في العمليات الممارسة ليصبح البنك يعمل في إطار جديد يؤدي لتحسين الفاعلية و كذلك تحسين خدمة الزبائن لتحقيق الميزة التنافسية.

إنه مع تزايد حدة المنافسة خاصة بعد تحرير تجارة الخدمات المصرفية أصبح من الأهمية خلق قدرة تنافسية للبنك تميزه عن منافسيه وذلك من خلال المصادر التالية[1]:

- تحليل البيئة الديمغرافية من حيث الهيكل وخصائص الزبائن لتحديد رغباتهم.
- تحليل اتجاهات المنافسة المصرفية تكنولوجيا وتسويقيا.
- "من خلال مراقبة خدمات البنوك المنافسة يستطيع البنك أن يتعلم من أخطاء ونجاحات هذه البنوك وكثيرا ما يحصل البنك على أفكار لتطوير خدماته من خلال دراسة ما تقوم به البنوك المنافسة."[2]
- إعتماد مبدأ جودة الخدمة والتحسين المستمر.
- إعتبار الزبون كحجر الزاوية في تصميم الخدمة المصرفية وقياس جودتها وتطويرها.

[1] زيدان محمد-بريش عبد القادر، مرجع سابق، ص: 05.

[2] قريد عمر، دور الأنشطة التسويقية المتكاملة في تطوير خدمات المؤسسات المصرفية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص نقود وتمويل، جامعة بسكرة، 2004/2003، ص: 113.

خلاصة الفصل:

لقد أفرزت إتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية تحديات تنافسية متعاظمة ودخلت البنوك معها في منافسة عالمية، مما ألزمها تطوير خدماتها المصرفية ومواكبة التطورات التكنولوجية في مجال العمل المصرفي.

فالبيئة التي تعمل في ظلها البنوك قد تغيرت وأصبحت تتسم بدرجة كبيرة من التغير والتعقيد، والعالم يتجه الآن نحو تكوين كيانات مصرفية كبيرة ولم يعد هناك مكان للكيانات الصغيرة لعدم قدرتها على المنافسة، وما يمكن استنتاجه من خلال هذا الفصل هو:

- ان إتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية جلبت معها العديد من التغيرات على أعمال البنوك
- ازدياد حدة المنافسة بعد تحرير تجارة الخدمات المصرفية بين البنوك وبعضها البعض وكذلك بين البنوك والمؤسسات المالية الأخرى.
- زيادة في درجة التعقيد والتغير في البيئة المصرفية التي تعمل في ظلها البنوك نتيجة تحرير تجارة الخدمات المصرفية.
- الكيانات المصرفية الصغيرة لا تقوى على منافسة البنوك الأجنبية والعالمية ذات رؤوس الاموال الضخمة.
- يجب على البنوك اتباع استراتيجيات فاعلة كاستراتيجية إدارة الجودة الشاملة لتحقيق النمو والاستمرار.

تمهيد:

إن ديناميكية المنافسة الحرة التي فرضتها عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية والتي خلقت معها نوع من المنافسة غير المتكافئة بين البنوك، قد أثرت على هذه الأخيرة من خلال إلتزامها بتبني سياسات وإستراتيجيات تهدف إلى زيادة قدرتها التنافسية وذلك بالمحافظة على تنمية نشاطها لمواجهة التحديات المفروضة عليها.

فمع هذا التوسع الحاصل في النشاط الدولي للبنوك الأجنبية من خلال تأسيس الفروع أو الشركات التابعة لها وسعيها إلى تكوين كيانات مصرفية عملاقة من خلال عمليات التكتل التي ظهرت وبشكل كبير في الآونة الأخيرة قد عززت من قدرة هذه البنوك على الاستمرار والمنافسة وأصبحت تسمى بما يعرف بالبنوك المتعددة الجنسيات أو البنوك العالمية, نجد أن البنوك المحلية للدول النامية خاصة, غير مهيأة لمواجهة هذه المنافسة, مما يحتم عليها اتباع إستراتيجيات معينة تجعلها أكثر كفاءة وأكثر قدرة على مواجهة المنافسة العالمية.

ولدراسة أثر تحرير تجارة الخدمات المصرفية على البنوك قسمنا هذا الفصل إلى أربعة مباحث, نتعرض في المبحث الأول إلى ضرورة إعتماد البنوك على التكنولوجيا, وخصصنا المبحث الثاني لدراسة سياسة الإندماج المصرفي والبنوك الشاملة, أما المبحث الثالث فنتناول فيه قرارات لجنة بال, فيما سنتعرف من خلال المبحث الرابع على اتجاهات الخوصصة الخاصة بالبنوك.

المبحث الأول : إعتماد البنوك على التكنولوجيا

أصبح من الضروري على البنوك أن تقوم بالتطوير والتحديث في نشاطاتها وذلك لمواجهة المنافسة وما افرزه تحرير تجارة الخدمات المصرفية من تحديات ويعتبر إدخال التكنولوجيا أمر ضروري لمواكبة التطورات الحاصلة في العمل المصرفي وتحقيق الفاعلية المطلوبة، وهذا ما سنحاول التعرض له في هذا المبحث.

المطلب الأول : دور التكنولوجيا في تطوير الخدمات المصرفية

شهد مجال الأعمال المصرفية تطورا كبيرا في السنوات الأخيرة بفعل التأثير التكنولوجي على هذا المجال, وقد زاد اعتماد البنوك على التكنولوجيا لما لها من دور بارز في منح هذه البنوك قدرة تنافسية تمكنها من الإستمرارية على ضوء ما أفرزته عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية من ضغوط تنافسية كبيرة.

أولا : مفهوم التكنولوجيا :

لقد تعددت التعاريف الخاصة بكلمة التكنولوجيا و نذكر بعض هذه التعاريف "لقد عرفها بعض الاقتصاديين على أنها مجموعة المعارف التي بإمكانها أن تخدم إنتاج الأموال وتخلق في نفس الوقت أموالا جديدة."[1]

وكذلك هي مجموعة معلومات مرتبطة بتقنيات التحويل من أجل إنتاج مواد وخدمات جديدة.

"وتشير التكنولوجيا إلي مدى التطبيق المنتظم للمعرفة العلمية المتاحة في بيئة معينة بغرض إشباع الحاجيات من السلع والخدمات."[2]

والظروف التقنية هي أحد عناصر البيئة العامة للبنوك ونقصد بذلك مستوى تطبيق المعرفة العلمية المتاحة في بيئة البنك في تقديم خدماته المصرفية ونميز بين نوعين في تعامل البنك مع التكنولوجيا.

1. قيادة التكنولوجيا : وتعني أن البنك يتبنى عملية التطوير لوسائل الخدمات المصرفية وكذلك الأخذ بزمام المبادرة في تطبيق التقنيات الحديثة وذلك بغرض تحسين الأداء وتحقيق الميزة التنافسية.
2. التبعية التكنولوجية: والبنك هنا يكتفى بمتابعة التطورات التكنولوجيا ولا يبدأ في تطبيق التقنيات الجديدة إلا بعد قيام البنوك الأخرى بذلك وإثبات نجاح هذه التقنيات الحديثة.

[1] بوزيد مروان، مرجع سابق، ص: 49.
[2] طارق طه، مرجع سابق، ص: 110.

ونلخص في الجدول التالي مزايا وعيوب كل من قيادة التكنولوجيا والتبعية التكنولوجيةا:

جدول رقم (12) : مميزات وعيوب قيادة وتبعية التكنولوجيا

نمط التعامل مع التكنولوجيا	المميزات	العيوب
قيادة التكنولوجيا	- السبق في الوصول إلي الميزة التنافسية. - عدم وجود منافسين. - تحقيق هامش ربح مرتفع. - تحقيق سمعة فنية. - الفوز بأفضل حصة سوقية. - فرصة جديدة لتعلم البنك.	- مخاطر كبيرة. - تحمل تكلفة التطوير. - إضعاف الخدمات الحالية.
التبعية التكنولوجية	- التعلم من أخطاء البنوك. - تجنب الدخول في مخاطرة. - عدم تحمل تكلفة التطوير.	-إحتمالات فقدان البنك لأسواقه. - جمود عملية الإبتكارية. - التخلف عن المنافسين. - إضعاف المركز التنافسي للبنك.

المصدر : طارق طه، مرجع سابق، ص: 112.

ويمكن القول بأن وصول البنك إلى تطبيق تكنولوجيا عالية ينفرد بها يمكنه من تحقيق ميزة تنافسية في هذا المجال وذلك في فترة زمنية محددة ،لأننا نجد اليوم وعلى ضوء تحرير تجارة الخدمات المصرفية أن هناك تبادلا واسعا للمعلومات وأن هناك إحتكاك كبيرا بين البنوك في مجال العمل فاستحواذ أي بنك على تكنولوجيا معينة يكون من السهل الحصول عليها لأي بنك أخر لذلك يجب على إدارة البنك أن تتبع سياسة البحث والتطوير المستمر في المجال التكنولوجي لتنفرد دائما بالتكنولوجيا المتطورة .

هناك عدة أنواع من التكنولوجيا وقد قسمها البعض إلى:[1]

1. التكنولوجيا المتطورة: تمثل أعلى مستوى للتقدم التكنولوجي حيث تكون ثمرة لإبداعات مبنية على كثافة وشدة المعارف والتقنيات المتطورة والدقيقة وهي مرتبطة بصفة مباشرة بالبحوث.

[1] بوزيد مروان، مرجع سابق، ص: 52.

2. التكنولوجيا المتوسطة: وهي تشمل مكانة وسيطة، وشدة المعارف والتقنيات المستعملة تكون أقل تطورا من التكنولوجيا المتطورة.
3. تكنولوجيا الأساس: هي تكنولوجيا تعتمد على معلومات وتقنيات أساسية وهذا النوع من التكنولوجيا كثيرة الإنتشار وسهل الحصول عليها.

ثانيا : تكنولوجيا الإتصال والمعلومات وتطور الخدمات المصرفية :

لقد قادت التطورات التكنولوجية المعلوماتية والإتصالاتية إلى زيادة الإتجار بالخدمات المصرفية وذلك من خلال زيادة عدد الخدمات المقدمة وتحسين نوعيتها وتقليل كلفتها "وقد قادت تلك التطورات إلى تدويل الخدمات المصرفية من خلال الفروع الأجنبية، وقد تنامي الإهتمام بشكل كبير بتكنولوجيا الشبكات ويعود هذا لعدة أسباب منها:[1]

- سرعة تطور تكنولوجيا المعلومات والإتصالات .
- تنامي أهمية شبكات الإتصال كمجهز أساسي لمدخل النظم الإقتصادية وأصبحت شبكات الإتصال بمثابة البنية التحتية للإقتصاديات الحديثة والتي جعلت المصارف قادرة على تغطية خدماتها عبر الحدود.

ويمكن للإستخدامات التكنولوجية أن تعود إلى ما يسمى التجارة ذات الذراع الطويلة فتحقق الخدمة والإتجار بها يكون عن بعد سواء كانت هناك فروع وأشكال إستثمارات أجنبية مباشرة في البلدان المضيفة أم لم تكن, وبالتالي يمكن أن تستخدم الخدمات المصرفية سواء من الفروع أو من الجهة الأم أو من فروعها عبر العالم بأسره.

ولكن تبقى المسألة الأساسية في أن التعاملات المالية ليست رهينة هذه الأشكال من الفروع وإنما المضمون الفعلي هو أن اتساع التعاملات التجارية قد زاد بفعل سرعة الإنتقال للخدمات المصرفية، ولذلك فإن التجارة المباشرة أو التجارة عبر المراسلين المصرفيين تعد شكلا لتجارة اليوم، سواء كانت الأشكال التنظيمية للمصارف في البلد الأم أو في البلد المضيف فإن العميل سوف يكون ربما في أي مكان من العالم وما يتقيد به هو الإجراءات والأطر التي تضعها الدول لتنظيم إنسيابية وشفافية الخدمة المصرفية.

[1] سرمد كوكب الجميل، مرجع سابق، ص: 241.

إذا فتكنولوجيا المعلومات والإتصالات سوف تؤدي إلى تحسين الإتصالات الداخلية للتعاملات المصرفية ولذلك سوف تؤدي إلى تخفيض تكلفة المعاملات المصرفية التي تنعكس مباشرة على الخدمة المصرفية وهذا يعني تحسين العلاقات والتعاملات التجارية.

وهناك علاقة واضحة بين تكنولوجيا الإتصالات والمعلومات وبين الهياكل التنظيمية للبنوك، وبالتالي يمكن الموازنة بين جانبين وهما التجارة و الإستثمار الأجنبي المباشر، ولكل منهما أشكال متعددة و يسيران جنبا إلى جنب، فالمكاتب الممثلة للمصارف المتعددة الحدود يمكن أن تكون وسيطا ماليا بين عميل محلي والبنك الأم في دولة أخرى، وبالتالي تكون تكنولوجيا الإتصالات والمعلومات قد ساهمت في تحسين الإتصالات بين الإدارات العامة المركزية للمصارف وفروعها في الخارج، فيكون بالتالي أداء أفضل وتحسين للهياكل والبني المؤسسية, وقد أكدت تلك العلاقة ومضمونها أن هناك ارتباطا عاليا بين تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وتوسيع السوق الدولية من قبل المؤسسات البنكية ومراكزها المالية والمادية وبدا أن العامل التكنولوجي هو العامل الأساسي في إدارة فروع الشبكات الدولية.

المطلب الثاني : الصيرفة الإلكترونية ووسائل الدفع الحديثة

أولا : الصيرفة الإلكترونية :

تعد الصيرفة الالكترونية الوجه الجديد للمصارف المعاصرة القائمة على التكنولوجيا الجديدة للإعلام الاتصال.

فالصيرفة الالكترونية أو المصارف الالكترونية أو مصارف الانترنت كلها إصطلاحات لها نفس المعني "والمقصود بالصيرفة الالكترونية هو إجراء العمليات المصرفية بطرق إلكترونية أي بإستخدام تكنولوجيات الإعلام والإتصال الجديدة سواء تعلق الأمر بالسحب أو بالدفع أو بالإئتمان أو بالتعامل في

الأوراق المالية"[1] وفي ظل هذا النوع من الصيرفة لا يكون العميل مضطرا للتنقل إلى البنك ويمكنه القيام بعملياته المصرفية عن بعد.

ويرجع هذا التطور في الصناعة المصرفية إلى عاملين أساسيين:

- تناهي أهمية ودور الوساطة المالية نتيجة عولمة الأوراق المالية.
- تطور المعلوماتية وتكنولوجيا الإعلام والإتصال.

[1] رحيم حسين-هواري معراج، مرجع سابق, ص: 316.

وبالتالي على البنوك أن تكثف من جهودها للإستفادة من التطور الحاصل في تكنولوجيا الإعلام والإتصال وتقوم بالتطبيق الفعلي لهذه التكنولوجيات وذلك لعدم التخلف عن البنوك المنافسة، "فقد إرتفع عدد البنوك التي تقدم خدماتها عبر الأنترنت عالميا من 1200 بنك ومؤسسة سنة 1998 وهو ما كان يمثل 6% من السوق إلى 15845 سنة 2003 أي نحو 75% من السوق، وكذلك ارتفع عدد المتعاملين مع الأنترنت المصرفي من 18% سنة 1999 إلى 51.3% سنة 2004."[1]

وفي ما يلي صورة عن تزايد عدد المتعاملين عبر قنوات الصيرفة الإلكترونية في بعض الدول الأوروبية:

جدول رقم (13) : عدد المتعاملين عبر قنوات الصيرفة الإلكترونية في الدول الأوروبية

الوحدة: مليون نسمة

السنة	بريطانيا	ألمانيا	إسبانيا	فرنسا	السويد	هولندا	إيطاليا	سويسرا
1999	1.0	0.9	0.7	0.2	1.0	0.2	0.1	0.2
2000	2.0	1.6	1.3	0.4	1.3	0.5	0.3	0.4
2001	3.1	2.5	1.8	0.8	1.5	0.9	0.5	0.6
2002	3.9	3.5	2.1	1.1	1.7	1.2	0.8	0.6
2003	4.9	4.3	2.5	1.8	1.9	1.5	1.3	0.7
2004	5.4	4.9	2.7	2.1	2.0	1.7	1.7	0.8

المصدر : رحيم حسين-هواري معراج، الصيرفة الإلكترونية كمدخل لعصرنة المصارف الجزائرية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية "الواقع والتحديات", مرجع سابق، ص: 317.

ونلاحظ أن التعامل عبر قنوات الصيرفة الإلكترونية هو في تزايد مستمر خاصة في كل من بريطانيا وألمانيا.

"فالبنك الإلكتروني هو مؤسسة مالية شبكية تؤدي خدماتها بإستخدام الأساليب الإلكترونية والتي تعد الأنترنت من أهم أشكالها، وقد أدى هذا النوع من البنوك إلى تغيير المفهوم التقليدي للبنك، وكذلك غير نوعية الخدمات التقليدية التي تقدمها البنوك و طريقة تقديمها"[2], ومن مزايا البنوك الإلكترونية نجد:

- توفير الوقت والجهد.

[1] المرجع السابق، ص: 317

[2] معطى الله خير الدين-بوقمقوم محمد, المعلوماتية والجهاز البنكي, مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية "الواقع والتحديات", مرجع سابق, ص: 197.

- إتساع رقعة الخدمات المعروضة.
- تخفيف العديد من التكاليف على عاتق البنك.

ومن بين المزايا المحققة للعملاء نجد أيضا :

- إمكانية طلب الخدمة من أي مكان به هاتف أو حاسوب.
- يوفر درجة عالية من الراحة للعميل حيث تعرض الخدمات خلال اليوم بدون انقطاع.
- الدقة والسرعة في تنفيذ العمليات.
- يحقق سرية الحسابات التي يرغب بها العملاء.

ويتضح جليا أن العملاء سوف يتجهون إلى التعامل مع هذا النوع من البنوك نظرا للمزايا التي يحققها، وبالتالي فمجال المنافسة بين البنوك القائم على أساس جذب أكبر عدد من العملاء يفرض عليها مواكبة هذا التطور وإتباع التقنيات الحديثة في تقديم الخدمات المصرفية وذلك للبقاء في السوق والإستمرار في النشاط.

ثانيا : وسائل الدفع الحديثة :

تتمثل أهم تلك الوسائل في:

1. بطاقات الإئتمان:

انتشر استخدام بطاقات الائتمان في دول كثيرة من العالم كأداة لتسوية المدفوعات الشخصية, ودخلت البنوك جديا كمنافس في مجال إصدار بطاقات الإئتمان، ذلك أن التقدم الذي طرأ على تقنيات الكمبيوتر قد جعل في الإمكان معالجة كم هائل من المستندات بتكلفة منخفضة "وبطاقة الائتمان هي بطاقة بلاستيكية صغيرة الحجم شخصية تصدرها البنوك أو شركات التمويل الدولية تمنح لأشخاص لهم حسابات مصرفية مستمرة"[1], ويمكن لحامل هذه البطاقة الوفاء بقيمة مشترياته لدى المحلات التجارية المعتمدة لدى البنك مصدر البطاقة وتتم تسوية المعاملات في أجل لاحق.

وقد إتسع العمل ببطاقات الإئتمان وأخذت البنوك والمؤسسات تتنافس في هذا المجال، لأنها قدمت للعملاء أداة حديثة تستطيع أن توفر لهم بسرعة نقودا في حالات الطوارئ.

وهناك العديد من أنواع بطاقات الإئتمان نذكر أهمها:

1-1. بطاقة ضمان الشيكات: ويتعهد البنك بموجب هذه البطاقة بسداد الشيكات التي يحررها العميل سدادا لقيمة مشترياته في حدود مبلغ معين.

[1] سحنون محمود، مرجع سابق، ص: 65.

2-1. بطاقة السفر والترفيه -بطاقة الدين-: ليس لهذه البطاقة حد إنفاق شهري، إلى أن حاملها لا يتمتع بائتمان ممتد ويتعين عليه تسوية حسابه المدين في نهاية فترة قصيرة.

3-1. بطاقة الخصم: وترتبط بحسابات جارية أو حسابات التوفير ويتم خصم قيمة مشتريات حامل البطاقة من هذه الحسابات فور معالجة البيانات الخاصة بالمشتريات.

4-1. بطاقة سحب النقود: يمكن لحاملها سحب نقد من حسابه عند وضعها في جهاز الصرف الآلي.

"وتعمد بعض البنوك التي تريد إصدار بطاقات إئتمان لعملائها إلى الإنتساب إلى إحدى الشركات العالمية التي تنشط في مجال إصدار بطاقات الإئتمان مثل منظمة فيزا العالمية ومستر كارد."[1]

وقد توسع نطاق إستخدام البطاقات المصرفية والجدول التالي يبين تطور إستخدام هذه البطاقات سنتي2001 و2002.

جدول رقم (14) : تطور إستخدام البطاقات المصرفية

البطاقة	عدد البطاقات بالمليون	نسبة التطور 2001 و2002	الحصة في السوق 2002
Visa	1071.80	%10.20	%60.50
Master Card	590.1	%13.60	%33.30
American Express	57.3	%3.8	%3.20
JCB	45.3	%13.80	%2.60
Diners Club	8	%5.90	%0.50

[1] مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة النشر، القاهرة، 2001، ص: 138.

المجموع	1772.50	%11.10	%100

المصدر : رحيم حسين-هواري معراج، مرجع سابق، ص: 321.

2. الموزعات الآلية الخاصة بالبنوك نجد فيها:[1]

2-1. الموزع الآلي للأوراق *DAB: يوجد هذا الموزع الآلي في العديد من الأماكن ويعمل بصفة مستمرة وهو موصول بوحدة مراقبة إلكترونية تبين المبالغ المالية التي يمكن سحبها من قبل حاملي البطاقات السحب.

2-2. الشباك الأوتوماتيكي للأوراق CAB**: يكون متصل مباشرة بالحاسوب الرئيسي للبنك ويسمح للزبائن من خلال الرمز السري بالتعرف على الرصيد وتحويل الحسابات وكذلك إصدار الشيكات.

2-3. نهائي نقطة البيع الإلكترونية TBV***: وتكون موضوعة في المحلات الكبرى بحيث تسمح للعملاء بتسوية عملياتهم التجارية وتعمل من خلال شبكة تجمع العديد من البنوك.

3. الشيكات الإلكترونية:

لا يوجد فرق بين الشيك الإلكتروني والشيك العادي فكل منهما يعتبر أمر بدفع مبلغ معين إلى شخص يسمى المستفيد، إلا أن الشيك الإلكتروني يرسل إلكترونيا عبر الأنترنت.

4. الهاتف المصرفي:

توسعت مجالات المنافسة بين البنوك من أجل جذب أكبر عدد من العملاء وذلك من خلال تقديم خدمات مصرفية متطورة مثل خدمة الهاتف المصرفي الذي يعمل باستمرار طيلة اليوم ويقدم العديد من الخدمات منها معرفة الرصيد والتحويل من حساب إلى حساب وإنجاز العديد من العمليات المصرفية.

5- البنوك المنزلية:

"يعتمد نظام البنوك المنزلية على ما يعرف بعملية تحويل وإعادة تحويل البيانات حيث يتم ربط الحاسب الآلي في البنك بالحاسب الشخصي الموجود بمنازل العملاء من خلال وسائل إتصال"[2], وذلك بعد انتشار واستخدام الأنترنت في البنوك ومن بين الخدمات التي تقدمها هذه البنوك نجد:

- التأكد من أرصدة العملاء لدى البنك.

---

[1] نعمون وهاب، النظم المعاصرة لتوزيع المنشآت المصرفية وإستراتيجية البنوك، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية "الواقع والتحديات", مرجع سابق، ص: 273.

* distributeur automatique de Billet .

** Guchet automatique de billet.

*** Terminal point de vante.

[2] طارق طه، مرجع سابق، ص: 172.

- شكل بسيط من أشكال النشرات الإلكترونية الإعلانية على الخدمات المصرفية.
- تقديم طريقة دفع العملاء للكمبيالات المسحوبة عليهم إلكترونيا.
- تحويل الأموال بين حسابات العملاء.

ثالثا : شبكات بين البنوك :

والتي نجد من أهمها:

1- شبكة سويفت- Swift-:

في ظل التطور الحاصل في مجال إنشاء الشبكات لتسهيل المبادلات بين الدول تم إنشاء شبكة "Swift"*, وهي المؤسسة الدولية للمبادلات المالية بين البنوك, وتم إنشاؤها عن طريق تضافر جهود239 بنكا واختيرت بروكسل مقرا لها, ولها مركز آخر مالي في أمستردام، حيث يتم مبادلة ما مجموعة 500000 رسالة يوميا بين 60 بلدا و فيها حوالي 1110 بنك مشترك، وهذه الشبكة خاصة فقط للتعامل ما بين البنوك.

2- شبكة الأنترنت:

تعد بمثابة شبكة عالمية كبيرة تربط مجموعة من شبكات الحاسبات الآلية دون وجود وحدة مركزية لها ويتم الدخول عليها والتعامل معها من خلال برامج إجرائية معينة ويلاحظ أن العديد من البنوك قد قامت بالإعلان عن مواقع لها على شبكة الأنترنت حتى يستطيع العملاء الدخول عليها والإطلاع على ما يتعلق بالبنوك وأنشطتها المختلفة وأنواع الخدمات المصرفية المقدمة، وكذلك الخدمات الجديدة وطلب كشوف الحسابات وإجراءات التحويل.

المطلب الثالث : أثر التكنولوجيا على خدمات البنوك

أدى التقدم التكنولوجي إلى إحداث العديد من التغيرات والتطورات في مجال الأعمال المصرفية ويعتمد الأثر الإقتصادي للتكنولوجيا الجديدة على معدل تزايد تلك التكنولوجيا وكذلك درجة استيعابها بواسطة البنوك والمؤسسات المالية الأخرى, حيث أصبحت البنوك من أكثر المؤسسات استخداما لتكنولوجيا المعلومات واستفادت من هذه التكنولوجيا في تطوير الخدمات التي تقدمها وزيادة انتشار الخدمات المصرفية وفي زيادة كفاءة العمل المصرفي, وأصبح من الواضح أن البنوك التي لا تعتمد على التكنولوجيا الحديثة ولا تواكب هذه التطورات قد لا تستطيع المنافسة وسوف تخرج من السوق المصرفية

* Swift : society for world wid inter Bank Financial transaction.

خاصة بعد تحرير تجارة الخدمات المصرفية ودخول بنوك أجنبية دولية تعتمد بالأساس على تقديم الخدمات المصرفية المتطورة والمبتكرة, "فعلى سبيل المثال أظهرت إحدى الدراسات بأن معدل تكلفة تقديم الخدمة المصرفية يبلغ حوالي 1 دولار إذا تم تقديمها من خلال فرع لبنك على شكل مبنى، ويبلغ معدل كلفة تقديمها من خلال أجهزة الصرف الآلي والأجهزة الالكترونية حوالي (25 سنتا) بينما لا يتجاوز معدل تكلفة تقديمها باستخدام الانترنت سنتا واحدا."[1]

فلقد تعددت آثار التكنولوجيا الحديثة على التنظيمات المصرفية وتعرضت معظم البنوك المحلية والدولية لغزو تقني حديث غير من مفاهيمها التقليدية ومن أبرز ملامح هذه الآثار نجد:

- زيادة وتوسع نطاق المنافسة في مجال نوع الخدمات المصرفية المقدمة وجودتها وأصبحت البنوك ذات القدرة التنافسية هي البنوك التي غيرت الخصائص التقليدية في التعامل مع الزبائن وتقديم الخدمات المصرفية عبر قنوات التوزيع الإلكترونية أو بيع المنتجات عبر الانترنت.
- بالنسبة لمديري البنوك تعد التكنولوجيا سلاحا ذو حدين, فمن ناحية فهي مؤثرة وفعالة حيث تؤثر في كفاءة التنفيذ والأداء في البنوك ومن ناحية أخرى فهي تفرض قيودا ومحددات على تلك البنوك، إضافة على أنها تمنح للبنوك القدرة على إيجاد وتقديم منتجات وخدمات مالية جديدة للعملاء، وأن النجاح والمنافسة في هذه المجالات من شأنه أن يخلق طلب جديد على المنتجات والخدمات المالية التي تقدمها البنوك.[2]
- تعد التكنولوجيا عنصرا أساسيا في إستراتيجية البنوك بسبب تأثيرها على الأنشطة المتعلقة بتقديم منتجات وخدمات جديدة وكذلك بسبب احتمال قيام المنافسة بين البنوك باستخدام هذا النوع من التكنولوجيا.
- تؤثر التكنولوجيا في نمو وتطور تشكيلة الخدمات المتنوعة والمتميزة وتصبح للبنك القدرة على تقديم تشكيلة واسعة من الخدمات التي تتلاءم مع رغبات العملاء, كما تساعد البنوك في التغلب على مشكلة تقادم المنتجات والخدمات إضافة إلى إيجاد خدمات جديدة من شأنها تنويع قاعدة إيرادات البنك من الرسوم والعمولات بدلا من الاعتماد بصورة كبيرة على الإيرادات الناتجة من الفرق بين سعري الفائدة المدنية والدائنة.
- تسمح التكنولوجيا للبنوك بتنويع أسواقها أي التعامل مع عدد كبير من قطاعات النشاط المختلفة.

---

[1] وصاف سعدي-وصاف عتيقة، الصناعة المصرفية والتحولات العالمية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية "الواقع والتحديات", مرجع سابق، ص: 302.

[2] عبدالمنعم راضي-فرج عزت، مرجع سابق، ص: 284.

- تؤثر التكنولوجيا على اليد العاملة بالبنوك ذلك أن هذه القوى البشرية سوف تتأثر بهذه التغيرات ويجب توفر بعض الصفات فيها لمواكبة هذه التطورات كالجدارة في العمل من خلال توفر المهارات على الحاسبات الإلكترونية، وتوفر روح الإبداع والتطوير للأحسن.
- تؤثر التكنولوجيا على التسويق المصرفي ذاك أن استخدم التكنولوجيا جعل العالم كقرية صغيرة، وسهل هذا الاستخدام الإتصالات السريعة مما انعكس على مفهوم التسويق المصرفي وأصبح من الضروري تطوير شكل وأدوات التسويق المصرفي واستخدام أدوات تكنولوجية حديثة في نشر أدوات التسويق المصرفي حول العالم كاستعمال أدوات إعلانية للبنوك على شبكة الانترنت لضمان انتشار الدعاية.
- إن الابتكار التكنولوجي قد يساعد البنوك على اللحاق بالخدمات الجديدة لكنه في نفس الوقت لا يضمن بيع الخدمات خاصة إذا بلغت هذه الخدمات مرحلة النضج وذلك بسبب تأخر تسويقها من قبل البنوك.

المبحث الثاني : الاندماج المصرفي والتحول إلى البنوك الشاملة

لقد فرضت عمليات تحرير تجارة الخدمات المصرفية على البنوك إتباع سياسات واستراتيجيات معينة للتكيف مع الأوضاع الجديدة فأقدمت البنوك إلى الاتجاه نحو الاندماج المصرفي والتحول إلى نظام البنوك الشاملة لتشكيل ما يسمى بالكيانات المصرفية العملاقة التي تكون قادرة على المنافسة, ولذلك سنتعرض في هذا المبحث إلى الاندماج المصرفي في المطلب الأول والبنوك الشاملة في المطلب الثاني.

المطلب الأول : الإندماج المصرفي

أصبحت عملية الإندماج المصرفي ظاهرة عالمية تأثرت بها معظم البنوك في العالم باعتبارها أحد النتائج التي أسفرت عنها عمليات تحرير تجارة الخدمات المصرفية.

أولا : تعريف الاندماج المصرفي وأنواعه :

1- تعريف الاندماج المصرفي:

تعددت التعاريف الخاصة بالاندماج المصرفي ويمكن تعريفه على أنه: "ضم مؤسسة صغيرة إلى مؤسسة أكبر منها ينجم عنه اختفاء المؤسسة الأولى."[1]

وكذلك "هو اتفاق يؤدي إلى اتحاد بنكين أو أكثر و ذوبانهما إراديا في كيان مصرفي واحد بحيث يكون الكيان الجديد ذو قدرة أعلى وفاعلية أكبر على تحقيق أهداف كان لا يمكن أن تتحقق قبل إتمام الإندماج."[2]

"كما يرى البعض أن الاندماج المصرفي هو تلك العملية المالية التي تؤدي إلى الاستحواذ على بنك أو أكثر بواسطة مؤسسة مالية أو مصرفية أخرى، حيث يتخلى البنك المندمج عادة على استقلاليته ويدخل في البنك الدامج ويصبح مصرفا واحدا."[3]

ويتخذ المصرف الجديد إسم المؤسسة الدامجة أو اسم مشترك بينهما، وتضاف أصول وخصوم البنك المندمج إلى أصول وخصوم البنك الدامج, ويمكننا استخلاص التعريف التالي:

الاندماج المصرفي اتحاد بنكين أو أكثر وهذا التوحد يخلق قدرة أكبر على تحقيق الأهداف وزيادة القدرة التنافسية, "وقد شهد عام 1997 تنامي حجم عمليات الاندماج العالمية إذ تشير التقديرات إلى أن هذه الصفقات تجاوزت 900 مليار دولار."[4]

ويعتبر القطاع المالي والمصرفي أهم المجالات التي شهدت عمليات الاندماج والتي ينظر إليها كجزء من عمليات إعادة هيكلة هذا القطاع.

وقد أشار تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية إلى ما يلي: "تعتبر ظاهرة الاندماج التجارية والاقتصادية أحد أبرز مظاهر الإستعداد لعالم ما بعد العولمة والمنافسة والتحكم بآليات الاقتصاد العالمي."[5]

2- أنواع الاندماج المصرفي:

هناك عدة أنواع للاندماج المصرفي:

1.2- من حيث طبيعة نشاط الوحدات المندمجة نجد:[6]

---

[1] خليل الهندي-أنطون الناشف، العمليات المصرفية والسوق المالية 'جزء 4: دمج البنوك'، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 2000، ص: 9.

[2] عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص: 153.

[3] بوزعرور عمار-دراوسي مسعود، الإندماج المصرفي كآلية لزيادة القدرة التنافسية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية "الواقع والتحديات", مرجع سابق، ص: 138.

[4] طارق عبد العال حماد، مرجع سابق، ص: 202.

[5] المرجع السابق، ص: 201.

[6] زهية بركان-زهية زيدان، الإندماج المصرفي وأبعاده، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول البنوك التجارية والتنمية الإقتصادية، جامعة قالمة، يومي 7 و8 ديسمبر 2004، ص: 141.

- الاندماج المصرفي الأفقي: وهو الذي يتم بين بنكين أو أكثر يعملان في نفس نوع النشاط، ونتيجة لهذا النوع من الاندماج تزداد الاحتكارات المصرفية العملاقة وقد تنظم الحكومات هذا النوع من الاندماج لأنه يؤثر سلبا على المنافسة.
- الاندماج المصرفي الرأسي: ويتم بين البنوك الصغيرة في المناطق المختلفة والبنك الرئيسي في المدن الكبرى.
- الاندماج المصرفي المتنوع: يتم بين البنوك التي تعمل في أنشطة غير مترابطة فيما بينها، كأن يتم بين أحد البنوك التجارية وأحد بنوك الاستثمار، و هناك ثلاثة أنواع للاندماج المصرفي المتنوع وهي:[1]
  - الاندماج بغرض امتداد المنتجات بتوسيع خطوات إنتاج الشركات.
  - الاندماج بغرض الإمتداد الجغرافي نحو السوق.
  - الاندماج بغرض التنويع البحت.

2.2- من حيث أطراف عملية الاندماج:[2]

- الاندماج المصرفي الإرادي: ويتم بموافقة كل من إدارة البنك الدامج والبنك المندمج، حيث يقوم البنك الدامج بشراء أسهم البنك المندمج.
- الإندماج المصرفي الإجباري: يتم هذا النوع من الاندماج نتيجة تعثر أحد البنوك مما يضطر السلطات النقدية إلى تبني وإقتراح الاندماج الإجباري,حيث أن تعثر أحد البنوك يستلزم إدماجه في أحد البنوك الناجحة الأخرى, ويتم اللجوء إلى هذا النوع من الاندماج بصفة استثنائية.

ثانيا : أسباب الاندماج المصرفي وأهدافه :

1- أسباب الاندماج المصرفي: هناك العديد من الأسباب التي تؤدي إلى الاندماج من أهمها:

- تحرير تجارة الخدمات المصرفية وتطبيق معايير كفاية رأس المال هي من الأسباب والدوافع الأساسية وراء الاندماج المصرفي، فالاتجاه نحو تحرير الخدمات المصرفية زاد من حدة المنافسة في السوق المصرفية العالمية مما ألزم البنوك القيام بعمليات الاندماج لتشكيل كيانات مصرفية كبيرة تكون قادرة على المنافسة, أما بالنسبة لمعايير كفاية رأس المال والتي لا تقل عن 8 % من قيمة

[1] طارق عبد العال حماد، إندماج وخصخصة البنوك، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1999، ص: 07.
[2] صفوت عبد السلام عوض الله، الآثار الإقتصادية للعولمة على الجهاز المصرفي، دار النهظة العربية، القاهرة، 2003، ص: 98.

الالتزامات المصرفية لأي بنك بما في ذلك الأصول الخطرة دفعت البنوك الصغيرة إلى الاندماج المصرفي لتقوية رأس مالها وزيادة قدراتها على الاستمرار في السوق المصرفية.

- تنويع محفظة التوظيف نتيجة لتجمع الموارد التي تتيح مدى أكبر من التوظيف مما يؤدي إلى انخفاض المخاطر المصرفية.

كما يمكن ذكر عدد آخر من دوافع الإندماج المصرفي وهي:[1]

- هناك دافع لدى الحكومات لتدعيم الاندماج المصرفي لتطوير وزيادة القدرات التنافسية للبنوك المحلية في ظل العولمة.
- إن تزايد الاتجاه نحو ما يسمى بالبنوك الشاملة، وقيام البنك بالصرفية الشاملة كان أهم الأسباب نحو المزيد من الاندماجات المصرفية .
- نشوء الأزمات الاقتصادية والمصرفية العالمية كان سببا في اندماج البنوك لتحسين أوضاعها.
- لجوء السلطات الرقابية إلى تطوير واستحداث أساليب وأدوات رقابية جديدة لمواكبة التطورات المتلاحقة في النشاط المصرفي.
- تحقيق مزايا عديدة تتركز في تحقيق وفرات الحجم وما ينتج عليها من آثار وزيادة النمو والتوسع وتحسين الربحية وزيادة القدرة التنافسية.

2- أهداف الاندماج المصرفي وأبعاده:

- زيادة القدرة على المنافسة العالمية و تكتسب البنوك تكنولوجيا حديثة تمكنها من المنافسة بعد إتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية.
- توسيع نشاط البنوك "فهي تهدف إلى توسيع نشاطها عبر الحدود من خلال عمليات الاندماج التي تخلق أسواقا جديدة تمكنها من التوسع في نشاطها."[2]
- الاندماج يسمح للبنوك من تطبيق مقررات لجنة بال من خلال تدفق الأموال -الزيادة في مصادر التمويل- الناتجة عن عملية الدمج.
- تمكن عملية الاندماج من تحقيق السيولة في البنوك، فهي تساهم في زيادة الموجودات القريبة من النقدية إضافة إلى وجود النقدية مما يمكن البنوك من مواجهة متطلبات السيولة.
- يؤدي الاندماج إلى التقليل من التكاليف الثابتة للبنوك المندمجة مما يساهم في زيادة أرباح هذه البنوك.

[1] عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق, ص: 167.
[2] عبد المنعم راضي-فرج عزت، مرجع سابق. ص: 236.

- إعادة تنظيم وتكوين مجموعة من البنوك التي تعاني من قصور في عدم التوازن بين المواد المختلفة والاستخدامات المختلفة لهذه المواد.
- الاقتصاد في النفقات الإدارية وإمكانية الاستفادة من الخبراء في البنوك المندمجة وإحلال كيان إداري جديد أكثر خبرة يؤدي وظائف البنك بدرجة أعلى من الكفاءة.
- المزيد من الثقة والطمأنينة والأمان لدى جمهور العملاء.
- خلق وضع تنافسي أفضل للكيان المصرفي الجديد تزداد فيه القدرة التنافسية للبنك وفرص الاستثمار بشكل أكثر فعالية و كفاءة."[1]

ثالثا : الاندماج المصرفي وزيادة القدرة التنافسية :

الاندماج المصرفي هو أحد نتائج العولمة، وكذلك هو نتيجة لمتغيرين من متغيرات العولمة، يتمثل المتغير الأول في اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية والتي أدت إلى تزايد حدة المنافسة في السوق المصرفية العالمية، والمتغير الثاني يتعلق بمعيار كفاية رأس المال مما دفع العديد من البنوك إلى الاندماج مع بعضها البعض لزيادة قدرتها على التواجد والاستمرار في السوق المصرفي, وكذلك لقد ساهمت التكتلات الاقتصادية في تزايد الاندماجات المصرفية، مثل الإتحاد الأوروبي والنافتا والآسيان والتي خلفت أسواقا مصرفية وتنافسية على المستوى الدولي وبذلك زاد اتجاه البنوك إلى مزيد من الاندماجات المصرفية.

"إذن ليس من العسير إثبات العلاقة بين الاندماج المصرفي وزيادة القدرة التنافسية للبنوك ذاك أنه أحد تحديات العولمة وخاصة تحرير التجارة في الخدمات المصرفية هو زيادة حدة المنافسة لذلك فإن الاندماج المصرفي هو رد فعل يكاد يكون ضروريا لتعزيز وزيادة القدرة التنافسية"[2], وذلك من خلال تحقيق اقتصاديات الحجم وتحقيق زيادة الكفاءة من خلال تخفيض التكاليف وتعظيم الأرباح، ومن هنا يتحقق النمو السريع للبنوك المندمجة وتزيد حصتها في السوق العالمية والمحلية.

ونجد أن الثقل الاقتصادي للكيان المصرفي الجديد الناشئ عن عملية الاندماج لا يكون مجرد مجموع حسابي للثقل الاقتصادي لهذه البنوك المندمجة، وإنما ينشأ من هذا الاندماج المصرفي تفاعل اقتصادي يؤدي إلى قوة اقتصادية مضاعفة تفوق حاصل الجمع، وذلك بسبب القوة الديناميكية الناتجة عن عملية الاندماج والتي تؤدي إلى نتائج و تطورات اقتصادية كبيرة. "و يمكن القول أن الدافع الإقتصادي

[1] عبد المطلب عبد الحميد، العولمة وإقتصاديات البنوك , مرجع سابق، ص: 155.
[2] عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص: 157.

وراء فكرة الاندماج هو تحقيق مبدأ اقتصاديات الحجم الكبير والاعتقاد بأن قيمة المشروع الواحد بعد الدمج تزيد عن إجمالي قيمة المؤسستين المندمجتين منفردتين وهو ما يعرف بزيادة الكل على الجزئيات أو مبدأ (5=2+2)"[1]، وتنشأ عدة مزايا من وراء عملية الاندماج نذكر أهمها:

- تحقيق اقتصاديات الحجم الكبير من جراء خفض تكاليف الإنتاج.
- تخفيض درجة المخاطر عن طريق تنويع الأوعية الاستثمارية.
- زيادة القدرة على المنافسة العالمية في إطار تحرير تجارة الخدمات المصرفية.
- ضخامة رأس المال والدخول بقوة في السوق وتقديم خدمات أوسع وأشمل.
- تحسين الكفاءة الإدارية للبنوك المندمجة عن طريق تغير إدارتها.
- تحسين الربحية وخفض التكاليف وزيادة القدرة التسويقية وكفاءة الخدمة المصرفية.

ولكي تنجح عملية الاندماج وتحقق الأهداف لا بد أن تكون هناك ضوابط ضرورية لذلك من أهمها:

- ✓ ضرورة توفر كل المعلومات اللازمة وتعميق مبدأ الشفافية في عملية التحول نحو البنك الجديد وتقديم كل البيانات التفصيلية الخاصة بالبنوك الداخلة في عملية الاندماج.
- ✓ أن تكون هناك دراسة تسبق عملية الاندماج توضح النتائج المتوقعة والجدوى الاقتصادية والاجتماعية لهذه العملية.
- ✓ إعادة هيكلة مالية وإدارية للبنوك المندمجة ويتطلب ذلك علاج مشاكل السيولة والمراكز المالية والعمالة الزائدة.
- ✓ عدم اللجوء إلى الإندماج الإجباري للبنوك إلا في حالات معينة.
- ✓ يجب أن تكون هناك حوافز مشجعة على الإندماج مثل الإعفاءات الضريبية.
- ✓ دراسة تجارب الدول المتقدمة والنامية في مجال الإندماج المصرفي لمعرفة الدروس المستفادة منها.

المطلب الثاني : التحول إلى البنوك الشاملة

زاد الاتجاه نحو التحول إلى البنوك الشاملة وذلك لمواجهة المنافسة العالمية التي فرضتها عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية وبالتالي فقد فرضت هذه التحديات على البنوك التجارية ضرورة التحول نحو البنوك الشاملة حتى تستطيع التكيف مع هذه الأوضاع الجديدة.

[1] طارق عبد العال حماد، التطورات العالمية وانعكاساتها على أعمال البنوك، مرجع سابق، ص: 201.

أولا : مفهوم البنوك الشاملة :

"تعرف البنوك الشاملة بأنها تلك الكيانات المصرفية التي تسعى وراء تنويع مصادر التمويل وتعبئة أكبر قدر من المدخرات من كافة القطاعات، وتعمل على تقديم كافة الخدمات المتنوعة والمتجددة التي قد لا تستند إلى رصيد مصرفي بحيث نجد أنها تجمع ما بين وظائف البنوك التجارية التقليدية ووظائف البنوك المتخصصة وبنوك الإستثمار والأعمال."[1]

كما يعرف البنك الشامل "بأنه ذلك البنك الذي يحصل على موارده المالية من كافة القطاعات والفروع الاقتصادية في داخل البلاد وخارجها، ويقدم الائتمان لكافة القطاعات أيضا، ناهيك عن تقديمه لتوليفة واسعة من الخدمات المصرفية وتلك الخدمات لا تعتمد على وجود رصيد."[2]

فالبنوك الشاملة هي تلك البنوك التي تقوم بوظائف البنوك التجارية وبنوك الاستثمار وبنوك الأعمال وكافة الخدمات المصرفية غير التقليدية وتعمل على دعم الاستثمار وتشجيعه والقيام بدور فعال في تطوير السوق المالية.

"ونموذج البنك الشامل هو الذي يجمع في أن واحد بين بنك الأفراد (الخواص) وبنك الجملة وبنك الاستثمار في جميع الأسواق، ولا يمكن تصور البنوك الشاملة إلا بالنسبة لبعض كبريات المؤسسات التي تكون هي نفسها مهيكلة بطريقة متفرعة مما يمكنها من تقديم عروض شاملة وتكون تابعة لنفس الكيان."[3]

من خلال التعاريف السابقة يمكن القول بأن البنوك الشاملة هي البنوك التي تقدم كافة الخدمات المالية والمصرفية والتي منها قبول الودائع ومنح القروض والاتجار في الأوراق المالية والعملات الأجنبية وإدارة الاستثمارات وتسويق المنتجات وغيرها من الخدمات.

إذن فقيام البنوك الشاملة وتبني معظم البنوك لمفهوم المصرفية الشاملة جاء كنتيجة لهذه التغيرات والتطورات الحاصلة في مجال العمل المصرفي وما أفرزته عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية من تحديات واشتداد المنافسة في السوق المصرفية العالمية, لذلك فإن الإستراتيجية التي تقوم عليها البنوك الشاملة هي إستراتيجية التنويع بهدف استقرار حركة الودائع وانخفاض مخاطر الاستثمار، فإلى جانب قيام البنوك الشاملة بالوظائف التقليدية والتي تتمثل بصفة أساسية في أعمال الوساطة المالية ومنح الائتمان وخدمة النشاط التجاري فهي تقوم أيضا بالوظائف غير التقليدية والتي ظهرت نتيجة للتطورات

[1] عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة عملياتها وإداراتها، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، ص: 19.
[2] محمد كمال خليل الحمزاوي، اقتصاديات الائتمان المصرفي، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1997، ص: 43.
[3] Philippe GARSUAULT-Stéphane Priami, La banque fonctionnent et stratégie, Economica, Paris, 2eme édition, p: 220.

المتلاحقة في البيئة الاقتصادية مما يتطلب من البنوك أن تقوم بتقديم مجموعة من الخدمات المتنوعة مثل عمليات المبادلات والخيارات والعقود الآجلة واتفاقيات أسعار الفائدة, ويشمل التنويع أيضا قيام البنوك الشاملة بوظائف البنوك الاستثمارية والتي تقوم على أساس تبني المشروعات الاستثمارية من مختلف القطاعات ودعمها ماليا، أو تقديم القروض طويلة الأجل، وكذلك القيام بالعمليات والخدمات المرتبطة بالشركات مثل التو ريق وإدارة المحافظ وغيرها من العمليات.

وهكذا فإن إستراتيجية التوزيع التي تتبعها البنوك الشاملة تقلل من التعرض إلى المخاطر وخاصة مخاطر نقص السيولة ومخاطر الإفلاس وتحقق قدرا أكبر من الأمان للمودعين، وكذلك فإن التنويع بالمشاركة في مجالات استثمارية عديدة يعظم الربحية لدى البنوك، من خلال هذا كله فإن الإستراتيجية التي تتبعها البنوك الشاملة تمكنها من الاستمرار والعمل في السوق المصرفية ومن ثم فهي تستطيع مواجهة المنافسة التي فرضتها عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية ومواكبة التطورات المتلاحقة في مجال الأعمال المصرفية ومنه يمكن القول بأن البنوك الشاملة هي الوحيدة القادرة على الإستفادة من تحرير تجارة الخدمات المصرفية.

ثانيا : إستراتيجية التنويع في البنوك الشاملة :

يشمل التنويع في البنوك الشاملة التنويع في مصادر التمويل والتنويع في الاستخدامات المصرفية والأنشطة التي تقوم بها.

1. مصادر التمويل:[1]

1.1- إصدار شهادات إيداع قابلة للتداول: هي عبارة عن شهادات يمكن شراؤها وبيعها في أسواق النقد في أي وقت، وهذه الشهادات هي آجلة تسمح بتوفير أموال طويلة الأجل.

2.1- الاقتراض طويل الأجل من خارج الجهاز المصرفي: تلجأ البنوك الشاملة إلى الاقتراض طويل الأجل من خارج الجهاز المصرفي لتدعيم طاقتها المالية، وتتم عمليات الاقتراض بإصدار سندات تطرح في أسوق المال أو الاقتراض من شركات التأمين وغيرها.

3.1- اتخاذ البنوك الشاملة شكل الشركة القابضة المصرفية: تتخذ البنوك الشاملة شكل الشركات القابضة من أجل تنويع مصادر التمويل وتعبئة المدخرات، ذلك لأن الشركة القابضة تستطيع ضم العديد من الشركات الصناعية والتجارية والمالية وبالتالي تتمكن من زيادة مواردها المالية.

[1] عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، مرجع سابق ، ص ص: 54-55.

4.1- التوريق: **"**يشير التو ريق إلى عملية تحويل القروض المصرفية إلى أوراق مالية تطرح للتداول ويعني ذلك أنه يتم تحويل ديون الهيئات المقترضة من المقرض الأساسي وهو البنك إلى مشتري الأوراق المالية وهو ما يطلق عليه التمرير المالي.**"**[1]

2. الاستخدامات المصرفية:

تقوم البنوك الشاملة بتنويع مجالات الاستخدامات المصرفية والتي من أهمها:

1.2- التنويع في محفظة الأوراق المالية: حيث تحتوي محفظة الأوراق المالية للبنوك الشاملة مختلف تواريخ الاستحقاق، وهذا التنويع يجعل درجة المخاطرة أقل وإمكانية تعظيم الأرباح أكبر.

2.2- تنويع القروض الممنوحة: تقوم البنوك الشاملة بتقديم كافة أنواع القروض فهي تقدم القروض قصيرة الأجل ومتوسطة وطويلة الأجل، وهي كذلك تقدم القروض لكافة القطاعات الاقتصادية الصناعية والزراعية والتجارية.

3.2- دخول مجالات استثمارية جديدة منها:

- ❖ تمويل عملية الخوصصة وتوسيع قاعد الملكية عن طريق تقديم قروض طويلة الأجل إلى المساهمين.
- ❖ رسملة القروض حيث يتم استبدال القروض بحصص في رأس مال بعض الشركات التي تعثرت في سداد ديونها للبنوك، وبالتالي فإن ملكية البنوك لجزء من رأس المال يعطيها الحق في إدارة هذه الشركات.
- ❖ القيام بأعمال الصيرفة الاستثمارية وتقوم البنوك الشاملة بثلاث وظائف أساسية:
  - الإسناد أي شراء الأسهم المصدرة حديثا للشركات.
  - تسويق الأوراق المالية لصالح الشركات.
  - تقديم الاستشارات حول الإصدارات الجيدة من الأوراق المالية.

3. دخول مجالات غير مصرفية:

1.3- القيام بعمليات التأجير التمويلي: ويقصد به تأجير أموال تأخذ صورة آلات ومعدات وعقارات تستخدم لمزاولة مجموعة مختلفة من الأنشطة حيث تقوم الشركة ببيع أصل من الأصول إلى البنك ويقوم هذا الأخير بتأجيره مرة أخرى، والتأجير التمويلي يعتبر قرضا مضمونا لأن المستأجر يسدد القيمة الإيجارية الدورية.

[1] طارق طه، مرجع سابق، ص: 132.

2.3- القيام بتوريق المعاملات المالية: حيث يتم تحويل القروض المصرفية إلى أوراق مالية قابلة للتداول ويقوم البنك باسترداد الأموال عن طريق بيع هذه الأوراق في البورصة وهناك عدة مزايا تعود على البنك من خلال القيام بعملية التو ريق ومن أهمها:

- تخفيض تكاليف الإقراض.
- تخفيض مخاطر التمويل.
- إمكانية تحقيق كفاءة لرأس المال.
- تحقيق سيولة أعلى ومخاطر أقل وإمكانية تحسين ظروف السوق للمقترضين من تأمين إحتياجاتهم التمويلية.

3.3– الاتجار بالعملة: هي عمليات تعتمد عليها البنوك من خلال الاتجار بالعملة التي في حوزتها في الأسواق الحاضرة بغرض إتمام صفقات تجارية دولية لصالح بعض المؤسسات مقابل العمولات التي تحصل عليها البنوك ودون تعرضها لأية مخاطر.

إلى جانب هذه الوظائف فهناك وظائف أخرى تقوم بها البنوك الشاملة من أهمها:

- القيام بدراسة الجدوى للمشروعات الجديدة ومشروعات التوسع والترويج لها وإدارتها.
- القيام بإدارة صناديق المعاشات وتوظيف أموالها.
- إدارة صناديق الاستثمار و تأسيسها.
- القيام بأعمال الوساطة في مجال الشحن البحري والقيام بدور بيوت الخصم.
- ممارسة جديدة للفروع المصرفية مثلا تقديم الخدمات المصرفية في المحلات الكبرى والسوبر ماركت وكذلك إنشاء فروع تتخذ شكل مخازن الأقسام والبوتيك.

إلى جانب التنويع في مجالات مصادر التمويل والأنشطة المصرفية فإن البنوك الشاملة كذلك تسعى لتنمية ودائعها وجذب أكبر عدد من العملاء من خلال وضع العديد من الإستراتيجيات التي تعتمد على تقديم مجموعة من الخدمات يتميز بها البنك ومن أهمها:[1]

أ. إستراتيجية جذب فئات جديدة من العملاء: حيث يسعى البنك إلى إدخال كل فئة من المتعاملين عليه في المجال المصرفي بإعداد خدمات خاصة بكل فئة و من أمثلتها السماح بفتح دفتر توفير للصبي في سن 8 سنوات وكذلك فتح حسابات توفير للصغار من سن 11 سنة وتمويل هذه الحسابات من إيرادات الأولاد، وغير ذلك من الخدمات.

[1] عبد المطلب عبد الحميد, البنوك الشاملة عملياتها وإداراتها، مرجع سابق، ص: 48.

ب. إستراتيجية تثبيت الموارد ومن أهم الاتجاهات في هذه الإستراتيجية نجد:

- الإيداع الثابت بالتقسيط.
- الإيداع بالتقسيط لأغراض دفع الضرائب.
- شهادات الاستثمار.
- الإيداع الثابت مع الخدمات التأمينية.

ج. إستراتيجية تنظيم راحة العملاء: حيث يتمكن العميل من الحصول على العديد من الخدمات المجانية أو بسعر منخفض و من أهمها:

- تحصيل الشيكات المسحوبة على البنوك.
- تحصيل الكمبيالات المسحوبة على عملائه.
- قبول الأمانات وتأجير الخزائن الخاصة.
- خدمات تحويل النقود بالبنوك.

ثالثا : أسباب قيام البنوك الشاملة :

1- إتفاقية تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية وفتح الأسواق للمنافسة العالمية والإنتقال من محلية التعامل المصرفي إلى التعامل الدولي دفعت البنوك إلى التحول إلى البنوك الشاملة وهذا يعني كما ذكر سابقا القيام بكل الوظائف التقليدية وغير التقليدية والإتجاه إلى تنويع مصادر التمويل وبهذا تستطيع البنوك مواجهة المنافسة العالمية التي تفرضها اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية.

2- الأدوات المالية الحديثة: إن التعامل مع الإبتكارات المالية الحديثة يحقق المزيد من الأرباح لدى البنوك مما دفع البنوك للتعامل بها ومن أهم هذه الأدوات نجد:

أ- عقود الخيار: "يعرف عقد الخيار على أنه ذلك العقد الذي يعطي لحامله الحق أن يبيع أو أن يشتري كمية معينة من الأوراق المالية أو غيرها من السلع بسعر محدد سلفا في تاريخ معين."[1]

ب- العقود المستقبلية والعقود الآجلة:

- العقود المستقبلية: "هي اتفاقية بين مستثمر ومؤسسة تقاص لاستيلام أو تسليم أصل معين في وقت لاحق وبسعر محدد سلفا."[2]

-العقود الآجلة: "هي مشتقة بسيطة تمثل إتفاق على شراء أو بيع أصل في وقت مستقبلي مقابل

[1] جمال جويدان الجمل, الأسواق المالية والنقدية, دار صفاء للنشر والتوزيع, عمان, ط1, 2002, ص: 182.
[2] المرجع السابق, ص: 185.

سعر معين."[1]

ج- عقود المبادلة (SWAP): "تمثل إتفاقا بين طرفين أو أكثر لتبادل سلسلة تدفقات نقدية خلال فترة مستقبلية وتتضمن عملية تبادل سلسلة التدفقات النقدية تبادل لأسعار فائدة ثابتة ومتغيرة لكلا الطرفين ما يعني وجود أربع حالات ممكنة."[2]

3- التقدم التكنولوجي وبخاصة تكنولوجيا الاتصالات وبفضل هذا التقدم أصبح يعرف ما يجري في الأسواق المالية العالمية، وكذلك يسر هذا التقدم أوجه إدارة المشروعات والتسويق والتوزيع في بلدان مختلفة من العالم، فقد زادت التدفقات المالية عبر الحدود وارتفعت نسبة الاستثمار في الأوراق المالية مما ترتب عليه زيادة المكاسب التي تحصلت عليها البنوك الشاملة.

4- المخاطر المصرفية وقرارات لجنة بال: فمع زيادة حجم الديون المشكوك فيها لدى محافظ الإقراض لدى البنوك وكذلك كفاية رأس المال وفقا لقرارات لجنة بال أدى بالبنوك إلى الانصراف عن الإقراض وتقلص الدور التقليدي لها في منح القروض وتلقي الودائع، وأصبحت البنوك تفكر في الاتجاه نحو الصيرفة الشاملة لتقوم بدور المستشار للمساهمين في إنشاء الشركات وتقوم بدراسات الجدوى وكذلك تقوم بالاستثمار في الأوراق المالية ...إلخ.

5- الاتجاه نحو الخوصصة: يعتبر القطاع العام غير قادر على المنافسة العالمية في بعض الدول و من هنا فإن الخوصصة تهدف إلى رفع كفاءة الاقتصاد وتوسيع قاعدة الملكية وتنشيط سوق الأوراق المالية وتساهم الخوصصة في إعطاء البنوك المزيد من الحرية في الإدارة واتخاذ القرارات الاستثمارية وفي دعم أسواق النقد والمال لتستطيع البنوك مواجهة الاتجاهات الحديثة وخاصة المنافسة العالمية.

ونستطيع القول بأن التحول نحو البنوك الشاملة له عدة إيجابيات أهمها:[3]

- إن التنويع القطاعي لمحفظة القروض والاستثمارات يؤدي إلى تقليل المخاطر الائتمانية.
- زيادة وتوسيع تشكيلة الخدمات المصرفية والمالية المقدمة للعملاء على اختلاف أنواعهم.
- العمل على أساس الحجم الكبير الذي يحقق الوفرات في التكاليف.
- ممارسة الأساليب المعاصرة في إدارة الأصول والخصوم.

---

[1] طارق عبد العال حماد, المشتقات المالية (المفاهيم-إدارة المخاطر-المحاسبة), الإسكندرية, الدار الجامعية, 2001, ص: 43.

[2] المرجع السابق, ص: 213.

[3] صلاح الدين حسن السيسي، القطاع المصرفي والإقتصاد الوطني، عالم الكتب للنشر والتوزيع، القاهرة، 2003، ط1، ص: 86.

- إمكانية الدخول إلى الأسواق المالية لشراء الأسهم وبيعها.
- نشر الخدمات المصرفية لكافة القطاعات.

إن هذه المزايا السابقة تحقق أهم إيجابية من إيجابيات المصرف الشامل وهي القدرة على المنافسة في ظل تحرير تجارة الخدمات المصرفية.

المبحث الثالث : تبني قرارات لجنة بال

أصبحت معظم البنوك حاليا تتعرض للعديد من المخاطر بفعل تزايد المنافسة المحلية والعالمية الناتجة عن تحرير الخدمات المصرفية وبفعل تغير البيئة المصرفية التي تعمل في ظلها البنوك, مما دعاها إلى الإتجاه نحو تدعيم مراكزها المالية وتطوير قدراتها التنافسية ويستوجب ذلك أن تطبق هذه البنوك مقررات لجنة بال.

المطلب الأول : التعريف بلجنة بال المصرفية

أولا : التعريف والأهداف :

تأسست لجنة بال للرقابة المصرفية من مجموعة الدول الصناعية العشر وذلك تحت إشراف بنك التسويات الدولي لمدينة بال السويسرية، وذلك بعد تزايد الديون العالمية وتزايد حجم ونسبة الديون المشكوك في تحصيلها التي منحتها البنوك العالمية إضافة إلى ذلك المنافسة القوية التي تعرضت لها البنوك الأوروبية من قبل البنوك اليابانية بسبب نقص رؤوس أموالها وإفلاسات بعض بنوك الأورو دولار كإفلاس بنك هيرشتات الألماني، وتكونت اللجنة من ممثلين عن بعض الدول وهي بلجيكا، كندا، فرنسا، بريطانيا, إيطاليا، ألمانيا، اليابان، هولندا، السويد، سويسرا، لوكسمبورغ، حيث يعقدون إجتماعاتهم في مدينة بال بمقر بنك التسويات الدولي.

وقد أقرت لجنة بال عام 1988 معيارا موحدا لكفاية رأس المال ليكون ملزما لكافة البنوك العاملة في النشاط المصرفي كمعيار دولي للدلالة على مكانة المركز المالي للبنك ويقوي ثقة المودعين، "وأقرت اللجنة في هذا الصدد اتفاقية بال التي بمقتضاها أصبح يتعين على كافة البنوك أن تلتزم بأن تصل نسبة رأس مالها إلى مجموع أصولها الخطرة بعد ترجحها بأوزان المخاطرة الائتمانية إلى 8% كحد أدنى"[1]، وتهدف اتفاقية بال إلى:[2]

- تحقيق الإستقرار المصرفي.
- تقوية النظام المصرفي العالمي.
- توفير المنافسة العادلة للبنوك.
- تحسين الأساليب الفنية للرقابة على أعمال البنوك.
- تقرير حدود دنيا لكفاية رأس مال البنوك.

[1] عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، مرجع سابق، ص: 80.
[2] عبد المنعم راضي-فرج عزت، مرجع سابق، ص: 213.

وفيما يتعلق بالعولمة المالية والبنوك العاملة في السوق المصرفية الدولية فإن الاتفاقية تسعى إلى تحقيق الأهداف التالية:[1]

- المساهمة في تقوية وتعميق والحفاظ على استقرار النظام المصرفي العالمي وبالتحديد بعد تفاقم أزمة الديون للدول النامية بسبب توسع البنوك الدولية في منح ديون منفردة أو معدومة، مما اضطرها لاتخاذ إجراءات عديدة مثل إسقاط الديون أو تحويلها إلى أوراق مالية.
- وضع البنوك الدولية في أوضاع تنافسية متكافئة، وبالتالي إزالة الفروق في المتطلبات الرقابية الوطنية بشأن رأس المال المصرفي ذلك أن تلك الفروق هي المصدر الرئيسي للمنافسة غير العادلة بين البنوك، مما دفع لجنة بال إلى إقرار التناسق في تطبيق نسب كفاية رأس المال بين الدول المختلفة للتقليل من أثار المنافسة غير العادلة.
- العمل على إيجاد آليات للتكيف مع التغيرات المصرفية العالمية والتي اقتضت التحرر المالي وتحرير الأسواق النقدية بما في ذلك القوانين والتشريعات التي تحد من اتساع النشاط المصرفي للبنوك عبر أنحاء العالم.
- تحسين الأساليب الفنية للرقابة على أعمال البنوك وتسهيل عملية تداول المعلومات حول تلك الأساليب.

ثانيا : رأس المال :

رأس المال في مؤسسة هو الفرق بين إجمالي الموجودات والمطلوبات الأخرى، كما هو موضح في ميزانيتها وذلك على النحو التالي:

شكل رقم (11) : ميزانية مؤسسة في تاريخ معين x

الأصول	الخصوم

[1] طارق عبد العال، التطورات العالمية وانعكاساتها على أعمال البنوك، مرجع سابق، ص: 126.

البيان	المبلغ	البيان	المبلغ
- موجودات ثابتة		- رأس المال	x x
- -	x x	- -	
- -	x x	- المطلوبات	
- موجودات متداولة		- -	x x
- -	x x	- -	x x
- -	x x		
مجموع الأصول	x x	مجموع الخصوم	x x

المصدر: الطيب لحيح، كفاية رأس المال المصرفي على ضوء توصيات لجنة بال، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة "منافسة-مخاطر-تقنيات", مرجع سابق, ص: 2.

ويتكون رأس مال البنك من قسمين:[1]

1. رأس المال الأساسي: ويقصد به حقوق المساهمين من الأسهم العادية والممتازة + احتياطات محتجزة من الأرباح بعد الضرائب + احتياطات عامة + احتياطات قانونية.
2. رأس المال المساند: وهو الاحتياطات غير المعلنة + احتياطات إعادة تقييم الأصول + احتياطات الديون المتعثرة + احتياطات الديون المشكوك فيها.

ويتكون رأس المالي الأساسي من العديد من العناصر وهي:

- رأس المال المدفوع: ويتكون من الأسهم التي دفعت قيمتها فعلا وتكون درجات رأس المال ابتداء من إصدار الأسهم كالتالي:
- رأس المال المرخص به: وهو المبلغ المسموح به كحد أقصى.
- رأس المال المكتتب فيه: وهو المبلغ الذي يطرح للاكتتاب.
- رأس المال المصدر: وهو المبلغ الذي يتقرر إصداره في شكل أسهم.
- رأس المال المدفوع : هو المبلغ الذي يدفع فعلا.

ورأس المال المدفوع يكون على شكل أسهم عادية أو على شكل أسهم ممتازة ونوضح الفرق بينهما في الجدول التالي:

جدول رقم (15) : عناصر الاختلاف بين الأسهم

[1] عبد المنعم راضي-فرج عزت، مرجع سابق، ص: 232.

عنصر الاختلاف	السهم العادي	السهم الممتاز الدائم ذو الأرباح غير المتراكمة	السهم الممتاز غير الدائم ذو الأرباح المتراكمة
- شكل العائد - الحصول على الربح - أجل الإستحقاق - الاسترداد من قبل المصرف - المشاركة في التصويت - عند تصفية البنك	- نسبة من الأرباح - في حالة قرار توزيع الأرباح - ليس له أجل استحقاق - لا يسترد - يشارك - آخر من يسترجع المال	- نسبة من الأرباح - في حالة قرار توزيع الأرباح - ليس له أجل استحقاق - يمكن أن يسترد - لا يشارك - يحصل على حقه قبل السهم العادي	- نسبة من قيمة السهم - في كل الحالات ولو تحققت الخسارة - له أجل استحقاق - يمكن أن يسترد - لا يشارك - يحصل على حقه قبل السهم العادي

المصدر : الطيب لحيلح، مرجع سابق، ص: 3.

وينقسم رأس المال المساند إلى العناصر التالية:

- المخصصات العامة.
- الاحتياطات غير المعلنة.
- أدوات رأس المال الهجينة (الدين + حق الملكية).
- الديون طويلة الأجل.

وبصفة عامة فإن زيادة هذه الأموال الخاصة أو بما تسمى قيمة البنك الصافية يعد بمثابة درع واقي يحميه من التعرض للمخاطر المفاجئة وتعطى انطباعات عن مكانة البنك ومركزه المالي، ويعمل كبر حجم رأس المال على خلق الثقة لدى المتعاملين.

المطلب الثاني : كفاية رأس المال

أولا : الجوانب الأساسية لاتفاقية بال 1988 :

1. <u>التركيز على المخاطر الائتمانية</u>**:** وتهدف الاتفاقية إلى حساب الحدود الدينا لرأس المال مع الأخذ في عين الاعتبار المخاطر الائتمانية وهي عدم وفاء المدين بالتزاماته، ولم تشمل اتفاقية 1988 في معيار

كفاية رأس المال المخاطر الأخرى، كمخاطر سعر الفائدة وسعر الصرف ومخاطر الاستثمار في الأوراق المالية.

2. تعميق الاهتمام بنوعية الأصول وكفاية المخصصات الواجب تكوينها: حيث ركزت الاتفاقية على نوعية الأصول ومستوى المخصصات التي يجب تكوينها للديون المشكوك في تحصيلها.
3. تقسيم الدول إلى مجموعتين من حيث أوزان المخاطر الائتمانية:

1.3- مجموعة دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD: وهي الدول التي إذا زادت الإيداعات لدى بنوكها أكثر من سنة فإن وزن المخاطر يمكن أن يقل عن وزن المخاطر لباقي الدول، وبالتالي فهي دول ذات مخاطر أقل, "ودول هذه المجموعة هي الدول كاملة العضوية في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والدول التي تقوم بعقد ترتيبات إقراضية خاصة مع صندوق النقد الدولي, ومن بين هذه الدول: بلجيكا، فرنسا، ألمانيا، هولندا، السويد، سويسرا، ايرلندا، البرتغال، اليونان، الدانمارك، فلندا، النمسا، النرويج، تركيا".[1]

2.3- المجموعة الثانية: وتشمل باقي الدول وقد اعتبرت ذات مخاطر أعلى من دول المجموعة الأولى، ولا تتمتع هذه الدول بتخفيضات أوزان المخاطر المقررة لمجموعة OECD.

4. وضع أوزان ترجيحية مختلفة لدرجة مخاطر الأصول: حيث أن الوزن الترجيحي يختلف باختلاف الأصل وباختلاف المدين، وتندرج الأصول عند حساب معيار كفاية رأس المال إلى خمسة أوزان: 0%، 10%، 20%، 50%، 100%, فمثلا النقدية في البنك وزنها المرجح هو 0%، والقروض الممنوحة وزنها المرجح 100%.
5. وضع معاملات تحويل الالتزامات العرضية: حسب الاتفاقية فإن الأصول التي تمثل ائتمانا مباشرا ممنوحا للغير فقد حولت إلى أصول خطيرة مرجحة بأوزان المخاطرة، فإن الاتفاقية ترى بأن الالتزامات العرضية التقليدية هي ائتمان غير مباشر ولا يترتب عليه انتقال الأموال، أي أنه أقل مخاطر من الائتمان المباشر، وقد تم تسوية هذه الالتزامات حيث يتم تحويلها إلى ائتمان مباشر من خلال ما يلي:
   - تحويل الالتزام المصرفي إلى ائتمان مباشر ويتم تحديد درجة المخاطر.
   - يتم تحويل هذا الائتمان السابق إلى أصل خطر مرجح باستخدام الوزن الترجيحي للمدين.
6. وضع مكونات كفاية رأس المال المصرفي: حيث أصبح الإطار الجديد لكفاية رأس المال المصرفي كما ذكر سابقا يتكون من المعادلة التالية:

[1] طارق عبد العال ، التورات العالمية إنعكاساتها على أعمال البنوك , مرجع سابق، ص: 129.

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

ويتكون رأس المال المساند كما تم ذكره ولكن بنوع من التفصيل من:

- الاحتياطات غير المعلنة: وهي المبالغ التي لا تظهر في ميزانية البنك المعلنة للجمهور، ولكن يكون مصرح بها لدى السلطات الرقابية "البنك المركزي"، ويكون عدم الإعلان عن هذه الاحتياطات من قبل البنك لأغراض المنافسة.
- احتياطات إعادة تقييم الموجودات (الأصول): وهي المبالغ الموجبة الناتجة عن إعادة تقييم موجودات البنك بقيمتها الجارية بدلا من قيمتها الدفترية، وتخضع لخصم قدره 55% لمواجهة خسائر تقلبات السوق أو احتمال خضوع هذه الفروق بين القيمة الجارية والقيمة الدفترية إلى الضريبة عند البيع.
- القروض المساندة: هذا النوع من القروض أتاحته اتفاقية بال، وهو في شكل سندات يتم طرحها ذات أجل محدد لا يزيد عن خمس سنوات ويتم خصم 20 % من قيمتها كل سنة.
- المخصصات المكونة لمواجهة أي مخاطر غير محددة: وهي تعتبر بمثابة احتياطات ومن أمثلتها المخاطر العامة للتسهيلات الائتمانية المنتظمة.
- أدوات رأس مالية أخرى: هي أدوات تجمع بين خصائص حقوق المساهمين والقروض، فهي تتحمل خسائر البنك وكذلك غير قابلة للاستهلاك.

ومن الملاحظ أنه عند حساب معيار كفاية رأس المال فإن الاتفاقية تستبعد من رأس المال الأساسي كل من الشهرة والاستثمارات في البنوك والمؤسسات المالية التابعة والاستثمارات المتبادلة في رؤوس أموال البنوك.

وما يمكن ملاحظته كذلك هو أن:

- ❖ يجب أن لا تتعدى عناصر رأس المال المساند في مجموعها 100% من عناصر رأس المال الأساسي.
- ❖ إخضاع احتياطات إعادة تقييم الأصول لخصم بنسبة 55% لتجنب مخاطر السوق.
- ❖ الحد الأدنى للمخصصات المكونة لمواجهة المخاطر العامة يجب أن يكون 1.25% من الأصول والالتزامات العرضية*.
- ❖ أن يكون الحد الأقصى للقروض المساندة 50% من رأس المال الأساسي.

* الالتزامات العرضية : ضمانات الديون – اتفاقيات البيع وإعادة الشراء - مشتريات وأسهم مدفوعة جزئيا – تسهيلات إصدار أوراق مالية – إلتزامات قصيرة الأجل.

ثانيا : تقدير معدل كفاية رأس المال والنماذج المستخدمة :

" لقد أعدت طريقة لقياس متانة رأس المال مستندة إلى نظام من أوزان المخاطرة يطبق على جميع الفقرات داخل وخارج الميزانية العمومية، وقد استندت طريقة القياس أساسا إلى المخاطر الائتمانية للطرف الآخر –المقترض- وقد تحددت الأوزان الأساسية للمخاطرة كما ذكر سابقا (0%، 10%، 20%، 50%، 100%) حسب أنواع الموجودات."[1]

ويتم التمييز بين مخاطر التحويل للدول حيث أن مطلوبات القطاع العام المحلي تطبق عليه أوزان منخفضة، والمطلوبات التي تعبر الحدود إلى القطاع العام الأجنبي تطبق عليه نسبة 100%، كما أن المطلوبات طويلة الأجل من البنوك الأجنبية تخضع إلى نسبة وزن 100%، ويكون للسلطات الرقابية المحلية الحرية في شمول مخاطر غير المخاطر الائتمانية مثل مخاطر سعر الصرف، ومخاطر تقلبات أسعار الفائدة.

ويختلف الوزن باختلاف الأصل وباختلاف الملتزم بالأصل كذلك، مع العلم أن إعطاء وزن مخاطر لأصل معين لا يعني انه أصل مشكوك في تحصيله مطلقا، وإنما هو أسلوب ترجيحي للتفرقة بين الأصول من حيث درجة المخاطرة بعد تكوين المخصصات اللازمة, وبالنسبة للالتزامات العرضية غير التقليدية مثل عقود المشتقات فإن المخاطر لا تتمثل في كامل قيمة العقد بل تقتصر على نسبة معينة من العقد لاحتمالات تقلب الأسعار.

والجدول التالي يبين أوزان المخاطرة حسب الأصناف للموجودات داخل الميزانية.

جدول رقم (16) : أوزان المخاطرة للموجودات داخل الميزانية

درجة المخاطر	الترتيب	الموجودات
%0	أ	النقدية.
	ب	المطلوبات من الحكومات والبنوك المركزية مقومة بالعملة الوطنية.
	ج	المطلوبات من دول OELD و بنوكها المركزية.
	د	المطلوبات المعززة بضمانات نقدية، أو الأوراق المالية لدول OECD و بنوكها المركزية.
%0، %10، %20, %50,	أ	المطلوبات من مؤسسات القطاع العام المحلية باستثناء الحكومة المركزية والقروض المضمونة.

[1] طارق عبد العال، التطورات العالمية وانعكاساتها على أعمال البنوك، مرجع سابق، ص: 134.

حسب ما يتقرر وطنيا	ب	من قبل تلك المؤسسات.
%20	أ	المطلوبات من بنوك التنمية عابرة القوميات، البنك الدولي والبنك الإفريقي للتنمية وبنك الاستثمار الأوروبي وكذلك المطلوبات المعززة بضمانات الأوراق المالية.
	ب	المطلوبات من البنوك المسجلة فيOECD والقروض المضمونة من قبلها.
	ج	المطلوبات من البنوك خارج OECD التي تبقى لسنة والقروض الأقل من سنة.
	ه	الفقرات النقدية رسم التحصيل.
%50	أ	القروض المضمونة بالكامل برهونات على العقارات.
%100	أ	المطلوبات من القطاع الخاص.
	ب	المطلوبات من البنوك المسجلة خارج OECD باستحقاقات متبقية تزيد عن السنة.
	ج	المطلوبات على الحكومات المركزية خارج OECD ما لم تكن مقومة بالعملة الوطنية.
	د	المباني والآلات وغيرها من الموجودات.
	ه	العقارات والاستثمارات الأخرى.
	و	أدوات رأس المال المصدرة من قبل البنوك الأخرى إذا لم تكن مطروحة من رأس المال.
	ز	جميع الموجودات الأخرى.

المصدر: عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، مرجع سابق، ص ص: 91-92.

وكما ذكر سابقا فإنه يتم تحويل الالتزامات العرضية إلى ائتمان مباشر من خلال وضع معاملات التحويل ونذكر منها:

- البدائل للائتمان المباشر مثل الضمانات العامة للديون يكون معامل التحويل 100%.
- سندات حسن الأداء وسندات الطلب وحقوق شراء الأسهم 50%.
- الاعتمادات المستندية المضمونة 20 %.
- التسهيلات الرسمية القائمة وخطوط الائتمان 0%.

نماذج كفاية رأس المال:

النموذج الأساسي لكفاية رأس المال وهو تحديد الحد الأدنى لرأس المال لمقابلة مخاطر الإئتمان وشكل النموذج كما يلي:[1]

$$\frac{\text{إجمالي رأس المال}}{\text{الأصول المرجحة بأوزان المخاطرة}} \geq 8\ \%$$

إجمالي رأس المال = رأس المال الأساسي + رأس المال المساند

رأس المال الأساسي ≤ رأس المال المساند

الأصول المرجحة بأوزان المخاطرة = تبويب الأصول إلى مجموعات × أوزان المخاطرة المخصصة لها .

وهذه هي المعادلة التي كان يعمل بها، ولم يتم إدخال المخاطرة السوقية في حساب معدل كفاية رأس المال إلا عند التعديلات التي أجريت على الاتفاقية من سنة 1995 إلى سنة 1998.

المطلب الثالث : المخاطرة السوقية والتعديلات التي أجريت على الاتفاقية حتى سنة 1998

إلى جانب المخاطر الائتمانية فقد تم الأخذ في الاعتبار مخاطر السوق في قياس معدل كفاية رأس المال.

وتتعلق مخاطر السوق بظروف ودرجات عدم التأكد في حساب العوائد الناشئة من تغيرات السوق المرتبطة بأسعار الأصول وأسعار الفائدة وتقلبات أسعار الصرف والتغيرات في السيولة"[2]، وتنشا المخاطر السوقية خاصة عند التعامل في المشتقات وقد فرضت لجنة بال استخدام بعض المؤشرات الكمية والنوعية لكي تستخدمها البنوك عند استخدامها نماذجها الداخلية فيما يتعلق بمخاطر السوق ومن أهمها: ضرورة حساب المخاطر يوميا، واستخدام معامل ثقة ≤ 99% واستخدام حزمة سعريه دنيا تعادل عشرة أيام من التداول، وتكون فترة المراقبة عام على الأقل.

ويكون عبئ رأس المال = قيمة المخاطر في اليوم السابق + ما يعادل ثلاثة أمثال متوسط قيمة المخاطر السوقية لأيام العمل الستين السابقة

[1] عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك, مرجع سابق، ص: 96.
[2] طارق عبد العال، المرجع السابق، ص: 142.

والمخاطر التي تضمنتها تعديلات الاتفاقية هي:

- مخاطر أسعار الفائدة في السوق بالنسبة لعناصر الأصول، و هي تلك المخاطر الناتجة عن تقلبات أسعار هذه العناصر وتغيرات أسعار الفائدة عموما.
- مخاطر تقلبات أسعار الصرف في كافة مراكز العمولات المفتوحة حاضرة وآجلة وكذلك مراكز المعادن النفيسة والسلع.

ويكون معامل تحويل مخاطرة سعر الفائدة وسعر الصرف كما في الجدول التالي:

جدول رقم (17) : معامل تحويل مخاطر سعر الفائدة و سعر الصرف

المدة المتبقية للاستحقاق	عقود أسعار الفائدة	عقود أسعار الصرف
أقل من سنة	%0.5	%2.0
من سنة إلى أقل من سنتين	%1.0	%5.0
لكل سنة إضافية	%1.0	% 3.0

المصدر: طارق عبد العال، التطورات العالمية وانعكاساتها على أعمال البنوك، مرجع سابق، ص: 144.

وقد تضمنت التعديلات أيضا إضافة عنصر ثالث لرأس المال، حيث أقرت اتفاقية بال ضرورة إضافة شريحة ثالثة لرأس المال تتمثل في القروض المساندة لأجل سنتين، وكذلك تضمنت طرق إحصائية نمطية لحساب رأس المال منها ما تتبعه البنوك التي تتعامل في عقود المشتقات، ومن هذه الطرق، مقياس إدارة مخاطر التعامل في عقود المشتقات، ونوضح هذه المقاييس بشكل موجز.

1 . نماذج قياس القيمة المقدرة للمخاطر:

هذه الطرق لتقدير الخسائر المحتملة في صافي المراكز المفتوحة اعتمادا على التحليل الإحصائي لتقلبات الأسعار اليومية خلال مدة سنة سابقة على الأقل ويراعى في ذلك عدة عوامل منها:

- ألا تقل فترة متابعة الأسعار والمراكز الفعلية عن سنة.
- ألا تقل مدة الإحتفاظ بالمركز مفتوحا عن عشرة أيام.
- مراعاة معامل ثقة لا يقل عن 99%.
- إجراء إختبارات من فترة لأخرى لإختبار دقة التقديرات.

2- المقاييس الكمية:

- ضرورة تقدير نموذج "القيمة المقدرة للمخاطر" يوميا.
- فترة متابعة الأسعار سنة على الأقل.

- مدة الإحتفاظ بالمركز مفتوحا عشرة أيام.
- إستخدام معامل ثقة 99%.
- تحديث قاعدة البيانات مرة كل ثلاثة أشهر.

3- المقاييس النوعية:

- وجود وحدة مستقلة لرقابة المخاطر بالبنك تصور تقارير دورية.
- إجراء مقارنة بين التقديرات المحتملة الناتجة من حساب (NAR) ومقدار الخسائر الفعلية.
- مشاركة الإدارة العليا في مراقبة المخاطر.
- توفر سياسات ونظم وإجراءات مكتوبة لمتابعة إدارة المخاطر.
- مراجعة مستقلة لنظم إدارة المخاطر مرة كل سنة.

بعد هذه التعديلات أصبح رأس المال يتكون من ثلاث شرائح كما ذكرنا سابقا وأصبح من الضروري على البنوك أن تبرز وجود الصلة الرقمية بين مخاطر الإئتمان ومخاطر السوق وذلك بضرب مقياس المخاطر السوقية في (12.5) ثم إضافة الناتج إلى مجموع الأصول المرجحة بأوزان المخاطرة.

إذن فالقاعدة المستعملة التي تم فيها إدخال المخاطر السوقية في قياس معدل كفاية رأس المال تكون:

$$\frac{\text{إجمالي رأس المال (رأس المال الأساسي+ رأس المال المساند + القروض المساندة لأجل عامين)}}{\text{الأصول المرجحة لأوزان المخاطرة + مقياس المخاطرة السوقية} \times 12.5} \geq 8\%$$

وأخيرا فإن أهم إيجابيات معيار رأس المال وفقا لقرارات لجنة بال تكمن في:

- دعم الإستقرار للنظام المصرفي العالي ودعم القرارات التنافسية للبنوك على حد السواء.
- المساعدة في تنظيم عمليات الرقابة على معايير رأس المال في البنوك.
- أصبح من السهل على المتعاملين والمساهمين وأي كان تكوين فكرة سريعة عن سلامة المؤسسات المالية إذا قامت البنوك بالإعلان عن التزاماتها بمعيار كفاية رأس المال المقرر من طرف لجنة بال.
- إرتفاع في درجة الأمان لدى البنوك وذلك لإتجاهها نحو حيازة الأصول ذات المعامل الأقل من حيث درجة المخاطرة.

المبحث الرابع : الإتجاه نحو خوصصة البنوك

أصبح من الضروري على بعض الدول خاصة الدول النامية والتي يتميز إقتصادها أو قطاعها المصرفي بوجه التحديد بتدنى مستوى الكفاءة وبالتالي عدم قدرته على المنافسة وخاصة بعد تحرير تجارة الخدمات المالية، أن تتبنى سياسة معينة للرفع من كفاءة وقدرة الجهاز المصرفي، ومن أهم هذه الإتجاهات هو الإتجاه نحو خوصصة البنوك, وهذا ما سنعرضه في هذا المبحث بحيث نتطرق إلى مفهوم الخوصصة وأبعادها المختلفة وكذلك نعرض أسباب خوصصة البنوك وأهدافها المتوقعة.

المطلب الأول : مفهوم الخوصصة و أبعادها المختلفة

أولا : تعريف الخوصصة :

هناك عدة تعاريف خاصة بكلمة –الخوصصة– نذكر أهمها:

يمكن تعريف الخوصصة "على أنها مجموعة من السياسات المتكاملة التي تستهدف الإعتماد الأكبر على آليات السوق ومبادرات القطاع الخاص والمنافسة من أجل تحقيق أهداف التنمية والعدالة الإجتماعية."[1]

[1] إيهاب الدسوقي, التخصصية والإصلاح الإقتصادي في الدول النامية، النهضة العربية، القاهرة، 1995، ص: 14.

وعلى المستوى الإقتصادي كذلك فإن الخوصصة تتمثل في تحويل المؤسسات الإقتصادية العمومية إلى مؤسسات إقتصادية خاصة، وتأتي عملية الخوصصة كسياسة مرحلية لإعادة هيكلة نمط الإستثمار وإعادة توزيعه بين القطاعين العام والخاص، وتحويل هيكل الإستثمار لصالح القطاع الخاص حيث تسود آليات السوق.[1]

وعليه تتلخص مفاهيم الخوصصة في أربعة اتجاهات:[2]

الإتجاه الأول: تعني الخوصصة توسيع الملكية الخاصة، ومنح القطاع الخاص دورا متزايدا داخل الإقتصاد وعملية توسيع الملكية يمكن أن تتقدم من خلال قيام الدولة بتصفية القطاع العام أو عن طريق عقود الإيجار، أو منح الإمتيازات.

الإتجاه الثاني: الخوصصة هي الوسيلة التي تؤدي إلى التخلص من الوحدات الخاسرة في القطاع العام وبتحولها إلى القطاع الخاص يمكن أن تحقق ربحية أعلى.

الإتجاه الثالث: الخوصصة تعني الرغبة في التخلص من الإقتصاد الإشتراكي وذلك في إطار التحول إلى إقتصاد السوق ومواكبة النظام العالمي الجديد.

الإتجاه الرابع: الخوصصة تعني عكس التأميم أي تحويل الملكية العامة إلى ملكية خاصة.

ولا يختلف مفهوم خوصصة البنوك عن المفهوم العام للخوصصة: وهو يعني مشاركة القطاع الخاص في رأس مال البنوك بنسبة تحددها الدولة، وزاد الإتجاه نحو خوصصة البنوك في الفترة الأخيرة ذلك لما أسفرت وستسفر عنه عمليات تحرير تجارة الخدمات المصرفية من ضغوط تنافسية على البنوك مما يتطلب تحديثها وضرورة تحقيق قدر أكبر من الكفاءة.

وهناك العديد من الإجراءات اللازمة التي تقوم بها الدولة عند القيام بعملية خوصصة البنوك من أهمها:[3]

1- إعداد الرأي العام ومناقشة الجوانب المختلفة لعملية خوصصة البنوك.
2- إجراء التعديلات القانونية اللازمة لخوصصة البنوك.
3- إعادة هيكلة البنوك محل الخوصصة.
4- ضمان حقوق العاملين بالبنوك محل الخوصصة.
5- التقييم الدقيق لأصول وخصوم البنوك.

---

[1] مفتاح صالح، الخوصصة: أسبابها، أهدافها، طرقها مع الإشارة إلى حالة الجزائر، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول إقتصاديات الخوصصة والدور الجديد للدولة، جامعة سطيف، من 3 إلى 7 أكتوبر 2004، ص: 01.
[2] أحمد ماهر، دليل المدير في الخصخصة, الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002، ص: 25.
[3] عبد المطلب عبد الحميد، العولمة وإقتصاديات البنوك , مرجع سابق، ص: 209.

6- إختيار الأسلوب الأمثل للخوصصة، بحيث نجد عدة أساليب هي:

- الإكتتاب العام والطرح العام للأسهم.
- عقود الإدارة.
- البيع لعدد من المستثمرين الرئيسيين.
- مزيج من الإكتتاب وعقود الإدارة وطرح الأسهم والبيع لمستثمرين رئيسيين.

ثانيا : الأبعاد المختلفة لخوصصة البنوك :

هناك العديد من الأبعاد التي يجب أخذها في عين الإعتبار عند الشروع في تطبيق عمليات خوصصة البنوك والتي من أهمها:[1]

- البعد الإداري: يعطي هذا البعد إمكانية التخلص من النظم الإدارية والتنظيمية المطبقة في ظل الملكية العامة، حيث أن حرية إتخاذ القرارات وأهداف البنك وسياساته المختلفة تحددها التعليمات الحكومية والتي تؤثر على مجالات التوظيف واستثمار الأموال.
- البعد التنموي: تلعب البنوك العامة دورا هاما في عمليات التنمية الإقتصادية والإجتماعية، وتنفيذ السياسات النقدية والمالية، وبالتالي فإن عمليات الخوصصة يجب أن تراعي تحقيق المصالح الإقتصادية وتنفيذ السياسات الحكومية المالية والنقدية, وإختيار الأسلوب الأمثل للخوصصة لضمان حقوق العاملين وعدم الإخلال بالتوازن النقدي والمالي.
- البعد الإجتماعي: تكون البنوك العامة مجبرة على تحمل حجم كبير من العمالة في حين نجد أن البنوك الخاصة تتجه إلى تطبيق تكنولوجيا الخدمات المصرفية مما يؤدي إلى الإستغناء عن بعض العمالة الزائدة.

إلى جانب هذا القدر من العمالة الذي تتحمله البنوك العامة فهي تقوم بتقديم الخدمات المصرفية ذات الطابع الإجتماعي كخدمة أصحاب المعاشات والنقابات العمالية، لذلك يجب الحفاظ على حقوق العاملين بعد عملية الخوصصة ووضع الضوابط اللازمة لعدم إنتقاص الحقوق والحوافز المختلفة.

- البعد الخاص باختيار أسلوب الخوصصة: يجب اختيار الأسلوب الأمثل لعملية الخوصصة والتي نذكر منها:

[1] طارق عبد العال، إندماج وخصخصة البنوك، مرجع سابق، ص: 210.

1. زيادة رأسمال البنك المراد خوصصته و تكون الزيادة مقتصرة على القطاع الخاص من خلال الإكتتاب العام، ويتم تداول الأسهم المطروحة في سوق الأوراق المالية، ولا يحتاج هذا الأسلوب إلى عملية تقييم أصول وخصوم البنك وهو يؤدي إلى توفير موارد إضافية للبنك مما يجعله قادرا على المنافسة في ظل تحرير الخدمات المصرفية.
2. خوصصة الإدارة مع الاحتفاظ بالملكية العامة لرأس المال، واستمرار حصول الدولة على الأرباح دون التدخل في الأعمال الإدارية.
3. البيع لمستثمر رئيسي: "غير أن البعض يرى أن المستثمر الأجنبي عادة ما يلجأ إلى تحويل الأرباح إلى الخارج ويهتم بالأرباح المادية دون مراعاة الاعتبارات القومية، وفي الاتجاه الآخر يشترط البعض أن يكون المستثمر أجنبيا للاستفادة من التكنولوجيا المصرفية وضمان نجاح البنك مع الالتزام بتطويره فنيا وتكنولوجيا."[1]

– البعد الزمني: هناك اتجاهان في هذا المجال:

الإتجاه الأول: يرى تأجيل خوصصة البنوك حتى يتم خوصصة المشروعات الانتاجية مما يسمح بحل المشكل المالي بين هذه المشروعات والبنوك.

الاتجاه الثاني: يرى عدم تأجيل خوصصة البنوك من خلال وضع خطة تدريجية للوصول إلى الكيانات المصرفية الكبيرة.

المطلب الثاني : الأسباب الرئيسية لخوصصة البنوك والأهداف المتوقعة

هناك العديد من الأسباب والأهداف الرئيسية لعمليات خوصصة البنوك نذكر من أهمها:

أولا : أسباب خوصصة البنوك :

- أصبح من الواضح أن التدخل الكبير للدولة في النشاط الاقتصادي بصفة عامة والنشاط المصرفي بصفة خاصة يعد عائقا لهذا الأخير من خلال السيطرة الإدارية في أسعار الفائدة والتدخل الحكومي في توظيف الإئتمان، وتزايد العمالة الزائدة لتحقيق أهداف سياسية واجتماعية على حساب الأهداف الاقتصادية والمالية, وهو ما أدى إلى عدم تماشي دوافع الملكية العامة مع التغيرات الاقتصادية العالمية.

[1] عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص: 217.

- توقيع العديد من الدول على اتفاقية تحرير الخدمات المصرفية مما أدى إلى وضع حد أقصى لعملية التحرير.
- دخول المؤسسات غير المصرفية المجال المصرفي كمنافس قوي للبنوك التجارية.
- ظهور أنشطة مصرفية جديدة مثل عمليات التوريق وخدمات التأمين وغير ذلك من الأنشطة التي تقوم بها البنوك الشاملة بعد تراجع أهمية الأنشطة المصرفية التقليدية.
- اتجاه الأفراد إلى تحويل مدخراتهم في البنوك إلى أدوات استثمارية في السوق المالية.
- التوسيع الكبير في الخدمات الالكترونية المصرفية مثل البطاقات الالكترونية وكذلك تنفيذ العمليات المصرفية عبر شبكة الانترنت.
- بروز ظاهرة الاندماج المصرفي بشكل كبير وذلك لتكوين كيانات مصرفية كبيرة تكون قادرة على المنافسة في ظل تحرير تجارة الخدمات المصرفية.
- تسمح عمليات خوصصة البنوك بضخ رؤوس أموال جديدة وتطوير الإدارة وتحديث الأنشطة وبالتالي مسايرة التطورات المصرفية العالمية.
- زيادة القدرة التنافسية للقطاع المصرفي وزيادة كفاءته.

ثانيا : الأهداف المتوقعة من عملية الخوصصة :

هناك عدة أهداف منتظرة من خلال عملية الخوصصة:

- تعميق المنافسة وتحسين الأداء المصرفي: حيث تهدف عملية خوصصة البنوك إلى زيادة القدرة التنافسية للبنوك وتعميق المنافسة فيما بينها مما يدفعها إلى توجيه الإئتمان نحو المشاريع الأكثر انتاجية وكذلك تحسين الأداء المصرفي من خلال ابتكار خدمات مصرفية حديثة تكون بأقل تكلفة وأحسن جودة.
- تنشيط سوق الأوراق المالية وتوسيع قاعدة الملكية: حيث أن طرح أسهم البنوك محل الخوصصة في السوق المالية يؤدي إلى زيادة المعروض من الأوراق المالية ومن ثم زيادة سعة السوق وتطويرها, كذلك فإن طرح الأسهم للاكتتاب يؤدي إلى توسيع الملكية مما يشجع على زيادة المخدرات لاستثمارها في شراء الأسهم.
- على مستوى السياسة الإقتصادية:[1]
  - ✓ الحد من تدخل الدولة.

[1] صالح مفتاح، مرجع سابق, ص: 4.

- ✓ تسهيل تحويل رأس المال والسماح باستغلال أمثل للقدرات المالية والإقتصادية.
- ✓ توسيع مكانة القطاع الخاص في الإقتصاد الوطني.

- زيادة الكفاءة المصرفية وتحديث الإدارة: إن التطور المستمر في تكنولوجيا العمل المصرفي وزيادة حدة المنافسة يحتم على البنوك تطوير الإدارة وزيادة درجة التحرر من تدخل الحكومة إضافة إلى تحسين الأداء المصرفي وتقديم الخدمات المصرفية بكفاءة أعلى.
- التقليل من الإنفاق العام وإتباع سياسة نقدية فاعلة.
- إن تحرير البنوك تدريجيا من سيطرة الحكومة يدفع هذه الأخيرة إلى التقليل من نفقاتها، واتباع الطرق غير المباشرة للسياسة النقدية مثل عمليات السوق المفتوحة.

ولبلوغ هذه الأهداف فإن هناك ضوابط تضمن نجاح عملية الخوصصة نذكر من أهمها :

- أن تتم عملية الخوصصة تدريجيا مع بقاء امتلاك الدولة لقدر كبير من الجهاز المصرفي.
- عدم السماح للأجانب بالسيطرة التامة على البنوك.
- تأكيد استقلالية البنك وضرورة الرقابة على المؤسسات المصرفية والمالية.
- إتباع الأسلوب الأمثل لعملية الخوصصة.
- إصدار قوانين لدعم المنافسة ومنع الاحتكار.
- احتفاظ البنك المركزي باحتياطات مرتفعة من النقد الأجنبي لمواجهة الأزمات.
- تطوير وتحديث الجهاز المصرفي من خلال استخدام أدوات تقنية متطورة.

خلاصة الفصل:

تستطيع البنوك من خلال اتباعها للسياسات والاتجاهات السابقة أن تكون في موضع يجعلها قادرة على المنافسة، نظرا لما ستخلقه عمليات تحرير تجارة الخدمات المصرفية من تحديات تواجه البنوك، فالتعامل مع هذه السياسات والأسس بشكل سليم من شأنه أن يعظم العوائد والآثار الإيجابية ويقلل من الآثار السلبية على البنوك، وما يمكن استخلاصه من خلال دراسة هذا الفصل هو ما يلي:

- أصبحت البنوك والمؤسسات المالية من أكثر المؤسسات استخداما لتكنولوجيا الاتصال والمعلومات.
- إن اعتماد البنوك على هذه التكنولوجيا يؤدي إلى تحسين وتطوير الخدمات المصرفية المقدمة من حيث الجودة وانخفاض تكلفة العمليات المصرفية.
- زيادة عمليات الاندماج ما بين البنوك وكما ذكرنا سابقا فإن صفقات الإندماج تجاوزت حتى عام 1997 "900 مليار دولار".
- إتجاه البنوك نحو التحول إلى البنوك الشاملة لما تحمله هذه الأخيرة من استراتيجيات تنويع في مصادر التمويل وطرق استخدامها.
- ضرورة تطبيق قرارات لجنة بال وذلك لتحقيق الأهداف المذكورة في هذا الصدد.
- يعتبر خيار الخوصصة من أهم الخيارات الأكثر نجاعة خاصة في الدول النامية لما يحققه من مزايا خاصة زيادة كفاءة النظام المصرفي.
- تحتاج البنوك إلى تطبيق هذه السياسات والإستراتيجيات -الإندماج والبنوك الشاملة، قرارات بال, الخوصصة والإعتماد على التكنولوجيا وذلك لمواجهة المنافسة المصرفية العالمية.

تمهيد

يعد الجهاز المصرفي الجزائري منذ الاستقلال وإلى يومنا هذا أحد أهم الركائز التي تساهم في تحقيق التقدم والنمو الإقتصاديين، ونظرا للاختلالات والعجز الكبيرين اللذين عرفهما القطاع المصرفي في مرحلة التسيير المخطط مركزيا كان لابد من القيام بعملية إصلاح مصرفي ومالي لتفادي مثل هذه الإختلالات، وكذلك لدعم الاتجاهات الجديدة والمتمثلة في التوجه نحو اقتصاد السوق.

وفي هذا الإطار عملت الحكومة الجزائرية على تشريع مجموعة من القوانين لإصلاح النظام المصرفي ويعتبر قانون النقد والقرض من أهم النصوص التشريعية والذي أسس إطارا قانونيا يتماشى واتجاهات اقتصاد السوق غير أن المتغيرات والتطورات الجديدة في المجال المصرفي عالميا، خاصة فيما يتعلق باتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية والمالية والتي من الممكن أن تنظم إليها الجزائر قريبا سوف تخلق معها العديد من الآثار السلبية والإيجابية.

فانفتاح السوق المصرفية الجزائرية على عدد كبير من البنوك الأجنبية تعمل جنبا إلى جنب مع البنوك الجزائرية وفق مبادئ اتفاقية تحرير تجارة الخدمات، يقود بالضرورة إلى إقامة نظام مصرفي يتكيف مع هذه التغيرات ويكون قادرا على المنافسة والاستمرار وذلك بإتباع الاستراتيجيات الفاعلة لتحقيق ذلك.

لذلك ارتأينا في هذا الفصل أن نعرض واقع وآفاق البنوك الجزائرية على ضوء تحرير تجارة الخدمات المصرفية, حيث نتناول في المبحث الأول القطاع المصرفي الجزائري عبر الإصلاحات المصرفية مع الإشارة إلى واقع الجهاز المصرفي في المرحلة الراهنة, ونحاول أن نبرز في المبحث الثاني جملة الآثار المحتملة لتحرير تجارة الخدمات المصرفية على القطاع المصرفي الجزائري جراء انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة, ونحاول عرض البعد المالي في اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي ودوره في تأهيل القطاع المصرفي الجزائري، فيما نحاول أن نبين في المبحث الثالث الإستراتيجيات الضرورية التي تمكن البنوك الجزائرية من مواجهة المنافسة العالمية، أما المبحث الرابع فسنعرض فيه أهم العوامل التي تدعم هذه الإستراتيجيات لزيادة القدرة التنافسية للبنوك الجزائرية.

المبحث الأول : تطور القطاع المصرفي الجزائري

مر الجهاز المصرفي الجزائري بعدة مراحل منذ الاستقلال إلى يومنا هذا، بدءا بمرحلة تكوين النظام المصرفي في بداية الستينات ووصولا إلى الاهتمام والعمل على عصرنة النظام المصرفي ليواكب التطورات العالمية، مما اقتضى القيام بالعديد من الإصلاحات والتي كان من أهمها إصلاح فترة التسعينات، وهذا ما سنعرضه في هذا البحث إضافة إلى عرض هيكل القطاع المصرفي وواقع المنظومة المصرفية الجزائرية.

المطلب الأول : الإصلاح المصرفي في الجزائر (1971-2006)

نتناول في هذا المطلب أهم الإصلاحات التي مست القطاع المصرفي الجزائري:

أولا : الإصلاحات المصرفية قبل سنة 1990 :

إبتداءا من سنة 1971 تم إدخال بعض التعديلات والإصلاحات على السياسة النقدية والمصرفية وخاصة المصارف الوطنية، بهدف إعطاء دور بارز للوساطة المالية وذلك لوجود العديد من النقائص نذكر أهمها:

1. تدخل الخزينة العمومية بصفة مباشرة في عمليات التمويل خاصة تمويل عمليات الاستثمار وحصر نشاط البنوك في منح قروض الاستغلال فقط.
2. لم يظهر أي قانون موحد ينظم الوساطة المالية ولكن كانت هناك قوانين مبعثرة.
3. وجود نزاعات على مستويين:

1.3- على مستوى السلطات النقدية: حيث كان هناك تداخل وتناقض في المهام والأوامر المتخذة من طرف كل من البنك المركزي ووزارة المالية.

2.3- على مستوى البنوك: لم تحترم البنوك مبدأ التخصص حيث كانت بعض البنوك تتدخل في تمويل قطاعات ليست من تخصصاتها.

وحمل الإصلاح المالي لسنة 1971 رؤية جديدة لعلاقات التمويل وحدد طرق تمويل الاستثمارات العمومية وفق العديد من الأسس والمبادئ ومن بين طرق التمويل نذكر:[1]

- ✓ قرض بنكية متوسطة الأجل تتم بواسطة إصدار سندات قابلة لإعادة الخصم لدى البنك المركزي.
- ✓ قروض طويلة الأجل ممنوحة من طرف مؤسسات مالية متخصصة.

[1] الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص: 181.

- ✓ التمويل عن طريق القروض الخارجية المكتتبة من طرف الخزينة والبنوك الأولية.

وكانت أهم المبادئ التي ارتكزت عليها السياسة التمويلية هي:[1]

1. مبدأ مركزية الموارد المالية: ويعني هذا المبدأ حصر الموارد المالية في الخزينة العامة والبنوك التجارية وذلك لاستغلالها استغلالا أمثلا.

2. التوزيع المخطط الإئتمان: حيث أسندت عملية الوساطة المالية إلى البنوك وقسمت الاستثمارات إلى:

- ✓ استثمارات المشاريع العامة تمول مباشرة من طرف الخزينة.
- ✓ استثمارات منتجة طويلة الأجل يتم تمويلها على حساب موارد الخزينة.
- ✓ استثمارات منتجة متوسطة وقصيرة الأجل تمول بواسطة البنوك.

3. مبدأ مراقبة إستعمال الموارد المالية: حيث تقوم البنوك بوظيفة المراقبة كونها هي الوسط الذي تمر عبره الأموال الممنوحة للمؤسسات وتلتزم البنوك بتقديم محاضر ووثائق للبنك المركزي ووزارة المالية تتضمن إستعمالات المؤسسات للأموال.

4. التوطين المصرفي الموحد: حيث تلتزم كل مؤسسة بالتعامل مع بنك واحد وبالتالي تركز حساباتها وعملياتها في بنك واحد وهذا لتدعيم مبدأ مراقبة الموارد المالية.

5. منع التمويل الذاتي: فالمؤسسات لا يمكنها تمويل استثماراتها من مواردها الخاصة وهي مجبرة على التمويل من البنوك.

6. تخصص البنوك: فالبنوك متخصصة في تمويل قطاعات معينة أو مؤسسات تعمل في نفس القطاع.

وشهدت الفترة الممتدة من 1986-1988 محاولات لإصلاح المنظومة المصرفية وما يعكس ذلك هو صدور القانون المتعلق بنظام البنوك والقرض الصادر في 19 أوت 1986 والذي وضع حدا للقوانين المبعثرة التي كانت تسير النشاط المصرفي، "وتم الشروع في بلورة النظام المصرفي الجزائري بتوصية البنوك بأخذ التدابير اللازمة لمتابعة القروض الممنوحة"[2].

وبموجب القانون 86-12 إستعاد البنك المركزي دوره كبنك للبنوك وأصبح يتكفل بالمهام التقليدية للبنوك المركزية، وتم إنشاء هيئات رقابة على النظام البنكي وهيئات استشارية أخرى وتم كذلك التقليل من دور الخزينة في نظام التمويل وتغييب مركزة الموارد المالية.

وشرعت الجزائر منذ 1988 في تطبيق برنامج إصلاحي واسع وفي هذا الإطار جاء القانون 88-06 المؤرخ في 12 جانفي 1988 المعدل والمتمم للقانون 86-12.

---

[1] مفتاح صالح، الإصلاحات المصرفية في الجزائر (1970-2003)، مداخلة مقدمة إلى المؤتمر العلمي الوطني حول القطاع البنكي وقوانين الإصلاح الإقتصادي, جامعة جيجل, الجزائر, من 02 إلى 04 ماي 2005، ص: 3.

[2] المادة 11 من القانون 12/86 الصادر في 19 أوت 1986.

ويذكر هذا القانون أن مؤسسات القرض هي مؤسسات عمومية اقتصادية*، ويعتبر البنك شخصية معنوية تجارية تخضع لمبدأ الاستقلالية المالية والتوازن المحاسبي و عموما تميزت الفترة من 1986-1989 بـ:[1]

- ضعف الجهاز البنكي من خلال عدم إمكانية تعبئة الادخار والموارد اللازمة لتمويل الاقتصاد الوطني وقد بلغ مستوى النقدية خارج الجهاز المصرفي سنة 1990 معدل 49.7 % من « M1 » وأدى هذا إلى الاعتماد على البنك المركزي في تمويل القروض.
- نقص السيولة لدى البنوك للقيام بعمليات التمويل.
- عرف الدينار الجزائري خلال هذه الفترة تخفيضات متواصلة.
- " إلغاء التوطين الإجباري الوحيد كما تخلت الخزينة العمومية عن تمويل استثمارات المؤسسات العمومية الاقتصادية ليوكل ذلك إلى النظام المصرفي".[2]

ثانيا : الإصلاحات الأساسية بعد سنة 1990 :

عرف النظام المصرفي تطور ملحوظا منذ عام 1990، ولم يظهر الاستقلال الحقيقي للنظام المصرفي والمالي إلا بعد صدور القانون رقم 90-10 الصادر في 14 أفريل 1990 والمتعلق بالنقد والقرض ومن أهم المحاور الأساسية لهذا القانون نجد:[3]

✓ إعطاء الاستقلالية للبنك المركزي الجزائري واستعادته لصلاحيته التقليدية كما أن المبادئ التي يقوم عليها قانون 90-10 تبين الصورة التي سوف يكون عليها النظام المصرفي مستقبلا وهذه المبادئ هي:[4]

1. <u>الفصل بين الدائرة النقدية والدائرة الحقيقية:</u>

تبني قانون النقد والقرض مبدأ الفصل بين الدائرتين النقدية والحقيقية، فالقرارات النقدية لم تعد تتخذ على أساس كمي وذلك من طرف هيئة التخطيط ولكن تتخذ على أساس الأهداف النقدية التي تحددها السلطة النقدية, ومن بين أهم الأهداف التي يحققها هذا المبدأ نذكر:

- استعادة البنك المركزي لدوره في قمة النظام النقدي.
- استعادة الدينار لوظائفه التقليدية وتوحيد استعمالاته بين المؤسسات العمومية.

---

* المادة الثانية من القانون 88-06.

[1] عياش قويدر-إبراهيمي عبد الله، ،<u>أثر استقلالية البنك المركزي على أداء سياسة نقدية حقيقية</u>، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية "الواقع والتحديات", مرجع سابق، ص: 55.

[2] Chabha Bouzar, <u>Le système financier Algérien</u>, thèse de doctorat d'état en sciences économique et de gestion, université d'Alger, 2002, p: 162.

[3] محمود حميدات، <u>مدخل للتحليل النقدي</u>، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1996، ص: 138.

[4] الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص ص: 196-198.

- تحريك السوق النقدية وتنشيطها.
- إيجاد مرونة نسبية في تحديد سعر الفائدة من طرف البنوك.

2. الفصل بين الدائرة النقدية ودائرة ميزانية الدولة:

وفق هذا المبدأ لم تعد الخزينة حرة في تمويل عجزها عن طريق اللجوء إلى البنك المركزي ويحقق هذا المبدأ الأهداف التالية:

- تقليص ديون الخزينة اتجاه البنك المركزي والقيام بتسديد الديون السابقة.*
- إستقلال البنك المركزي على الدور المتعاظم للخزينة.
- تهيئة الظروف لتحقيق أهداف السياسة النقدية.

3. الفصل بين دائرة ميزانية الدولة ودائرة القرض:

أبعد قانون النقد والقرض الخزينة عن منح القروض وبقي دورها يقتصر على تمويل الإستثمارات الإستراتيجية المخططة من طرف الدولة، وأصبح القطاع المصرفي هو المسؤول عن منح القروض ويسمح هذا المبدأ ببلوغ الأهداف التالية:

- تقليص التزامات الخزينة في تمويل الإقتصاد.
- استعادة البنوك لوظائفها التقليدية والمتمثلة في منح القروض.
- أصبح توزيع القروض لا يخضع إلى قواعد إدارية بل يرتكز أساسا على مفهوم الجدوى الاقتصادية للمشاريع.

4. إنشاء سلطة نقدية مستقلة:

كانت السلطة النقدية ممثلة في عدة مستويات، على مستوى البنك المركزي وعلى مستوى كل من وزارة المالية والخزينة، فألغى قانون النقد والقرض هذا التعدد بإنشاء سلطة نقدية وحيدة ومستقلة سميت مجلس النقد والقرض.

5. وضع نظام بنكي على مستويين

ويعني هذا المبدأ التمييز بين البنك المركزي كسلطة نقدية ونشاط البنوك التجارية كموزعة للقروض، وبالتالي فإن البنك المركزي يمكنه القيام بوظائفه بصفته بنك البنوك.

6. إصلاح السياسة النقدية:

قبل صدور قانون النقد والقرض لا يمكن الحديث عن سياسة نقدية في الجزائر كونها اشتملت على تناقضات تميزت بما يلي:

- تداول نقدي كبير خارج الجهاز المصرفي.

* تستفيد الخزينة من تسبيقات البنك المركزي في حدود 10% كحد أقصى من إيرادات الميزانية المسجلة في السنة المالية السابقة.

- ضعف في تعبئة الإدخار.
- عجز هيكلي في سيولة الجهاز المصرفي.
- عدم قابلية تحويل الدينار الجزائري.

وبذلك وضع قانون النقد والقرض الإطار القانوني للسياسة النقدية في الجزائر حيث تم تطبيق قانون الاحتياطي الإجباري لأول مرة سنة 1994 وكذلك تطبيق سياسة السوق المفتوحة في أواخر سنة 1996، وتم كذلك تحرير أسعار الفائدة على ودائع البنوك واتخذت جملة من الإجراءات بهدف تحقيق الاستقرار النقدي لإيقاف ارتفاع عجز الميزانية نذكر منها سياسة تخفيض العملة الوطنية*وتحديد التسبيقات التي يمنحها البنك المركزي للدولة، وعلى هذا الأساس تم تعديل معدل صرف الدينار الجزائري.

وقد لجأت الحكومة الجزائرية إلى إصدار أوامر وتنظيمات معدلة لقانون النقد والقرض نذكر منها:

- ❋ الأمر 01/01 المتمم والمكمل لأحكام القانون 10/90 والصادر في 27 فيفري 2001 والمتعلق بالقوانين الإدارية والرقابية لبنك الجزائر.
- ❋ التنظيم رقم 03/02 الصادر في 14 نوفمبر 2002 ويتعلق بالرقابة الداخلية للبنوك والمؤسسات المالية[1]، وجاء هذا التنظيم على خلفية ما تعرض له النظام المصرفي إزاء قضيتي بنك الخليفة والبنك التجاري والصناعي.
- ❋ الأمر 11/03 المعدل لقانون النقد والقرض والصادر في 26 أوت 2003 وما جاء في هذا القانون بخصوص البنك المركزي نذكر:[2]
  - ✓ تم الفصل بين إدارة بنك الجزائر ومجلس النقد والقروض.
  - ✓ السماح للبنك المركزي بممارسة أوسع لمهامه.
  - ✓ حصر السلطة النقدية في الجزائر في هيئتين هما:
    - وزارة المالية.
    - بنك الجزائر.
- ❋ القانون رقم 01/04 الصادر في 04 مارس 2004، ويتعلق بالحد الأدنى لرأس مال البنوك والمؤسسات المالية العاملة بالجزائر.

* تم اتخاذ قرار التخفيض بنسبة 22% سنة 1991, وتقرر سنة 1994 تخفيض العملة بنسبة 40.17%, ونلاحظ أن التخفيض كان مقرونا بتحرير معدل الفائدة والأسعار، وفقا لما تم الاتفاق عليه مع صندوق النقد الدولي.

[1] الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الجريدة الرسمية, رقم 84، الصادرة في ديسمبر 2002.

[2] منصوري زين، إستقلالية البنك المركزي وأثرها على السياسة النقدية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية "الواقع والتحديات"، مرجع سابق، ص: 431.

- القانون رقم 02/04 الصادر في 04 مارس 2004، ويتعلق بشروط تكوين الإحتياطي الإجباري لدى بنك الجزائر.
- القانون رقم 03/04 الصادر في 04 مارس 2004، ويتعلق هذا القانون بنظام ضمان الودائع المصرفية، حيث تقوم البنوك بإيداع علاوة نسبية تقدر بـ 1% من إجمالي الودائع لدى صندوق الودائع المصرفية وذلك بهدف تعويض المودعين في حالة عدم الحصول على الودائع.
- القانون رقم 51/06 الصادر في 20 فيفري 2006*، ويتعلق هذا القانون بعملية توريق القروض الرهنية، حيث تتحول هذه القروض إلى سندات قابلة للتفاوض وإلى سيولة موجهة للتنازل عنها لصالح مستثمرين في السوق المالية.

المطلب الثاني : هيكل الجهاز المصرفي الجزائري والهيئات الرقابية .

أدخل قانون النقد والقرض تعديلات مهمة في هيكل القطاع المصرفي الجزائري, كما سمح بموجب الأحكام الواردة فيه بإنشاء بنوك خاصة محلية وأجنبية للمساهمة في تنمية وتطوير القطاع المصرفي، كما أحدث أيضا أجهزة تنظيمية ورقابية جديدة لها مهمة تنظيم وتسيير الجهاز المصرفي، وهذا ما سنحاول التعرض له في هذا المطلب.

أولا : هيكل الجهاز المصرفي الجزائري :

1. بنك الجزائر:[1]

يعرف قانون 10/90 البنك المركزي في مادته 11، بأنه مؤسسة وطنية تتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي، والذي أصبح بعد صدور هذا القانون يحمل اسم بنك الجزائر, وقد أعطى له كل الصلاحيات في ممارسة نشاطاته والمتمثلة في منح ومراقبة الإئتمان، تنظيم ومراقبة سوق الصرف , مراقبة الكتلة النقدية وتسيير المديونية الخارجية[2] والنشاطات اليومية كإعادة الخصم، غرف المقاصة، تسيير السوق النقدية كما أوكلت له مهام أخرى تتمثل في توفير أفضل الشروط لنمو منتظم للإقتصاد الوطني والحفاظ عليه، والسهر على الاستقرار الداخلي والخارجي للنقد.*

2. البنوك والمؤسسات المالية:

*الشروق اليومي، يومية وطنية، عدد 1650 بتاريخ 02 أفريل 2006.

[1] تم إنشاء البنك المركزي وفقا للقانون رقم 441/62 المصادق عليه بتاريخ 1962/12/13.

[2] Ammour Ben halima, Le système bancaire Algérien textes et Réalités, édition Dahlab, 2eme édition, Alger, 1997, P: 99.

* المادة 55 من قانون 10/90.

يعرف قانون 10/90 البنوك التجارية على أنها أشخاص معنوية مهمتها العادية والرئيسية إجراء العمليات الأساسية الخاصة بها كتجميع الأموال العمومية، عمليات الإقراض وضع تحت تصرف العملاء كل وسائل الدفع الممكنة، إضافة إلى العمليات الإضافية وتتمثل في عمليات الصرف عمليات على الذهب، الإكتتاب، الشراء، إعطاء النصائح والمساعدة في تسيير الشركة...إلخ[**].

ويعرف قانون النقد والقرض المؤسسات المالية بأنها أشخاص معنوية مهمتها العادية والرئيسية القيام بالأعمال المصرفية ما عدا تلقي الأموال من الجمهور.

كما سمح قانون النقد والقرض بإنشاء فروع لبنوك ومؤسسات مالية أجنبية تخضع لقواعد القانون الجزائري, وقد حدد التنظيم رقم 01/93 الصادر في 03 جانفي 1993 شروط تأسيس أي بنك وشروط إقامة فروع لبنوك ومؤسسات مالية أجنبية، ومن بين هذه الشروط:[1]

- تحديد برنامج النشاط.
- الوسائل المالية والتقنيات المرتقبة.
- القانون الأساسي للبنك والمؤسسة المالية.

1.2- البنوك المنشأة قبل صدور قانون 10/90[♦]:

1.1.2- البنك الوطني الجزائري BNA: تأسس بتاريخ 13 جوان 1966 [2]وله طبيعة تجارية, وقد ضم بعد ذلك العديد من البنوك منها:

- بنك باريس الوطني.
- البنك العقاري الجزائري التونسي.

2.1.2- القرض الشعبي الجزائري CPA: تأسس بتاريخ 29 ديسمبر 1966[1] ليحل محل البنوك التي كانت موجودة وهي:

- البنك الجهوي للقرض الشعبي الجزائري.
- البنك الجهوي التجاري والصناعي لعنابة.
- البك الشعبي التجاري والصناعي لوهران.

3.1.2-البنك التجاري الخارجي BEA: تأسس بتاريخ 1 أكتوبر1967 [2] ويقوم بتمويل التجارة وتنمية العلاقات الإقتصادية للجزائر مع الدول الأخرى، وله فروع في أوروبا وآسيا والشرق الأوسط وحوالي 3500 مندوبا عالميا.

[**] المواد 116، 118 من قانون 10/90.

[1] الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص: 203.

♦ للإشارة فإن البنوك العمومية لم تحصل على الاعتماد إلا مؤخرا أي بعد صدور قانون النقد والقرض.

[2] الأمر رقم 155/66 الصادر بتاريخ 1966/06/08, الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية بتاريخ 1966/06/14.

[1] الأمر 36/66 الصادر بتاريخ 1966/12/29.

4.1.2- البنك الجزائري للتنمية BAD : تأسس بتاريخ 1972 ليحل محل الصندوق الجزائري للتنمية، وقد نقلت كل النشاطات والمهام التي كان يتمتع بها الصندوق إلى البنك الجزائري للتنمية.

5.1.2- الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط CNEP Banque: تأسس عام 1964 وهو متخصص في تمويل مشاريع السكن، وقد تم تحويل الصندوق إلى بنك وأصبح يتمتع بكل صلاحيات البنك.

6.1.2- بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR: تأسس بتاريخ 13 مارس 1982*، أنشئ أساسا ليتماشى مع سياسة الحكومة في تطوير القطاع الفلاحي.

7.1.2- بنك التنمية المحلية BDL: تأسس عام 1985**، وهو متخصص في التنمية الاقتصادية والاجتماعية ويقوم بتمويل الشركات العامة ذات الطابع الاقتصادي.

3. البنوك والمؤسسات المالية المحلية والأجنبية المؤسسة بعد قانون 10/90:

هناك العديد من البنوك والمؤسسات المالية التي أنشأت بعد قانون النقد والقرض منها بنوك خاصة ذات رأس مال جزائري وأخرى مختلطة وأخرى فروع لبنوك ومؤسسات مالية أجنبية نذكر منها:[3]

1.3- البنوك التي تأسست بعد صدور قانون 10/90:

- بنك البركة الجزائري.
- بنك الغرب التعاوني.
- المجمع الجزائري البنكي.
- ناتكسيس بنك فرع من مجموعة NATEXIS France.
- المؤسسة العامة للجزائر.
- سيتي بنك.
- البنك العام للبحر الأبيض المتوسط.
- البنك الوطني العمومي.
- بنك ترست الجزائر.
- بنك أركو.
- بنك الجزائر الخليج.
- بنك هاوسنغ للتجارة والمالية.

---

[2] الأمر رقم 204/67 لـ:1967/10/01، الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية بتاريخ 1967/10/6.

* المرسوم رقم 106/82 المؤرخ في 13 مارس 1981.

** المرسوم رقم 85/85 المؤرخ في 30 أفريل 1985.

[3] عبد المنعم محمد الطيب حمد النيل، العولمة وأثارها الاقتصادية على المصارف- نظرة شمولية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية "الواقع والتحديات"، ص: 18.

- البنك العربي الجزائري.
- الشركة العامة الجزائرية.
- بنك الريان.
- بنك هرموز الجزائري.
- القرض الليوني.

2.3- المؤسسات المالية الجديدة:

- بنك الجزائر الدولي.
- بنك المنى.
- سوفي ناس بنك.
- البنك الجزائري للتنمية.
- السلام.
- الجزائرية للتأمينات .
- FinaLEP.
- مؤسسة إعادة تمويل الخط العقاري.
- تعاونية رابطة العرب.

كما انشأت مؤسسات مالية لتمويل قطاع السكن وهي:

- الصندوق الوطني للسكن.
- شركة تمويل الرهن العقاري.
- صندوق ضمان القروض العقارية.
- صندوق الترقية العقارية.

وتم إنشاء شركة متخصصة في القروض الآجلة أسسها الصندوق الوطني للتعاضدية الفلاحية والمؤسسة الوطنية للعتاد الفلاحي ومؤسسة التسويق الفلاحي وبنك الوحدة.[1]

وتبقى مشاركة البنوك الأجنبية في السوق الجزائرية محدودة نظرا لحجمها الضئيل واتجاهها إلى الاستثمارات المتواضعة، ونبين أنه كثيرا ما يكون الأداء الجيد والكفاءة العالية للقطاع المصرفي هو الذي يجلب الاستثمارات الأجنبية وليس العكس وهذا يطرح العديد من التساؤلات حول مدى فاعلية الدور الذي من الممكن أن تلعبه البنوك الأجنبية التي ستعمل في الجزائر على ضوء اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية.

[1] مفتاح صالح، الإصلاحات المصرفية في الجزائر (1970-2003)، مرجع سابق، ص: 12.

ثانيا : الأجهزة التنظيمية والرقابية :

وهي الأجهزة التي أحدثها قانون النقد والقرض وتخص الجهاز المصرفي وتتمثل هذه الأجهزة في:

1. مجلس النقد والقرض:

هو مجلس وطني له مهمة تسيير بنك الجزائر، ويتكون من المحافظ وهو رئيس المجلس الوطني للنقد والقرض، وثلاثة نواب كأعضاء وثلاثة موظفين سامين يعينون بموجب مرسوم رئاسي.[1]

ويتمتع مجلس النقد والقرض بصلاحيات واسعة حسب قانون 10/90 ومن صلاحياته ما يلي:

- تحديد ميزانية البنك المركزي كل سنة.
- فتح وإقفال الفروع والوكالات المصرفية.
- تحديد شروط توظيف الأموال الخاصة.
- له حق الإطلاع على جميع الأمور المتعلقة بالبنك المركزي.

ويمارس المجلس مهامه كسلطة نقدية وهي كما تحددها المواد من 45 إلى 50 من القانون كما يلي:[2]

- إصدار النقود من الأوراق والقطع النقدية كما هو منصوص عليه في القانون.
- أسس وشروط عمليات البنك المركزي.
- الإشراف على تطور مختلف عناصر الكتلة النقدية وحجم القروض.
- إصدار أنظمة تتعلق بغرفة المقاصة.
- شروط إنشاء البنوك والمؤسسات المالية.
- شروط فتح مكاتب تمثيل البنوك الأجنبية في الجزائر.
- الأسس والنسب المطبقة على البنوك والمؤسسات المالية.
- مراقبة الصرف وتنظيم السوق.

كما يمكن أن يقرر المجلس مايلي:

- الترخيص بإنشاء البنوك والمؤسسات المالية الوطنية والأجنبية.
- الترخيص بفتح مكاتب تمثيل للبنوك والمؤسسات المالية الأجنبية.
- تفويض صلاحيات لتطبيق نظام الصرف.

2.اللجنة المصرفية:

[1] المادة 32 من قانون 10/90.
[2] مفتاح صالح، الإصلاحات المصرفية في الجزائر (1970-2003)، مرجع سابق، ص: 8.

تختص هذه اللجنة بمراقبة البنوك والمؤسسات المالية ومدى تطبيقها للقوانين والأنظمة الخاضعة لها، كما هو موضح في المادة 143 من قانون النقد والقرض (تنشأ لجنة مصرفية مكلفة بمراقبة حس تطبيق القوانين والأنظمة التي تخضع لها البنوك والمؤسسات المالية وبمعاقبة المخالفات المثبتة).

وتتكون اللجنة المصرفية من المحافظ أو من نائبه الذي يحل محل المحافظ كرئيس ومن الأعضاء التاليين:[1] - قاضيان ينتدبان من المحكمة العليا يقترحهما رئيس المحكمة.

- عضوين يتم اقتراحهما نظرا لكفاءتهما وخبرتهما في الشؤون المالية والمصرفية والمحاسبية يقترحهما وزير المالية.

ولا تتوقف حدود مجال الرقابة للجنة المصرفية عند نشاطات البنوك أو المؤسسات المالية بل تمتد إلى أي شخص له علاقة أو مساهمة مالية[2], وكذلك الشركات المتفرعة عن الشركات الجزائرية والموجودة في الخارج.

3.مركز المخاطر:

يعتبر مركز المخاطر من بين هياكل بنك الجزائر وهو يمثل هيئة أو لجنة تقوم بتنظيم وتسيير البنك المركزي تكلف بجمع المعلومات الخاصة بالقروض الممنوحة وهي معلومات تتعلق بأسماء المستفيدين من القروض[3].

ويسمح مركز المخاطر بتحقيق أهداف نذكر منها:

- تركيز المعلومات في خلية واحدة تقع على مستوى البنك المركزي.
- جمع المعلومات الخاصة بالمخاطر التي تنجم عن نشاطات الإئتمان للبنوك والمؤسسات المالية.
- نشر هذه المخاطر أو منحها للمؤسسات المالية والبنوك مع مراعاة السرية في ذلك.

وأخيرا يمكن القول بأن قانون النقد والقرض حاول إعطاء دور جديد للبنك المركزي والبنوك التجارية ضمن التشريعات التي تخص النظام المالي وهذا في إطار الإصلاحات الاقتصادية التي تشهدها الجزائر من خلال الوظائف التي أوكلت للبنك المركزي واعتباره سلطة نقدية تتحكم في الإصدار النقدي والسوق النقدية وسوق الصرف ومراقبة البنوك التجارية، (وحسب القانون فقد قام بنك الجزائر بإعداد الإجراءات التطبيقية التي تخص الترخيص ونظام المحاسبة الذي تلتزم البنوك بإنشائه, وقد أمر

[1] المادة 144 من قانون 10/90.
[2] الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص: 206.
[3] نفس المرجع، ص: 207.

بعض البنوك بإنشائه, وقد أمر بعض البنوك باستعمال الشروط للحصول على الاعتماد وخاصة المتعلقة بالحد الأدنى لرأس المال الاجتماعي الذي يجب توفره.*

وفيما يخص السياسة النقدية فقد جاء القانون لضبطها وفق متطلبات مرحلة التحول إلى اقتصاد السوق حيث يمكن للبنك المركزي استخدام أدوات السياسة النقدية كعمليات السوق المفتوحة وإعادة الخصم وسياسة الاحتياطي الإجباري, ونجحت الجزائر إلى حد كبير في تخفيض معدل التضخم ليصل إلى نسبة ما بين 2 % -3% وكان ذلك في صالح الاقتصاد الوطني إلى غاية 2003, وظهرت بذلك معدلات فائدة حقيقة موجبة.

وبالتالي فإن قانون النقد والقرض يفترض وصفا نهائيا للاقتصاد الجزائري وخاصة القطاع المصرفي والمالي تماشيا مميزات اقتصاد السوق.

* حيث تم رفع رأس المال هذه السنة من 500 مليون دج إلى 2.5 مليار دج بالنسبة للبنوك، ومن 10 مليون دج إلى 500 مليون دج بالنسبة للمؤسسات المالية، حسب ما جاء به القانون 01/04 الصادر في 4 مارس 2004.

المطلب الثالث : الوضع الحالي للنظام المصرفي الجزائري والإنعكاسات الجديدة

نحاول في هذا المطلب أن نبين الوضع الحالي للنظام المصرفي الجزائري والتحديات التي ستواجه في ظل تحرير تجارة الخدمات المصرفية.

أولا : وضع النظام المصرفي الجزائري :

يشهد القطاع المصرفي الجزائري تطورا نوعيا من حيث عدد البنوك والمؤسسات المالية، أما من الناحية التنظيمية والعملية فتشير الدلائل إلى أن هناك إختلالات كبيرة وأن القطاع المصرفي يسير وفق المناهج التقليدية رغم الإصلاحات المتوالية التي شهدها هذا القطاع.

ويمكن عرض واقع النظام المصرفي الجزائري بالاعتماد على المؤشرات الإيجابية وكذلك المؤشرات السلبية وهي التي تعكس الوضعية الحالية للمنظومة المصرفية.

1. المؤشرات الإيجابية :

1.1- وصل عدد البنوك المعتمدة إلى 28 بنكا* منها 6 بنوك عمومية والبنوك الخاصة تجاوز عددها 22 بنكا معتمدا من قبل مجلس النقد والقرض، منها بنوك جزائرية وأخرى مختلطة وأخرى فروع لبنوك أجنبية.

2.1- نمو كبير في الودائع لدى البنوك الجزائرية إبتداءا من سنة 2000 وخاصة الودائع لأجل، كما هو مبين في الجدول التالي:

جدول رقم (18) : هيكل الودائع في البنوك الجزائرية (المبلغ بمليار دج)

السنة	ودائع تحت الطلب	السنة إلى إجمالي الودائع%	ودائع الأجل	النسبة إلى إجمالي الودائع%	إجمالي الودائع
2000	563.7	36.65	974.3	63.35	1538
2001	661.3	34.87	1235	65.13	1896.3
2002	642.2	30.19	1485.2	69.81	2127.4
2003	718.9	29.43	1724	70.57	2442.9
2004	1127.9	41.69	1577.4	58.31	2705.3
2005	1225.3	43.29	1605.3	56.71	2830.6

المصدر : من إعداد الطالب إعتمادا على:

- مصطفى عبد اللطيف-بلعور سليمان، تحديات العولمة للمصارف العربية واستراتيجية مواجهتها، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الإقتصادية "الواقع والتحديات"،مرجع سابق, ص: 261.
- www.bank-of-algeria .dz/indicateur.htm.le 15/12/2005.

* الخبر، يومية وطنية، عدد 4116 بتاريخ 19 جوان 2004.

ويبين الجدول أن الودائع لأجل تشكل جزءا كبيرا من ودائع البنوك، حيث تراوحت نسبتها ما بين 56.71% و70.57% وهو ما يعني قدرة البنوك الجزائرية على منح القروض.

1.3- توسع النشاط الإقراضي للبنوك الجزائرية وخاصة القروض الموجهة الإقتصاد, وبلغت نسبة الزيادة في القروض التي منحتها البنوك الخاصة 12.4%، كما قامت البنوك العمومية بتوفير التمويل للقطاع الخاص حيث بلغت نسبة 67% سنة 2000 وارتفعت سنة 2003 إلى 83.2%.[1]

ونبين النشاط الإقراضي للبنوك الجزائرية من سنة 2000 إلى سنة 2005 في الجدول التالي:

جدول رقم(19) : النشاط الاقراضي للبنوك الجزائرية (المبلغ: مليار دج)

السنة	قروض موجهة للاقتصاد	قروض موجهة للدولة	إجمالي القروض
2000	993.7	677.4	1671.1
2001	1078.4	569.6	1648.0
2002	1266.7	578.6	1845.3
2003	1380.1	423.4	1803.5
2004	1535.0	20.5-	1514.5
2005	1720.3	357.3-	1363

المصدر: من إعداد الطالب إعتمادا على :
- مصيطفي عبد اللطيف-بلعور سليمان، مرجع سابق، ص 261.
-www.bank-of-algeria .dz/indicateur.htm.le 15/12/2005.

ويتبين أن للبنوك قدرة على منح القروض متوسطة وطويلة الأجل وهذا راجع إلى انتعاش الأوضاع الاقتصادية وانخفاض معدلات الفائدة، وبالأخص فإن للبنوك الجزائرية ودائع كافية لتغطية النشاط الإئتماني.

1.4- إدخال تقنيات جديدة بهدف عصرنة البنوك الجزائرية وتمكينها من مجابهة المنافسة، "ومنها تأسيس شركة النقد الآلي والعلاقات التلقائية ما بين البنوك "ساتيم" والتي تعد فرعا للبنوك العمومية، وقد قررت الشركة البدء في تطبيق نظام الدفع ببطاقات الإئتمان* ما بين البنوك الرئيسية مع نهاية فيفري 2005"[2].

1.5- مع البدء في عملية تحرير القطاع المصرفي الجزائري يلاحظ في الفترة الأخيرة حصول بعض البنوك الخاصة الأجنبية أو فروع هذه البنوك على الاعتماد من طرف بنك الجزائر والبدء في

[1] www.bank-of-Algeria.dz.communicat.htm. le 20/12/2005.

* حيث أوضحت الشركة أن نظام الدفع يستخدم هياكل وبنى خاصة بالدفع مؤمنة ومطابقة للمقاييس المعتمدة من قبل هيئة الدفع الأوروبية "أورواباي, ماستر كارد, فيزا" ويسمح هذا النظام المؤمن بتفادي كل عمليات الغش والتزوير والعمل وفق المعايير المعتمدة دوليا.

[2] الخبر يومية وطنية، عدد 4623 بتاريخ 7 فيفري 2005.

العمل, "كما قررت أكبر البنوك الإسبانية دخول السوق الجزائرية ومن أول البنوك التي ستبدأ العمل في الجزائر نجد البنك المركزي الإسباني "سانتاندر" وعدد من البنوك الهامة منها بنك "كايكسا".

1.6- فرض إجراءات أكثر صرامة على البنوك، كما وضع بنك الجزائر آليات جديدة تخص الرقابة والإنذار كما هو مبين في الأمر رقم 11/03 الصادر في 26 أوت 2003، وجاءت هذه الإجراءات كنتيجة للهزة التي تعرض لها النظام المصرفي الجزائري على إثر قضيتي بنك الخليفة والبنك التجاري والصناعي الجزائري, وفي هذا السياق حدد القانون رقم 01/04 الصادر في 04 مارس 2004 الحد الأدنى لرأس المال المسموح به لتأسيس بنك وهو 2.5 مليارد ج، و500 مليون دينار جزائري بالنسبة للمؤسسات المالية"[1], وكان الهدف من هذه الزيادة في رأس المال بالنسبة للبنوك هو تدعيم قاعدة رأس المال، وزيادة حجم الأصول مما يجعلها قادرة على المنافسة.

2. المؤشرات السلبية:

1.2- تسيطر البنوك العمومية على تمويل الإقتصاد حيث تقدم 95% من القروض، وتبقى مساهمة البنوك الخاصة ضعيفة وذلك لعدة أسباب منها ما يتعلق بمجال عملها حيث تتوجه البنوك الخاصة إلى تمويل العمليات التي تتميز بالمضاربة والمردود السريع, وكذلك فإن عملية إنشاء البنوك الخاصة جاءت في مرحلة متأخرة.

ولهذا السبب -أي سيطرة البنوك العمومية على 95% من القروض- يمكن القول بأن نشاط البنوك الخاصة سينحصر في مجالات محدودة وأن البنوك والمؤسسات المالية الأجنبية لن تؤدي دور فاعل في الإقتصاد مما سيؤثر على دور البنوك الخاصة في الجزائر.

2.2- توزيع الوكالات للبنوك العمومية يظل غير كاف إذ يقدر بـ 1000 وكالة بالنسبة للبنوك الثمانية الرئيسية أي ما نسبته وكالة بنكية واحدة لكل 30 ألف ساكن.

3.2- "هناك تمييز في التعامل بين البنوك الخاصة الوطنية والبنوك الخاصة الأجنبية حيث يمنع على البنوك الجزائرية الوصول إلى السوق النقدية بينما البنوك الخاصة الأجنبية يحق لها ذلك."[2]

4.2- خلو الساحة المصرفية الجزائرية من البنوك الخاصة ذات رأس المال الجزائري بعد سحب الاعتماد من آخر بنكين وهما أركو بنك ومنى بنك، وهذا ما يؤدي إلى سحب ثقة المتعالمين الاقتصاديين من بقية البنوك الأخرى.

[1] الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الجريدة الرسمية، عدد 27 بتاريخ 2004/04/28.
[2] الخبر، يومية وطنية، عدد 4116 بتاريخ 19 جوان 2004.

2.5- مستحقات البنوك على المؤسسات العمومية الاقتصادية تقدر بحوالي 1274 مليار دج أي ما يقارب 15 مليار دولار وهي تعتبر وضعية جد مثقلة بالديون.

2.6- هناك تداول نقدي هام خارج الجهاز المصرفي "حيث قدرت هذه الكتلة بـ15 مليار دولار تتداول خارج البنوك، وقد حذر وزير المالية من أن السيولة المالية الموجودة خارج البنوك والتي اعتبرها "كبيرة جدا" تشكل خطرا على الإقتصاد الوطني"[1], وبالتالي نبين بأنه يجب اتخاذ إجراءات لدمج هذه الأموال في السوق وإخراجها من إطارها الموازي, كأن تنظم الحكومة أو ترسم الأسواق الموازية لصرف العملات، مثل سوق بور سعيد بالعاصمة التي تتداول بها يوميا الملايين من أوراق العملة الصعبة.

7.2- من ناحية تقديم الخدمات فالبنوك الجزائرية تقدم خدمات مصرفية تقليدية لا تواكب التطور الحاصل في المجال المصرفي مما يقلل من قدرتها التنافسية وبقائها في السوق على ضوء اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية ونوضح هذا المجال أن:

- نظام الدفع الإلكتروني الذي شرع في تطبيقه والذي يخص البنوك فشل في تحقيق الأهداف الأساسية، ذلك أن معظم الموزعات الآلية معطلة أو خارج الخدمة وبالتالي فإن البطاقات الإئتمانية تعتبر عديمة الفعالية.
- مشروع "ريس" أو شبكة ما بين البنوك المتخصصة تم الشروع في تنفيذه في ديسمبر 1999 وكلف أكثر من 20 مليون أورو حيث يخص هذا المشروع معالجة الصكوك بصورة آلية واختصار المدة الزمنية للتعاملات المالية والمصرفية، ليتم إلغاؤه بقرار سياسي وأدى ذلك إلى تأخر كبير في تسيير العمليات المالية.

8.2- تعطل مشاريع توأمة البنوك العمومية الجزائرية مع بنوك أوروبية والتي كانت من المفترض أن تمهد لفتح رأس مال البنوك العمومية وإقامة مشاريع شراكة, حيث أن العملية الأولى لفتح رأس مال القرض الشعبي الجزائري مع "سوستي جينرال" الفرنسية قد فشلت.

9.2- غياب إستراتيجية التسويق البنكي لدى البنوك.

10.2- ضعف الإدخار بسبب انخفاض معدلات الفائدة وتوفر الاستثمارات المربحة في السوق السوداء- أكثر من 1400 مليار دج تتداول خارج الدائرة الرسمية كما ذكر سابقا- مما يؤثر على تنمية موارد البنوك التجارية.

11.2- معالجة ملفات القروض تستغرق عدة شهور بينما المعيار المعتمد أساسا هو ما بين 30 يوما و45 يوما ما بين قروض الاستغلال والاستثمار.

---

[1] البنوك المساهمة في المرحلة الأولى من العملية هي : -BNA-BADR-CPA-BDL-BEA-CNEP.BANQUE .CNMA-BARACA.

12.2- البنوك الجزائرية غير مهيأة لاعتماد المقياس المطبقة في مجال مخاطر الإئتمان والرقابة الداخلية, "وأشار الخبير المالي جون ميشال باياس، شريك مكتب الخبرة والدراسات الدولي، أن تطبيق اتفاقية بال2 في الواقع الجزائري الحالي سيكون غير فعال ومعاكس لما ينتظر منه"[1] فالبنوك الجزائرية تتعامل مع المخاطر بطريقة تقليدية مما يصعب عليها إدارة وتجنب الأزمات المالية المفاجئة.

13.2- ضعف الكفاءة لدى الموظفين في البنوك وعدم قدرتهم على استخدام الأساليب المتطورة ذلك لأن عددا كبيرا منهم لم يتلق تكوينا تقنيا معمقا بل تلقوا تكوينا ميدانيا فقط.

14.2- ضعف كبير في استخدام التكنولوجيا المصرفية فالأعمال المصرفية التقليدية هي التي تميز البنوك الجزائرية، مما يجعلها غير قادرة على المنافسة في ظل تحرير تجارة الخدمات المصرفية.

ثانيا : التحديات التي تواجه البنوك الجزائرية بعد تحرير تجارة الخدمات المصرفية :

هناك العديد من التحديات التي تواجه البنوك الجزائرية بسبب سياسات الإنفتاح والتحرر الاقتصادي التي انتهجتها الجزائر وبسبب سعي الجزائر كذلك إلى الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وتوقيعها على اتفاقية تحرير التجارة في الخدمات المصرفية، ومن أهم هذه التحديات نذكر:

1. <u>المنافسة العالمية:</u>

ستزداد المنافسة في السوق المصرفية الجزائرية بعد تحرير تجارة الخدمات المصرفية ذاك أن البنوك الأجنبية سوف تفرض هذا الوضع التنافسي من خلال العديد من المميزات باعتبارها بنوك عالمية وهي بذلك تقدم خدمات مصرفية متطورة، وتعتمد كذلك على تكنولوجيا عالية إلى جانب توفر رؤوس الأموال لديها، مما يحتم على البنوك الجزائرية مواجهة هذه الضغوط التنافسية بالاعتماد على العديد من الاستراتيجيات.

2. <u>النزعة نحو التدويل:</u>[2]

"يقصد بالتدويل تزايد التعاون بين الدول والمؤسسات المصرفية المختلفة المتواجدة بتلك الدول في المجال المصرفي والمالي، وذلك ما يؤدي إلى:

- زيادة عدد البنوك والمؤسسات المالية الأجنبية في السوق المصرفية الجزائرية.
- تزايد أصول البنوك الأجنبية العاملة في السوق الجزائرية.

3. <u>التوريق:</u>

[1] الخبر، يومية وطنية، عدد 4659 بتاريخ 23 مارس 2006.

[2] زيدان محمد-دريس رشيد، <u>متطلبات اندماج البنوك الجزائرية في الاقتصاد العالمي</u>، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية "الواقع والتحديات"، مرجع سابق، ص: 411.

يعتبر التوريق من أهم ملامح أسواق المال الدولية، وتعني عملية التوريق تحويل القروض المصرفية إلى أوراق مالية تطرح للتداول، وهذا لا يعني إلغاء مخاطر القروض، بل هو نقلها إلى مقرضين آخرين وهم مشتروا الأوراق المالية.

2. الإندماجية:

وهي من بين الاتجاهات الجديدة التي ميزت العمل المصرفي و تظهر رغبة البنوك في الحفاظ على تواجدها عالميا وتقديم خدمات مصرفية متنوعة وتقوية قاعدة رأسمالها، وهذا من خلال عمليات التجمع والاندماجية، التي ظهرت بسبب المنافسة الشديدة في السوق المصرفية العالميةو التي خلقتها عمليات التحرر المالي.

هذا بالإضافة إلى جملة من التحديات الداخلية التي تواجه البنوك الجزائرية نذكر أهمها:

- ✓ صغر حجم البنوك الجزائرية.
- ✓ ضعف كفاءة أنظمة المدفوعات.
- ✓ القروض المتعثرة.
- ✓ ضعف استخدام التكنولوجيا المصرفية.
- ✓ ضيق السوق النقدية والمالية.

من خلال عرض واقع النظام المصرفي الجزائري والتحديات التي تواجهه يتبين أن البنوك الجزائرية في وضعية تجعلها عاجزة على المنافسة ذلك أن عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية ستخلق معها العديد من الآثار السلبية مما يتطلب التعامل معها بشكل يضمن بقاء واستمرار البنوك الجزائرية للعمل في الساحة المصرفية وعدم فقدان ثقة المتعاملين.

المبحث الثاني : الآثار المتوقعة لتحرير تجارة الخدمات المصرفية على القطاع المصرفي الجزائري- مع الإشارة إلى إنضمام الجزائر إلى OMC واتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي-

إن انضمام الجزائر إلى الاتفاقية العامة لتحرير تجارة الخدمات والتي تشمل الخدمات المالية والمصرفية يخلق معه العديد من الآثار والانعكاسات ذلك أن جوهر الاتفاقية بشأن تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية يكمن في الالتزامات المتعلقة بفتح الأسواق لصالح موردي الخدمات الأجانب وكذلك مبدأ المعاملة الوطنية، وعليه فإن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة له عدة انعكاسات، وهذا ما سيتم عرضه في هذا المبحث حيث سنتطرق أولا إلى مراحل انضمام الجزائر إلى

المنظمة العالمية للتجارة، ونبين الآثار المتوقعة لتحرير تجارة الخدمات المصرفية على الجهاز المصرفي الجزائري، ونشير أخيرا إلى الجانب المالي من اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي.

المطلب الأول : مراحل انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة

إلى حد اليوم نجد أن أعضاء المنظمة العالمية للتجارة في تزايد مستمر، وهذا يدل على أن هناك مزايا تستفيد منها الدول الأعضاء بهذه المنظمة، وهذا ما تسعى إليه الدول النامية ومن بينها الجزائر.

أولا : الأهداف التي تسعى الجزائر لتحقيقها من إنضمامها إلى OMC :

1. انعاش الإقتصاد الوطني:

من المرتقب أن تكون هناك زيادة وارتفاع في حجم وقيمة المبادلات التجارية وبالتالي ارتفاع المنافسة بحيث يصبح المنتجين المحليين مجبرين على تحسين منتجاتهم وخدماتهم من أجل البقاء والاستمرار في السوق.

2. تشجيع الاستثمارات:

حيث قدمت الجزائر ضمن برامج الإصلاح الاقتصادي عدة مزايا للمستثمرين المحليين و الأجانب، وقد تضمن قانون النقد والقرض 10/90 عدة تحفيزات كالإعفاءات الضريبية والمساواة بين المستثمرين المحليين والأجانب في مجال الامتيازات، وبالتالي فإن انضمام الجزائر إلى هذه المنظمة قد يمكنها من فتح المجال بصفة أوسع أمام الاستثمارات الأجنبية.

مع العلم أنه تم إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة*، الذي انطلق رسميا في النشاط في مارس 2004، "وقدم الصندوق لحد الساعة 98 ضمانا لمشاريع منتجة، والبنوك قامت بتمويل 34% من المشاريع التي ضمنها الصندوق."[1]

3. مسايرة التجارة الدولية:

حيث تتمكن الجزائر من مسايرة التطورات الحديثة والاحتكاك بالمنتجات والخدمات الأجنبية.

4. الاستفادة من المزايا التي تمنح للدول النامية الأعضاء بالمنظمة:

هذه المزايا تعتبر محفز لانضمام الجزائر إلى المنظمة ومن أهم هذه المزايا نذكر:

- ✓ حماية المنتجات والخدمات الوطنية من المنافسة في المدى القصير من خلال التحرير التدريجي الذي تصل مدته إلى 10 سنوات بدلا من 06 سنوات بالنسبة للدول المتقدمة.

* للإشارة فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحتل في الاقتصاديات الغربية ما يقارب 80% من السوق, بينما في الجزائر وحسب الإحصائيات التي قامت بها وزارة هذا القطاع سنة 2002 فإنها تتمثل فيما يقارب 179 مؤسسة حيث ينبغي أن تصل إلى 600 ألف مؤسسة حسب المعدل العالمي بالنسبة لعدد السكان.

[1] الخبر، يومية وطنية، عدد 4661 بتاريخ 2006/03/26.

- ✓ الاستفادة من الإعفاءات الخاصة بالدول النامية التي تمس عدة قطاعات.
- ✓ يمكن فرض شروط تتعلق بإستعمال نسبة من السلع المحلية من طرف المؤسسات الأجنبية لمدة تصل إلى 08 سنوات.

ونجد انه بعد إنشاء المنظمة العالمية للتجارة قد تحررت التجارة العالمية بشكل كبير وهذا ما قد يسمح للجزائر جراء انضمامها إلى هذه المنظمة من الوصول إلى أسواق الدول المتقدمة في حالة الاستفادة من الفرص واستغلالها بشكل جيد.

ثانيا : الإصلاحات الإقتصادية في الجزائر قبل الإنضمام إلى OMC :

قامت الجزائر بعدة إصلاحات هيكلية مست مختلف الميادين الاقتصادية فإلى جانب الإصلاحات التي مست الجهاز المصرفي والتي تم التطرق إليها سابقا عرفت الجزائر نوعا جديدا من الإصلاحات بحيث تم اللجوء إلى مساعدات الهيئات المالية الدولية.

1. إعادة الهيكلة:

بدأت عملية إعادة الهيكلة في الثمانينات وذلك بسبب الاختلالات المتعددة في الإستثمار التي كان يعاني منها الجهاز الإنتاجي حيث كان هناك ضعف كبير في أداء المؤسسات وهذا راجع لعدة أسباب من أهمها:

- ✓ عدم تحسيس مسيري المؤسسات بالدور الرئيسي للمؤسسة والمتمثل في خلق الثروة والنمو.
- ✓ الاختلال الدائم في مالية المؤسسات العمومية.
- ✓ الحجم الكبير للمجمعات الصناعية ما أدى إلى تفشي البيروقراطية في التسيير.
- ✓ مركزية القرار حيث يتم اتخاذ القرار دون الاعتماد على استراتيجية مستمرة.

"وإعادة الهيكلة هي مجموعة من الإجراءات تقوم بها الدولة من أجل تنشيط الاقتصاد الوطني واستعادة حركيته، بتحسين عمل أسواق رأس المال العمل والسلع وهذه العملية تستمر عبر القضاء أو التخفيف من الاختلالات الداخلية والخارجية."[1]

2. إعادة الهيكلة العضوية:

ويقصد بها "تقسيم المؤسسات إلى مؤسسات صغيرة الحجم، حتى يتمكن المسيرون من التحكم فيها وتحسين مردودريتها المالية والإقتصادية، وفي هذا الصدد كلفت لجنة وطنية لإعادة الهيكلة."[2]

3. إعادة الهيكلة المالية:

[1] طواهر محمد التهامي-ناصر دادي عدون، تقييم نتائج برنامج التعديل الهيكلي على الاقتصاد الجزائري وآفاقه، مجلة العلوم القانونية والإقتصادية, جامعة الجزائر، عدد: 04, 2001 , ص:45

[2] A-BRAHIMI, L'économie Algérienne, Edition Dahleb, Alger, 1991, P: 339.

تم اللجوء إليها بسبب العجز المالي الكبير الذي عاني منه القطاع الإنتاجي وتهدف إعادة الهيكلة المالية إلى:[1]

- ✓ القيام بإصلاحات تنظيمية للتحكم في الأعباء.
- ✓ القيام بتسوية كل الحقوق بين المؤسسات وتغيير أشكال تمويل الاستثمارات .

4. إستقلالية المؤسسات العمومية:

وهي عبارة عن مرحلة ثانية لتحضير شروط الدخول إلى اقتصاد السوق حيث تم الشروع في تحويل عدد من المؤسسات العمومية إلى مؤسسات اقتصادية والتي تهدف إلى الفصل بين وظيفة المؤسسة والدولة.

وسعت السلطات من خلال تطبيق استقلالية المؤسسات العمومية إلى تحقيق الأهداف التالية:[2]

- ✓ وضع منهج لتنظيم الإقتصاد الوطني.
- ✓ تحسين فعالية المؤسسات العمومية والاقتصادية.
- ✓ التسيير الأحسن للموارد البشرية.
- ✓ رفع التدخل المباشر للدولة.

5.التطهير المالي:

عندما طبقت استقلالية المؤسسات تم اللجوء إلى عملية التطهير المالي "بهدف القضاء على المديونية أو التقليل منها والقضاء على العجز المالي حتى تصبح المؤسسة تتمتع بهيكل مالي متوازن."[3]

ونشير إلى أن آخر عملية لإعادة رسملة البنوك العمومية وتطهير الديون المستحقة على المؤسسات العمومية والدولة كلفت حوالي 340 مليار دج, وعملية تطهير البنوك تمثل 60% من الدين الداخلي للجزائر."[4]

6. التعديل الهيكلي:

لجأت الجزائر إلى طلب مساعدة صندوق النقد الدولي لحماية الإقتصاد الوطني من الإنهيار حيث تميز باختلالات في التوازنات الداخلية والخارجية مع وصول معدل التضخم إلى 28.3% سنة 1995".[5]

---

[1] Opcit, P: 392.

[2] متحاوي محمد، المنظمة العالمية للتجارة OMC وانضمام الجزائر إليها والآثار المرتقبة على الاقتصاد الوطني، مذكرة ماجستير، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2003، ص: 95.

[3] المرجع السابق، ص: 96.

[4] Le Quotidien d'Oran, Quotidien national, N°3232, le 11/08/2005.

[5] عبد المجيد بوزيدي، تسعينات الاقتصاد الجزائري، موفم للنشر، الجزائر، 1999, ص: 42.

وبرنامج التعديل الهيكلي يمثل مجموعة من السياسات الاقتصادية التي تهدف إلى تحقيق التوازن المالي في الطلب والعرض الكليين و يتولى إعدادها وتمويلها صندوق النقد الدولي والبنك العالمي, وتتكون إجراءات التعديل الهيكلي من العناصر التالية:

- ✓ إعادة التوازن في الميزانية المالية.
- ✓ تعديل القطاع العمومي والخوصصة.
- ✓ مراجعة سياسة سعر الصرف من خلال إعادة تقييم العملة الوطنية.
- ✓ مراقبة الكتلة النقدية عن طريق إعادة تقييم سعر إعادة الخصم.
- ✓ تحرير المبادلات التجارية بتحرير التجارة الخارجية.

وفيما يخص السياسة النقدية فقد تضمنت إجراءات متعلقة بإصلاح المنظومة المصرفية نذكر منها:[1]

- الوصول إلى تحقيق معدل فائدة حقيقي موجب.
- العمل على التحويل التدريجي للدينار في المعاملات الخارجية.
- فتح سوق صرف مرن بمعنى إنشاء سوق للعملة الصعبة بين البنوك.
- تخفيض قيمة العملة الوطنية.
- تخفيض نسبة التضخم والقضاء على التمويل النقدي من طرف الدولة.

ما يمكن ملاحظته أن الإصلاحات الإقتصادية في الجزائر قد حققت بعض النتائج منها تخفيض معدل التضخم "ليصل إلى حوالي 3% حتى سنة 2003 والوصول إلى معدل فائدة موجب"[2] وتخفيض المديونية الخارجية إلى أقل من 16 مليار دولار مع ارتفاع احتياطي الصرف إلى أكثر من 62 مليار دولار[2]مع العلم أن السبب الرئيسي في هذا هو ارتفاع أسعار البترول في الأسواق العالمية حيث تجاوز 60 دولار للبرميل الواحد.

ثالثا : إجراءات ومراحل مفاوضات الجزائر مع أعضاء OMC :

1. إجراءات الحصول على العضوية:[3]

1.1- تقديم طلب الإنضمام: قامت الجزائر بتقديم طلب عضوية المنظمة فعليا في جوان 1996، وذلك باتباع الإجراءات القانونية التي تنص عليها أحكام المادة 12 من اتفاقية المنظمة و قامت الجزائر بتقديم مذكرة إلى سكريتارية المنظمة ووزعت هذه المذكرة على كل دول الأعضاء كما تم إعداد فريق عمل يتكون من عدة خبراء وكلف بمتابعة ملف انضمام الجزائر إلى المنظمة.

---

[1] طواهر محمد التهامي-ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص: 11.

[2]www.bank of Algeria.dz/thm, Le 28-09-2004.

[2]www.elkhabar.com/quotidien/lire, le 25/04/200.

[3] متحاوي محمد، مرجع سابق، ص: 82.

2.1- تقديم مذكرة السياسة التجارية: قدمت الجزائر مذكرة تشرح فيها سياستها التجارية في جوان 1996 وكانت تحتوي هذه المذكرة على العناصر التالية:

- شرح الخطوط العريضة للسياسة الاقتصادية.
- تقديم المعلومات ذات الطابع العام، المتعلقة بسياسة المؤسسات الجزائرية وتنظيمها.
- شرح وتوضيح لتجارة السلع من خلال تنظيم الصادرات والواردات.

3.1- تقديم الالتزامات: بعد مناقشة التجارة تقوم الدولة بعرض جداولها الأولية الخاصة بالتنازلات في شكل مسودة وتحتوي الالتزامات في مجال الخدمات على ما يلي:

- القطاعات والقطاعات الفرعية الخدمية التي يتم فتحها أمام الموردين الأجانب.
- شروط النفاذ لكل خدمة أو قطاع فرعي.

2. مراحل المفاوضات مع أعضاء OMC:

جاءت مراحل مفاوضات الجزائر مع أعضاء المنظمة كما يلي:

1.2- المرحلة الأولى: 1998/1996:

إنطلقت أولى جولات المفاوضات سنة 1996 مباشرة بعد تقديم مذكرة السياسة التجارية حيث تلقت الجزائر مجموعة من الأسئلة من عدة دول وهي دول الاتحاد الأوروبي واليابان وأستراليا ، حيث تناولت مختلف أوجه النشاط الاقتصادي وبعض الأسئلة حول:

- ✓ تأسيس الشركات.
- ✓ النظام المصرفي والنظام الجبائي.
- ✓ نشاطات البنوك وتنقل رؤوس الأموال وفروع البنوك الأجنبية وغيرها.

2.2- المرحلة الثانية: 2002/2000:

من خلال الأسئلة التي تلقتها عملت الجزائر على تعديل سياساتها وفقا للسياسات المعمول بها على مستوى المنظمة، وقدمت الجزائر مذكرة جديدة معدلة في جوان سنة 2001, تضمنت أهم الإصلاحات الاقتصادية التي قامت بها وتلقت الجزائر في هذه المرحلة مجموعة من الأسئلة تتعلق في مجملها بالمنظومة الجمركية.

3.2- المرحلة الثالثة: أكتوبر 2002:

حيث أن مرحلة الأسئلة قد انتهت في جوان 2002 وبهذا تكون الجزائر قد انتهت من المفاوضات متعددة الأطراف لتنتقل إلى المفاوضات الثنائية مع الدول الأعضاء في المنظمة، والتي ركزت على العديد من النقاط مثل تحرير الأسعار وموضوع تصدير واستيراد بعض المواد.

وأخيرا يمكن القول بأن موضوع انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة أصبح أكيدا وهي بذلك تكون مضطرة أي الجزائر إلى التوقيع على جميع الاتفاقيات المتعلقة بالتجارة في السلع

وحماية حقوق الملكية الفكرية وكذلك التوقيع على اتفاقية التجارة في الخدمات المالية و المصرفية والتي يجب أن تراعي الجزائر معها العديد من النقاط نذكر منها:

- قدرة البنوك الجزائرية على المنافسة أمام الخدمات التي تقدمها البنوك الأجنبية.
- الآثار المرتقبة لتحرير تجارة الخدمات المصرفية على الجهاز المصرفي عند فتح المجال أمام المنافسة الأجنبية، وهذا ما سنحاول التطرق إليه من خلال المطلب الموالي.

المطلب الثاني : المزايا المحتملة لتحرير تجارة الخدمات المصرفية على القطاع المصرفي الجزائري

إن تحرير تجارة الخدمات المصرفية أمر من شأنه أن يحقق العديد من المزايا والمنافع تعود على القطاع المصرفي، وذلك من خلال العناصر التالية:

1. قد يؤدي تحرير تجارة الخدمات المصرفية إلى جعل القطاع المصرفي الجزائري أكثر كفاءة، حيث أن تعميق المنافسة نتيجة لدخول البنوك الأجنبية يدفع البنوك الجزائرية إلى التحسين من جودة الخدمات المصرفية، وتحسين الإدارة وزيادة كفاءة العاملين بالبنوك وتكوينهم تكوينا تقنيا معمقا يتماشى والتطورات الحاصلة في المجال المصرفي.
2. بفعل التواجد التجاري للبنوك الأجنبية في الجزائر من الممكن أن تحقق البنوك الجزائرية العديد من المنافع بخصوص نقل المعرفة والتكنولوجيا كونها تعمل جنبا إلى جنب مع البنوك الأجنبية.
3. دفع موضوع انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة والتوقيع على اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية الحكومة الجزائرية إلى وضع إستراتيجية جديدة لتحسين أداء القطاع المالي والمصرفي، وقد ساعدت السياسة الجديدة على تحقيق بعض الإنجازات منها:
   - ✓ تأسيس بنوك جديدة خاصة والبدء بفتح رؤوس أموال بعض البنوك العمومية.
   - ✓ الدخول التدريجي للبنوك الأجنبية إلى الجزائر.
   - ✓ تأسيس سوق للأوراق المالية.
   - ✓ متابعة الهيكلة التنظيمية للبنوك العمومية.

"ويقول مدير عام بنك الجزائر الخارجي أن السياسة الحكومية جعلت هذه البنوك مختلفة تماما عما كانت عليه قبلا، وأن البنوك الجزائرية العمومية أدخلت تعديلات على نظمها أكثر مما ظهر إلى العلن واليوم بات لكل البنوك حسابات شفافة متوافقة مع تنظيمات البنك المركزي المتوافقة بدورها مع المقاييس العالمية"[1].

[1] محمد طربيش، حقائق جديدة ، مقال منشور في: http.www.bank.of.Algeria.dz le :30-04-2006.

4. تدفع عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية البنوك الجزائرية إلى إتباع مقاييس عالمية لتطوير نظام المعلومات، وقد قامت بعض البنوك الجزائر تعزيزا لقدراتها التنافسية إلى إدخال تقنيات الإعلام الآلي والتكنولوجيات الجديدة.

ومن أمثلتها بنك الفلاحة والتنمية الريفية وتظهر أهم المقاييس التي اتبعها في الجدول التالي:

جدول رقم (20) : مقاييس تطوير نظام المعلومات (BADR)

السنة	المقياس والتقنيات الجديدة
1998	- تشغيل بطاقة السحب ما بين البنوك.
2002-2000	- وضع برنامج خماسي فعلي يرتكز خاصة على عصرنة البنك وتحسين الخدمات.
2000	- القيام بفحص دقيق لنقاط القوة والضعف للبنك وإنجاز مخطط تسوية للمؤسسة بمطابقة القيم الدولية.
2001	- التطهير الحسابي والمالي. - تحقيق مشروع البنك الجالس مع الخدمات المشخصة. - إدخال مخطط جديد في الحسابات على مستوى المحاسبة المركزية.
2002	- تقييم نظام الشبكة المحلية مع إعادة تنظيم البرامج. - تعميم البنك الجالس مع الخدمات المشخصة على جميع الوكالات الرئيسية.
2003	- إدخال نظام (SYRAT) وهو نظام تغطية الأرصدة عن طريق الفحص السلكي دون اللجوء إلى النقل المادي للقيم. - تأسيس نادي الصحافة تشجيعا لمبدأ التداول الحر للمعلومات البنكية، وكذا تعريف الزبائن بمختلف خدمات البنك.
2004	- إدخال طرق العمل بالنقود الآلية. - التحضير لإدخال برنامج E-GOUVERNEMENT في مختلف الوكالات.

المصدر: من إعداد الطالب إعتمادا على:

- بن سعد زينة-مباركي سمرة، المعرفة في البنوك الجزائرية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي الثالث حول تسيير المؤسسات، جامعة بسكرة، يومي 12 و13 نوفمبر2005، ص: 372

- BADR-IINFO, revue N^0 36, décembre 2003, P: 15.

5. "تخفيض تكاليف الخدمات المصرفية وتوفير المزيد من الخدمات للعملاء كما أن المنافسة تدفع البنوك إلى تخفيض معدلات الفائدة وكذا تلبية احتياجات العملاء الخاصة والتمويلية، وتقديم النصائح الخاصة باستراتيجيات الاستثمار".[1]
6. تؤدي عمليات تحرير تجارة الخدمات المصرفية إلى توسيع وتعميق السوق المالية في الجزائر من خلال إزدياد حجم المعاملات ومجال الخدمات وكذلك من خلال إتباع أدوات عملية غير مباشرة للتحكم في الإئتمان مثل عمليات السوق المفتوحة التي تساعد بدورها على تطوير وتنمية السوق المالية، وبالتالي من الممكن أن تتحسن السياسة النقدية ذلك أن تحرير القطاع المصرفي يجبر الحكومة على تبني سياسة نقدية مناسبة ويقلل من التدخل الحكومي المباشر.
7. إن تحرير تجارة الخدمات المصرفية والمالية يؤدي إلى زيادة وتسهيل تدفق رؤوس الأموال إلى الجزائر وهذا يعمل على تخفيض تكلفة الاستثمار من خلال انخفاض سعر الفائدة، وكذلك بالنسبة للدول التي تقوم بتصدير رأس المال فهذا من شأنه أن يرفع من عوائد استثمار رأس المال لديها وبالتالي يمكن الوصول إلى أسعار فائدة متساوية بين الدول.
8. إن انفتاح السوق المصرفية الجزائرية على عدد كبير من المنافسين سوف يقلل من درجة احتكار البنوك العمومية للسوق.
9. وفقا لمبادئ الاتفاقية –مبدأ الدولي الأولى بالرعاية والمعاملة بالمثل- فإن هناك إمكانية لوصول الخدمات المصرفية الجزائرية إلى أسواق الدول المتقدمة عن طريق تأسيس الفروع واحتكاكها مع البنوك الأجنبية وما يمثله ذلك من فرصة كبيرة أمام الجهاز المصرفي الجزائري يجب استغلالها.
10. بما أن الاتفاقية أتاحت لكل دولة نامية الحق في تحديد التزاماتها بشأن القطاعات الخدمية التي تفتح أمام المنافسة الأجنبية فإن هذا يمثل فرصة أمام الحكومة الجزائرية بعدم إدراج الخدمات التي لا تقوى على المنافسة في جدول الالتزامات.

وما يمكن قوله هو أنه بعدما كانت البنوك الجزائرية الوحيدة على الساحة بات عليها أن تتقن شروط المنافسة في السوق الحرة، وهنا تبدو أهمية الإصلاحات المالية والمصرفية في بناء قطاع مصرفي كفء ومستقر كما يمكن أن تساهم الحكومة الجزائرية في الإعداد لمؤسسات مصرفية قادرة على العمل في مناخ تنافسي، ذاك أن عملية دخول المؤسسات المصرفية الأجنبية يتم بواسطة إشراف البنك المركزي الذي يحدد قدرة إستيعاب السوق المصرفية الجزائرية ويقوم كذلك بوضع سياسات وشروط المنافسة، كما أن البنوك الأجنبية ملزمة بالتقيد بجميع القواعد التي يضعها البنك المركزي لتنظيم وإستقرار الجهاز المصرفي.

[1] عبد المطلب عبد الحميد, مرجع سابق، ص: 128.

المطلب الثالث : مخاطر تحرير تجارة الخدمات المصرفية على القطاع المصرفي الجزائري

يبدو واضحا أن عمليات تحرير تجارة الخدمات المصرفية سوف تخلف العديد من الآثار السلبية على الجهاز المصرفي الجزائري وأن البنوك الجزائرية ستواجه العديد من التحديات وذلك نظرا لواقع القطاع المصرفي الجزائري كما أشير إليه سابقا، ونبرز أهم الآثار السلبية في العناصر التالية:

1. خلق نوع من المنافسة غير المتكافئة مع البنوك الأجنبية نظرا لمحدودية إمكانية البنوك الجزائرية وانخفاض قدرتها التنافسية واعتمادها على تقديم الخدمات المصرفية التقليدية.
2. سيطرت البنوك الأجنبية على عدد كبير من الخدمات المصرفية التي تتمتع فيها بميزة تنافسية.
3. زيادة الضغوط التنافسية من خلال إجبار البنوك الجزائرية على مزاولة عدد كبير من الأنشطة الجديدة في فترة وجيزة تماشيا مع الخدمات المصرفية المتطورة والجديدة التي تقدمها البنوك الأجنبية.
4. يعتبر حجم أصول ورؤوس أموال البنوك الجزائرية صغيرا مقارنة بالبنوك العالمية التي اتجهت إلى تكوين كيانات مصرفية عملاقه من خلال عمليات التكتل والإندماج "حيث ظهرت وحدات مصرفية ومالية كبيرة تناهز أرقام الميزانية الواحدة منها أكثر من عشرة أمثال مجموعة الميزانية المجمعة لعدد كبير من البنوك التجارية "[1], في وقت نجد فيه أن البنوك الجزائرية هي بنوك صغيرة الحجم وما يترجم ذلك هو أن "السبب الرئيسي لسحب الإعتماد من جميع البنوك الخاصة الجزائرية هو عدم تطبيقها للمادة 95 من الأمر 11/03 الصادر في 26 أوت 2003 والمتعلقة بالرفع من قيمة رأس المال إلى 2.5 مليار دج."[2]
5. تعرض البنوك والمؤسسات الجزائرية لفقد جانب من حصتها في السوق الجزائرية في ظل التكتلات الدولية كما أشير إليه في النقطة السابقة.
6. قد تؤثر المؤسسات المصرفية والمالية الأجنبية على السياسة النقدية والإئتمانية في الجزائر، بحيث قد تكون لهذه المؤسسات سياسات تسويقية تعمل على تخصيص نسب عالية من موجوداتها لإستثمارها في إقراض القطاعات الإقتصادية وهذا ما لا يتماشى مع أهداف الحكومة الجزائرية التي تسعى إلى الحد من الضغوط التضخمية.
7. إتباع البنوك الأجنبية لنظم تكنولوجية متطورة قد لا تستطيع البنوك الجزائرية التمتع بها في الأجل القصير مما يفقدها لأي ميزة تنافسية في هذا المجال.

---

[1] إبتهاج مصطفى عبد الرحمن، مرجع سابق، ص: 176.
[2] الخبر, يومية وطنية، عدد 4667 بتاريخ 2006/04/02.

8. هناك تخوف بعدم قيام البنوك الأجنبية إلا بخدمة القطاعات المربحة من السوق بما يعرف بالإختيار المفضل وعدم وصول الخدمات المصرفية إلى قطاعات معينة.
9. قد لا تحتمل السوق المصرفية الجزائرية دخول عدد كبير من المؤسسات المصرفية الأجنبية والتي تؤدي وفرتها إلى حدوث أزمات في القطاع المصرفي ذاك أن العديد من البنوك سوف تعمل في سوق مصرفية محدودة.
10. هناك تخوف من أن تقوم البنوك الأجنبية بنقل النقد الأجنبي المتاح لديها إلى الدول الأم التي تنتمي إليها دون إستعماله في تمويل الأنشطة الإستثمارية في الجزائر.
11. لا تتوفر في البنوك الجزائرية إطارات مصرفية من ذوي الكفاءات والمؤهلات العالية القادرة على كسب العملاء في وقت نجد أنه في ظل تحرير تجارة الخدمات المصرفية يكون هناك إتصال مباشر بين مقدم الخدمة ومتلقيها.
12. عدم قدرة البنوك الجزائرية على النفاذ إلى الأسواق العالمية وفتح فروع لها في الخارج مما يلغي الإستفادة المتبادلة من تحرير تجارة الخدمات المصرفية.
13. قد تفقد البنوك الجزائرية تماما ثقة المتعاملين خاصة بعد الفضائح المتتالية التي يتعرض لها الجهاز المصرفي بدءا بقضيتي بنك الخليفة والبنك التجاري والصناعي وكذلك الفضائح المالية لعدد من البنوك العمومية ووصولا إلى سحب الإعتماد من جميع البنوك الخاصة الجزائرية، وهذا ما سيجعل البنوك الأجنبية في ظل تحرير تجارة الخدمات المصرفية الوحيدة على الساحة المصرفية الجزائرية والقادرة على كسب ثقة المتعاملين "هذا بالإضافة إلى أن الحكومة الجزائرية قد رفعت التقييد على المؤسسات والهيئات العمومية للتعامل مع البنوك الخاصة الأجنبية وفروعها."[1]
14. من المرتقب أن تقوم البنوك الأجنبية بالتعامل في المشتقات المالية والمصرفية الحديثة وهذا ما يسمح لها بتخفيض كبير في المخاطر، في وقت نجد أن البنوك الجزائرية لا زالت تتعرض لمخاطر كبيرة وذلك لاعتمادها على الأنشطة المصرفية التقليدية والتي تعني كذلك إنخفاض معدلات ربحيتها على ضوء إعتمادها على هذه الأنشطة وعلى هذا فقد تحتكر البنوك الأجنبية سوق الأدوات المصرفية الحديثة لفترة طويلة مما يضعف القدرة التنافسية للبنوك الجزائرية في هذا المجال.

إضافة إلى التأثير على الجهاز المصرفي فمن الممكن جدا أن تؤثر عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية على السوق المالية في الجزائر ونشير إلى أن بورصة الجزائر بدأت العمل فعليا سنة 1999 لتتداول بها أسهم ثلاث شركات هي:[2]

- ✓ رياض سطيف.

[1] الخبر, يومية وطنية، عدد 4667 بتاريخ 2006/04/02.
[2] محفوظ جبار، الجزائر والعولمة، منشورات جامعة منتوري، قسنطينة، 2001، ص: 110.

- ✓ مجمع صيدال.
- ✓ مؤسسة الأوراسي.

إضافة إلى مسندات شركة سونطراك.

ومنذ إنشائها نجد أن بورصة الجزائر لا تزال فتية وإقتصرت المشاركة فيها على الثلاث مؤسسات سابقة الذكر، ومقارنة بعدد من البورصات الأخرى كبورصتي المغرب وتونس تعد بورصة الجزائر صغيرة الحجم ولا تزال في حالة متأخرة ومن بين التوقعات والآراء حول تأثير تحرير تجارة الخدمات المصرفية على السوق المالية في الجزائر نذكر:

1. من المتوقع أن لا تقبل المؤسسات المالية الأجنبية طرح أوراق مالية في السوق المالية الجزائرية وهي لا تزال تعاني من إنخفاض قيمها المتداولة.
2. تعد السوق المالية الجزائرية حديثة النشأة وأن ملامح المناخ الإستثماري في البورصة لم يتضح بعد, لذلك فإنه من المتوقع في الوقت الحالي على الأقل أن لا تقوم المؤسسات المالية الأجنبية بفتح فروع لها بالجزائر.[1]
3. من المتوقع أن ترتبط سوق المال الجزائرية بأسواق المال العالمية في ظل تحرير تجارة الخدمات المصرفية لتصبح بذلك أكثر حساسية لما يجري في البورصات العالمية حيث أن أي أضرار تلحق بأي سوق ستخلف نفس الضرر في السوق الجزائرية تماما كما حدث لدول جنوب شرق آسيا سنة 1997 –للإشارة فإن الأزمة الآسيوية سنة 1997 قد أشير إليها سابقا في الفصل الأول-.
4. إن تدفق رأس المال الأجنبي للإستثمار في الأوراق المالية يتسم بالبحث عن المضاربة وتحقيق الأرباح وليس تحقيق النمو.

إن الجهاز المصرفي الجزائري سوف يتأثر بالفعل نتيجة لتحرير تجارة الخدمات المصرفية ولكن بما أن الجزائر قامت بالفعل وقبل الإنضمام إلى الإتفاقية العالمية لتحرير تجارة الخدمات والتي من بينها الخدمات المالية والمصرفية بتحرير القطاع المصرفي وذلك ضمن برنامج الإصلاح المالي والمصرفي وحسب ما احتواه قانون النقد والقرض من تشريعات خاصة لهذا الغرض من خلال:

- الترخيص بإنشاء البنوك والمؤسسات المالية الجزائرية والأجنبية وكذلك الترخيص بفتح مكاتب تمثيل للبنوك والمؤسسات المالية الأجنبية.

وكذلك ضمن الإصلاحات المتواصلة الخاصة بالخوصصة والتي نذكر منها فتح رأس مال القرض الشعبي الجزائري للخواص المحليين والأجانب.

[1] وصاف عتيقة، مرجع سابق، ص: 165.

نجد أن الجزائر أو الجهاز المصرفي الجزائري لن يتأثر كثيرا من عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية مقارنة بدول أخرى, ولكن يُبرز واقع النظام المصرفي الجزائري أن البنوك الجزائرية ما تزال في الوقت الحالي غير مهيأة لمواجهة المنافسة الأجنبية فهي تحتاج إلى فترة زمنية لإكمال إستعدادها للوضع التنافسي الجديد وقدرتها للنفاذ أو الوصول إلى الأسواق الخارجية لتحقيق الإستفادة المتبادلة من عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية.

ولنا أن نبرز كذلك أنه من المتوقع أن تؤثر عملية تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية على ميزان المدفوعات وبالأخص على الميزان التجاري وذلك كما يلي:

- إن تحريرتجارة الخدمات المصرفية يمارس أثرا تحفيزيا إيجابيا نحو زيادة الاستثمارات داخل النطاق الوطني سواء كان التمويل من البنوك الوطنية أو من فروع البنوك الأجنبية , لذلك فإن زيادة الاستثمار على أساس الإحلال محل الواردات أو الإنتاج من أجل التصدير سوف ينعكس على تحسين الميزان التجاري.
- من الممكن أن يؤدي تحرير تجارة الخدمات المصرفية إلى زيادة منتجات قطاع الخدمات ذلك أن توسيع القطاع المصرفي من بنوك محلية وأجنبية يؤدي إلى زيادة خدمات إدارة المحافظ المالية وبالتالي تنشيط السوق المالية، ويدفع ذلك إلى زيادة تعبئة المدخرات الذي يؤثر على الإنتاج المحلي وينعكس بالضرورة على الميزان التجاري.[1]

يبدو من خلال ما سبق حول توقعات تأثير تحرير تجارة الخدمات المصرفية أن هناك تخوفا كبيرا من إنضمام الجزائر إلى الإتفاقية العامة لتحرير تجارة الخدمات بسبب إنعدام التوازن بين كفاءة قطاع الخدمات المصرفية في الجزائر ونظيره في الدول المتقدمة, ذلك أن خدمات الدول المتقدمة تمتلك ميزة نسبية تنمو مع زيادة التطور التكنولوجي الذي يشهد نموا متسارعا.

"وأن إندماج الجزائر في الإقتصاد العالمي في إطار الإنضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة يستدعي المفاضلة بين المنافع المتوقعة والتكاليف الممكنة الناتجة عنها من أجل تبني سياسات قادرة على رفع القدرة التنافسية للمؤسسات الجزائرية."[2]

لذلك فالإقتصاد الجزائري يجب أن يتهيأ تدريجيا قبل الانفتاح كليا على الإقتصاد العالمي، وقد عملت الحكومة الجزائرية على مراعاة ذلك من خلال عقد إتفاقية الشراكة مع دول الإتحاد الأوروبي

[1] حسن عبيد، أوراق إقتصادية: الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات، مركز البحوث والدراسات الإقتصادية والمالية، جامعة القاهرة، العدد 2، نوفمبر 2002، ص: 46.

[2] صالح صالحي، الآثار المتوقعة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ودور الدولة في التأهيل الإقتصادي، مجلة العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير, جامعة سطيف، العدد الأول، 2002, ص: 45.

والتي ستخلق معها العديد من الآثار الإيجابية والسلبية ما يمكن الجزائر من الإستفادة منها قبل مرورها إلى الإتفاق مع OMC.

المطلب الرابع: إتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي وتأهيل القطاع المصرفي الجزائري (البعد المالي في الإتفاقية)

تم التوقيع على اتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي في أفريل 2002 بإسبانيا حيث بدأت الجزائر التعامل معه في بداية سبتمبر 2005، وتسعى الجزائر أساسا من خلال عقد هذه الإتفاقية إلى مضاعفة الاستثمارات الأوروبية المباشرة, ويتضمن الإتفاق العديد من مجالات التعاون بين الجزائر والبلدان الأوروبية ويعتبر البعد المالي في هذه الإتفاقية الدعامة الأساسية لتطوير الشراكة مع الإتحاد الأوروبي فهو يترجم التعهدات المالية التي إلتزم بها الإتحاد الأوروبي، وذلك من خلال:

- ✓ برنامج الإتحاد الأوروبي للمعونة والتعاون MEDA.
- ✓ البنك الأوروبي للإستثمار BEI.

أولا : برنامج الإتحاد الأوروبي للمعونة والتعاون MEDA :

"أنشأ برنامج ميدا بناءا على القانون رقم 1488/96 الصادر في 1996/07/23، الذي يحدد كيفيات تسيير البرنامج من طرف اللجنة الأوروبية, وقد تم تعديله بالقانون رقم 780/98 الصادر في 1998/4/7، وكذلك تم تعديله مرة أخرى بالقانون 2698/2000 الصادر في 2000/11/27".[1]

ويعتبر برنامج (MEDA) الأداة الأساسية التي إعتمدها الإتحاد الأوروبي لتفعيل الشراكة الأورومتوسطية من خلال العمل على عدة محاور:

- ✓ وضع منطقة للتبادل الحر.
- ✓ وضع الأنشطة التدعيمية المساعدة لمرحلة الإنتقال.
- ✓ تمويل تنمية إقتصادية وإجتماعية دائمة.
- ✓ تدعيم التعاون الجهوي.

ويأخذ البرنامج بعدين متكاملين:

- o بعد ثنائي يكون بين الإتحاد الأوروبي والدولة التي أمضت إتفاقية الشراكة، حيث يتم تمويل المشاريع المحددة في البرنامج الوطني.
- o بعد جهوي حيث يتم تمويل المشاريع ذات الطابع الجهوي التي تهم كل الأطراف.

[1] بوهزة محمد-دمدوم كمال، تحليل الجوانب المالية لإتفاقيات التعاون والشراكة الأورومتوسطية، مداخلة مقدمة إلى الندوة العلمية الدولية حول التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية-الأوروبية, جامعة سطيف, يومي 8 و9 ماي 2004, ص: 5.

وقد إنقسم برنامج ميدا إلى قسمين، القسم الأول(MEDA I) وخصص له غلاف مالي قدره 3435 مليون أورو، أما القسم الثاني(MEDA II) فقد رفع من الغلاف المالي حيث وصل إلى 5350 [1].

وقد إستفادت الجزائر من تمويل مشروعات في ظل برنامج(MEDA I) وصلت إلى 164 مليون أورو، وجهت لتطوير القطاع الخاص ودعم برنامج الإصلاح الهيكلي كما خصص لها عام 2000 حوالي 30 مليون أورو, لتحسين الخدمات البريدية ومختلف الخدمات, ووقعت الجزائر إتفاقية لتحديث القطاع التمويلي وإستفادت من حوالي 23 مليون أورو, وتستفيد الجزائر ضمن برنامج MEDA في تدعيم المجالات التالية:

- تدعيم برنامج إتفاق التعديل الهيكلي الذي أبرمته الجزائر مع صندوق النقد الدولي من خلال تقديم مبالغ مالية مقتطعة من ميزانية الإتحاد الأوروبي والغرض من هذا هو تخفيف الآثار السلبية المترتبة عن هذا الإتفاق.
- ترقية القطاع الخاص من خلال تمويل المشاريع المتعلقة به:
  - ✓ إصلاح الجهاز المصرفي والمالي.
  - ✓ تحسين مستوى التكوين المهني.
  - ✓ إنشاء مراكز إستشارية للمؤسسات.
  - ✓ تكوين صناديق تجمع الموارد المالية ثم توزعها لتمويل عمليات خاصة.
  - ✓ تدعيم التوازن الإجتماعي والإقتصادي.

وقد إشترك برنامج MEDA مع صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في منح ضمانات للمشاريع الإستثمارية، وأتاح البرنامج إنشاء آلية ضمان جديدة تخص العديد من القروض كقروض الإستثمار العادية أو القروض التجارية أو القروض المرتبطة بإعادة هيكلة الديون السابقة في حالة وجود إستثمار جديد، وتقدر التغطية المالية الخاصة بهذه الآلية بـ20 مليون أورو.[2]

وتأخذ التمويلات في إطار برنامج MEDA ثلاثة أشكال وهي:

- مساعدات نهائية تقدم من اللجنة الأوروبية تقتطع من الميزانية العامة للإتحاد الأوروبي.
- رؤوس أموال يجمعها البنك الأوروبي للإستثمار تستخدم لتمويل القطاع الخاص والقطاع المالي.
- قروض ميسرة بتخفيضات في الفوائد.

---

[1] إلياس بن ساسي-يوسف قريشي، المنظومة المالية والتعاون الإقتصادي العربي متطلبان أساسيان لإرساء قواعد الشراكة الأورومتوسطية، المرجع السابق، ص: 5.

[2] الخبر, يومية وطنية، عدد 4661 بتارخ 26 مارس 2006.

ثانيا : البنك الأوروبي للإستثمار BEI :

بنك الإستثمار الأوروبي مؤسسة مالية تابعة للإتحاد الأوروبي ويرتكز في تجميع رأسماله على الميزانية المالية للإتحاد الأوروبي، وقد اهتم بتمويل المشاريع الإستثمارية في الدول الموقعة على إتفاقية الشراكة مع الإتحاد الأوروبي.[1]

وأهم الطرق المستخدمة من طرف البنك لتمويل المشاريع نجد:

- قروض موجهة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمشاريع التي لا تفوق مبلغ 25 مليون أورو.
- تدعيم رأس المال ومواجهة المخاطر.
- قروض مباشرة (قروض فردية) لتمويل المشاريع الخاصة التي تتجاوز 25 مليون أورو.
- آليات التمويل الهيكلي.

ومن الممكن أن تستفيد الجزائر من خلال تمويلات البنك الأوروبي للإستثمار في تحقيق الأهداف الأساسية التالية:

- دعم تنمية القطاع المالي بهدف إستخدام منتجات مالية جديدة.
- المساهمة في إنشاء ودعم مؤسسات تنافسية.
- دعم برامج الخوصصة وبناء مؤسسات جديدة تكون قادرة على المنافسة .

وقد إستفادت الجزائر خلال سنوات 1998-2002 من تمويلات البنك الأوروبي للإستثمار تقدر بحوالي 625 مليون أورو وزعت على النحو التالي:

- إتصالات 48.8% .
- ماء 40.8%.
- صناعة وخدمات 10.4%.

من خلال تحليل الجانب المالي لإتفاقية الشراكة بين الجزائر والإتحاد الأوروبي ينتظر أن تكون هناك آثار إيجابية على المنظومة المصرفية الجزائرية من خلال المساعدات المالية التي يلتزم بها الطرف الأوروبي ضمن برنامجي MEDA وبنك الاستثمار الأوروبي حيث يهتم بتمويل المشاريع الخاصة بإصلاح الجهاز المصرفي ودعم برنامج الخوصصة وترقية الإستثمار والخدمات المالية والتي تؤدي إلى تأهيل القطاع المصرفي الجزائري وترفع قدرته على المنافسة، وكذلك فإن إقامة بنوك مشتركة تستفيد منها الجزائر من خلال قيام هذه البنوك بتدريب وتكوين العاملين بها من الجزائريين.

[1] إلياس بن ساسي-يوسف قريشي، مرجع سابق, ص: 6.

ويمكن القول بأن الإتفاق مع الإتحاد الأوروبي قد يخفف من حدة الآثار السلبية المتوقعة لتحرير التجارة الخدمات المصرفية على الجهاز المصرفي الجزائري ذلك أن هذا الإتفاق هو عبارة عن طريق متدرج وضروري لمواجهة الآثار السلبية المحتملة من إندماج الإقتصاد الوطني وإنفتاحه على الإقتصاد العالمي، فقد إلتزم الإتحاد الأوروبي بدعم الطرف الجزائري في مجال الخبرة والتأهيل والإستثمار المباشر ودعم الخوصصة، كما إلتزم بدعم الوفد الجزائري في مفاوضاته الرامية للإنضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

وفيما يخص الإستثمار الأجنبي في الجزائر فإن إتفاقية الشراكة تعمل على جذب الاستثمارات المباشرة من خلال توفير إطار الإندماج الاقتصادي والسماح بتحرير التبادلات التجارية وفتح الأسواق, وجذب الاستثمارات يستدعي القيام بالعديد من الإصلاحات في مختلف المجالات وهذا ما تضمنه ودعمه برنامج MEDA وبرنامج البنك الأوروبي للإستثمار، وكذلك صدور قانون الاستثمار في الجزائر سنة 1993 والذي يضمن:[1]

- معاملة مماثلة للمستثمر الأجنبي مع المستثمر الوطني.
- الحصول على منافع ضريبية ومالية.
- ضمان تحويل الفوائد والعمل على زيادة القيم على رأس المال المستثمر.

وقد سهل الإتفاق مع البلدان الأوروبية كذلك إستقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر من جهة أخرى عن طريق تحويل الدين الخارجي الجزائري إلى إستثمارات، "وتعتبر قضية تحويل جانب من المديونية الخارجية للجزائر واحدة من نتائج إعادة الجدولة التي تمت سنة 1994، وبعد موافقة نادي باريس على إدراج بند التحويل وقعت الجزائر سنة 2002 ثلاث إتفاقيات لتحويل دين قيمته 184 مليون أورو"[2] تمت كما يلي:

- تم الإتفاق مع إسبانيا على تحويل دين يقدر بـ 40 مليون أورو إلى إستثمارات من خلال توسيع القدرات الموجودة والمساهمة في المؤسسات العمومية، "وتم في بداية أفريل 2006 عقد إتفاق ثاني لتوسيع عملية تحويل الدين بقيمة 30 مليون أورو".[3]
- تم الإتفاق مع الطرف الإيطالي على تحويل دين قيمته 83 مليون أورو.

[1] عبد اللطيف بن أشنهو، الجزائر اليوم: بلد ناجح، دار ألفا, الجزائر, 2004, ص ص: 17-18.
[2] عبد الكريم يحي-فيصل بوطيبة، إشكالية تحويل الدين الخارجي، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي في المالية حول إشكالية البروز في ظل ضغوط العولمة المالية "حالة الإقتصاد الجزائري", جامعة باجي مختار, عنابة, الجزائر, يومي 23 و24 نوفمبر 2004, ص: 8.
[3] الخبر, يومية وطنية، عدد 4680 بتارخ 17 مارس 2006.

- تعتبر أهم صفقه التي وقعت مع فرنسا وتم عقدها على مرحلتين، تم تحويل ما قيمته 61 مليون أورو في المرحلة الأولى سنة 2002، وفي المرحلة الثانية وافقت فرنسا على تحويل دين قيمته 110 مليون أورو سنة 2004.

قد يخلق الجانب المالي من إتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي آثارا إيجابية وذلك حسب ما جاء به برنامج MEDA وبرنامج البنك الأوروبي للإستثمار، من تمويل لمشاريع تنمية القطاع الخاص وإصلاح القطاع المصرفي ودعم الخوصصة وبذلك يجب على البنوك الجزائرية من خلال تعاونها مع البنوك الأوروبية أن تستفيد من هذه الإجراءات في كسب إستراتيجيات تعزز من قدرتها التنافسية لمواجهة المنافسة العالمية التي ستفرضها عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية.

المبحث الثالث: استراتجيات البنوك الجزائرية في مواجهة المنافسة العالمية بعد تحرير تجارة الخدمات المصرفية.

يعتبر انضمام الجزائر إلى اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية والتزامها بمبادئ هذه الاتفاقية واحدة من أهم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي الجزائري في المرحلة المقبلة, فانفتاح السوق المصرفية الجزائرية للمنافسة العالمية وما يعنيه من دخول مؤسسات مصرفية عملاقة عملت على كسب تكنولوجيا مصرفية عالية ومتطورة باستمرار يحتم ويفرض على البنوك الجزائرية اتباع

استراتجيات مناسبة لمواجهة هذه التحديات وكذلك تعزيزا لقدراتها التنافسية على ضوء تحرير تجارة الخدمات المصرفية.

وسنحاول في هذا المبحث إبراز أهم هذه الاستراتجيات بدءا بإستراتجية الاندماج المصرفي والتحول إلى البنوك الشاملة في المطلب الأول والاعتماد على التكنولوجيا المصرفية كإستراتجية لرفع القدرة التنافسية في المطلب الثاني، ونحاول في المطلب الثالث أن نبرز مدى أهمية التسويق المصرفي في تطوير الخدمات المصرفية وكسب ثقة المتعاملين.

المطلب الأول : اندماج البنوك الجزائرية وقيامها بدور البنوك الشاملة

بات على البنوك الجزائرية أن تواكب التطور الحاصل في مجال الأعمال المصرفية والذي شهد في الفترة الأخيرة ظاهرة تميزت بتكوين كيانات مصرفية عملاقة من خلال اندماج العديد من البنوك مع بعضها البعض وسيرها إلى تقديم خدمات جديدة وغير تقليدية تدخل في نطاق البنوك الشاملة، فالبنوك الجزائرية مطالبة باكتساب شروط المنافسة على ضوء تحرير تجارة الخدمات المصرفية من أجل ضمان بقائها واستمرارها في السوق المصرفية من خلال اعتمادها على إستراتجية الاندماج والقيام بدور البنوك الشاملة لتحقيق ذلك، وهذا ما سنتعرض إليه في هذا المطلب.

أولا : إندماج البنوك الجزائرية :

نتوقع في السنوات القليلة القادمة وبعد انضمام الجزائر إلى اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية دخول عدد كبير من المؤسسات المصرفية الكبيرة إلى السوق الجزائرية لعرض خدماتها التي تكتسي طابع الابتكار والتجديد، خاصة وأن الساحة المصرفية الجزائرية لم تعرف لحد الساعة هذا النوع من الخدمات، لذلك نرى أنه من الضروري على البنوك الجزائرية أن تعتمد على سياسة الاندماج المصرفي وأن تولي لها أهمية كبيرة في مواجهة التحديات المرتقبة، وقد أشرنا في الجانب النظري إلى تعريف الاندماج المصرفي وأبعاده المختلفة وعلاقته بزيادة القدرة التنافسية للبنوك، وإضافة إلى ذلك فان هناك عدة أسباب تؤدي إلى ضرورة اندماج البنوك الجزائرية نذكر منها:

- عدم قدرة البنوك الجزائرية منفردة على منافسة البنوك الأجنبية.
- تعتبر رؤوس أموال البنوك الجزائرية صغيرة الحجم مقارنة برؤوس الأموال الضخمة التي تجمعت لدى البنوك العالمية والتي في غالبها هي بنوك مندمجة.
- ضعف في كفاءة أداء البنوك الجزائرية وعدم تجربتها في دخول مجالات الخدمات المصرفية الحديثة كالمشتقات المالية وغيرها.

- الالتزام بمقررات لجنة بال المعدلة سنة 1997 يستلزم اندماج البنوك الجزائرية لتكوين رأس المال الكافي لذلك.

ويتحقق من وراء اندماج البنوك الجزائرية ليس فيما بينها فقط وإنما مع بنوك أخرى عدة مزايا:

- تعزيز القدرة التنافسية للبنوك الجزائرية في ظل تحرير تجارة الخدمات المصرفية بعد عملية الاندماج.
- تخفيض التكاليف والأعباء وتعظيم الأرباح وتحقيق وفرات الحجم، ذلك أن تكاليف البنوك قبل عملية الاندماج تكون أكبر وعكس الأمر بالنسبة للأرباح والعوائد، وهذا ما يعرف باقتصاديات الحجم أو فكرة زيادة الكل على الجزئيات.
- تتمكن البنوك الجزائرية من الوصول إلى الأسواق العالمية وبالتالي تحقيق الاستفادة المتبادلة من عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية "حيث يتيح الاندماج زيادة قدرة المصارف الجزائرية على فتح فروع جديدة داخلية وخارجية".[1]
- يؤدي الاندماج إلى توفير رؤوس أموال ضخمة إذ أن القاعدة الرأسمالية الكبيرة تمثل أحد العوامل الهامة في تحديد المركز المالي وبالتالي تصبح البنوك الجزائرية قادرة على تحمل المخاطر الناتجة عن الودائع وخاصة مخاطر القروض التي تعاني منها البنوك الجزائرية باستمرار.
- زيادة كفاءة البنوك الجزائرية "حيث أن المصارف الكبيرة تكون في وضع أفضل وكفاءتها تفوق كفاءة المصارف الصغيرة".[2]
- يؤدي الاندماج إلى جمع الكفاءات والإطارات المصرفية وبالتالي خلق إدارة جديدة تكون أكثر خبرة وتعمل بدرجة أعلى من الكفاءة.

والمطلوب من البنوك الجزائرية ليس اندماجها فيما بينها فقط حيث يمكن أن تكون عملية الاندماج مع بنوك خاصة أجنبية، وبهذا نقترح ثلاث صيغ لعملية الاندماج:

- اندماج بنوك جزائرية مع بنوك أجنبية.
- اندماج البنوك العمومية مع البنوك الخاصة الجزائرية.
- اندماج البنوك العمومية فيما بينها.

1 – اندماج البنوك الجزائرية مع بنوك أجنبية:

تعتبر هذه الصيغة الأفضل من بين الصيغ المقترحة لعملية إندماج البنوك الجزائرية في المرحلة المقبلة نظرا لما يمكن أن تحققه من وراء هذه العملية.

[1] مرابط أسيا، العولمة وأثارها الاقتصادية على الجهاز المصرفي ، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الإقتصادية "الواقع والتحديات", مرجع سابق، ص: 243.

[2] عبد المنعم محمد الطيب حمد النيل، مرجع سابق، ص: 26.

وبهذا سوف تنتقل البنوك الجزائرية من وضع المنافس لكل البنوك إلى وضعية الحليف لبعض هذه البنوك وتشكيل كيانات مصرفية جديدة تكون قادرة على المنافسة بعد عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية, وهناك عدة مزايا تعود على البنوك الجزائرية بعد اندماجها مع البنوك الأجنبية نذكر منها:

- تكتسب البنوك الجزائرية المندمجة تكنولوجيا مصرفية عالية، باعتبار أن البنوك الأجنبية هي بنوك رائدة في المجال التكنولوجي وبهذا تصبح التكنولوجيا هي الأداة الهامة للمنافسة داخل الصناعة المصرفية في الجزائر.
- زيادة في حجم رأس المال لدى البنوك بعد عملية الاندماج، وذلك لما تتوفر عليه البنوك الأجنبية من رؤوس أموال ضخمة.
- التوسع في النشاط المصرفي داخليا وخارجيا.
- كسب ثقة الجمهور خاصة بعد الهزات والأزمات التي تعرض لها النظام المصرفي الجزائري.
- توسع كبير في الخدمات المالية مما يؤدي إلى تنشيط حركة السوق المالية الجزائرية.

كما يمكن للجزائر في ظل اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي أن تتقدم بطلب أو بشرط يقضي باندماج بعض البنوك الجزائرية مع بنوك أوروبية.

2- اندماج البنوك العمومية مع البنوك الخاصة الجزائرية:

رغم انه تم سحب الاعتماد من جميع البنوك الخاصة ذات الرأسمال الجزائري إلا انه من المتوقع أن يتم إنشاء بنوك خاصة جزائرية أو يتم منح الاعتماد للبنوك الخاصة السابقة من قبل مجلس النقد والقرض وذلك في حال استكمالها للشروط الجديدة وخاصة ما يتعلق برفع رأس المال التأسيسي إلى 2،5 مليار دج ويتحقق ذلك من خلال اندماجها مع البنوك العمومية, وكذلك تستفيد البنوك الخاصة من عملية الاندماج باعتبار أن البنوك العمومية لديها خبرة طويلة في مجال العمل وهي تعرف جيدا السوق الجزائرية.

3- اندماج البنوك العمومية فيما بينها:

يوفر اندماج البنوك العمومية فيما بينها عدة مزايا خاصة بعد الانضمام إلى اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية وفتح السوق الجزائرية أمام المنافسة الأجنبية، حيث تؤدي عملية الدمج إلى زيادة رؤوس الأموال والى تجميع الموارد وبالتالي حسن استعمالها ومنه تستطيع البنوك تمويل عدة مشاريع والدخول في مجالات عديدة وتقديمها لخدمات مصرفية ذات جودة عالية، لتتيح بذلك وضعا تكون فيه هذه البنوك أكثر قدرة على منافسة البنوك الأجنبية , إلا أن هذا النوع من الاندماج سوف يؤثر على السوق المصرفية الجزائرية من خلال زيادة عملية التركز فالبنوك العمومية وقبل عملية الاندماج تمتلك

أكثر من 95% من إجمالي الأصول[1], وهي تسيطر كذلك على تمويل الاقتصاد حيث تقدم حوالي 95% من إجمالي القروض, إضافة إلى أنها بنوك مدعومة من طرف الدولة وبالتالي فان عملية دمجها فيما بينها سوف يزيد من درجة احتكارها للنشاط في السوق المصرفية الجزائرية، وهذا يؤدي إلى تغييب المنافسة بين البنوك في ظل تحرير تجارة الخدمات المصرفية والى إضعاف القدرة التنافسية للبنوك صغيرة الحجم ، كما حدث في فرنسا حيث أدت عملية التكتل بين المصارف الكبرى إلى إزاحة وطرد المصارف الفتية من السوق.

كذلك فان عملية احتكار السوق تتعارض مع المادة الثامنة من اتفاقية تحرير التجارة في الخدمات التي تنص على أن الدولة التي تمنح المحتكرين المحليين الحق في احتكار السوق المحلية يجب أن تتأكد من عدم استغلال هذا الحق بطريقة لا تتناسق مع التزام الدولة بالتحرير، وقد تناولت المادة التاسعة من الاتفاقية الممارسات التي تحد من المنافسة.

ثانيا : قيامها بدور البنوك الشاملة :

لا ينبغي عزل القطاع المصرفي الجزائري عن التطور الحاصل في نشاط البنوك، والذي تميز في الفترة الأخيرة بالتنوع الكبير وخروج البنوك عن دورها التقليدي وتحولها إلى البنوك الشاملة، فالبنوك الجزائرية مطالبة بتبني هذه السياسة بهدف بقائها واستمرارها في ظل تحرير تجارة الخدمات المصرفية خاصة وأن البنوك الأجنبية أو النشاط المصرفي يشهد توسعا كبيرا من يوم إلى أخر, وكما ذكرنا سابقا فان من بين أسباب قيام البنوك الشاملة هو اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية وما تعنيه من فتح الأسواق للمنافسة العالمية, لذلك فان ضرورة تحول البنوك الجزائرية إلى بنوك شاملة يعود لعدة أسباب منها:

- ☒ تحرير تجارة الخدمات المصرفية التي ستفرض وضع تنافسي شديد في السوق المصرفية الجزائرية.
- ☒ باعتبار أن البنوك الأجنبية في معظمها هي بنوك شاملة وهي بهذا سوف تستحوذ على جميع الأنشطة المصرفية، مما يحتم على البنوك الجزائرية التحول إلى البنوك الشاملة لتعزيز مكانتها في السوق.
- ☒ تحقيق المزيد من الأرباح من خلال سياسة التنويع في الأنشطة المصرفية.
- ☒ الاندماج في الصناعة المصرفية العالمية والقدرة على المنافسة.

[1] بوزعرور عمار-دراوسي مسعود، مرجع سابق، ص: 145.

ويتطلب التحول إلى البنوك الشاملة قيام البنوك الجزائرية بالعديد من الوظائف الحديثة والتي من أهمها :

1- التوسع في أنشطة الصيرفة الاستثمارية والتي تخص ثلاث وظائف أساسية وهي:

- ✓ الإسناد ويعني شراء الأسهم المصدرة حديثا من الشركات بغرض ترويجها وبيعها.
- ✓ تسويق الأوراق المالية لصالح الشركة المصدرة لها.
- ✓ تقديم الاستشارات حول الإصدارات الجديدة.

2- القيام بعمليات التمويل التأجيري.

3-تقديم أنشطة تمويلية مبتكرة ونذكر في هذا المجال:

- ✓ تقديم القروض الشخصية.
- ✓ تمويل المشروعات الصغيرة.
- ✓ تقديم القروض المشتركة بين البنوك.

4- الدخول في التعامل مع المستحدثات المصرفية الحديثة.

فالتحول إلى نظام البنوك الشاملة يوفر للبنوك الجزائرية عدة مزايا منها:

- إلغاء فكرة تخصص البنوك في مجالات محددة والتي لم تثبت نجاعتها طوال الفترة السابقة فالدخول في أنشطة مصرفية متعددة يوفر المزيد من الأرباح للبنوك ويقلل من درجة المخاطر.
- تعزيز القدرة التنافسية للبنوك الجزائرية من خلال استحواذها على حصة كبيرة في السوق المصرفية.
- إن التنوع والتوسع في الأنشطة المصرفية يوفر عدة مزايا منها تحقيق المزيد من الأرباح نتيجة لتعدد الأنشطة والخدمات المصرفية، وكذلك يقلل من درجة المخاطر التي تتعرض لها البنوك فقيام البنوك الجزائرية بتوريق المعاملات المالية مثلا يؤدي إلى تخفيض مخاطر التمويل وكذلك تخفيض تكاليف الاقتراض ويسهل كذلك عملية تمويل القطاع الخاص وفي هذا الخصوص تم إصدار قانون توريق القروض الرهنية*، والذي يشكل تطويرا لمنظومة تمويل السكن وترقية التمويلات المصرفية.

-ونشتق من الفكرة السابقة أن البنوك الجزائرية يمكن أن تؤدي دورا كبيرا في تطوير وتنشيط سوق الأوراق المالية من خلال تنشيط حركة بيع وشراء الأوراق المالية بالبورصة الجزائرية وهذا أمر يعكسه التوجه نحو إلغاء التخصص المصرفي التقليدي وظهور الخدمات المالية الشاملة في البنوك على ضوء التطورات الدولية في العمل المصرفي.

* قانون رقم 05/06 المؤرخ في 20 فيفري 2006 والمتعلق بتوريق القروض الرهنية، وقد دخل حيز التطبيق في 12 مارس 2006.

ويمكن القول بأن الجهاز المصرفي الجزائري يحتاج إلى هذا النوع من الاستراتجيات لمواجهة تحديات المنافسة التي ستفرضها عمليات تحرير تجارة الخدمات المصرفية، فالتحول إلى نظام البنوك الشاملة ذات الأنشطة المتنوعة والمتطورة يعد خطوة أولى لمواجهة هذه المنافسة، كما يجب على الحكومة الجزائرية كذلك أن توفر البيئة التشريعية والتنظيمية الملائمة لعملية الاندماج وأن تخضع قرارات الاندماج لدراسات متخصصة ومعمقة.

المطلب الثاني : اعتماد البنوك الجزائرية على التكنولوجيا لرفع قدراتها التنافسية

أصبح لزاما على البنوك الجزائرية في ضوء ما تشهده الساحة المصرفية العالمية من تطورات خاصة في مجال تكنولوجيا الاتصال والمعلومات، وعلى ضوء كذلك انضمام الجزائر لاتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية أن تسعى إلى تطوير خدماتها المصرفية المقدمة وأن تواكب أحدث التطورات التكنولوجية في مجال التجارة الإلكترونية والصيرفة, وذلك لمواجهة التحديات التنافسية التي ستفرضها عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية, وهذا ما سنحاول عرضه في هذا المطلب.

أولا : ضرورة مواكبة التطورات التكنولوجية :

فالصناعة المصرفية أهم ما يميزها في عصر العولمة هو تزايد دور التكنولوجيا المصرفية واعتبارها العامل الأساسي لنمو البنوك واستمرارها في العمل لذلك فالبنوك الجزائرية مطالبة بالاستفادة من هذا التطور التكنولوجي وذلك ضمانا لبقائها في الساحة المصرفية وكذلك تعزيزا لقدرتها التنافسية خاصة بعد انفتاح السوق المصرفية الجزائرية على عدد كبير من البنوك التي ما يميزها هو أنها بنوك إلكترونية وذات استخدام موسع للتكنولوجيا المصرفية، لذلك من المتوقع أن يكون العامل التكنولوجي له دور كبير في المرحلة المقبلة.

وقد سعت الجزائر وفقا لبرنامج إصلاح النظام المصرفي إلى تحديث البنوك الجزائرية عن طريق إدخال واستخدام التقنيات التكنولوجية في البنوك الجزائرية، وقد ساهمت إلى حد ما في تطوير العمل المصرفي في الجزائر إلا أن الفجوة التكنولوجية بين البنوك الجزائرية والبنوك الأجنبية ما تزال كبيرة ويرجع هذا إلى العديد من المعوقات نذكر منها:[1]

- قصور البيئة القانونية والتشريعية في تقنين المعاملات المصرفية الالكترونية.
- غياب الثقافة المصرفية لدى الفرد الجزائري فمجال التعامل بالشيكات المصرفية يعتبر ضيق جدا.

[1] زيدان محمد-دريس رشيد، مرجع سابق، ص: 417.

وكذلك هناك ضعف في الإقبال على استخدام وسائل الدفع الإلكترونية, هذا إلى جانب تعطل الموزعات الآلية وهي في معظم الوقت خارج مجال الخدمة وبذلك فشلت بطاقات الدفع الإلكترونية في كسب المصداقية في الجزائر.[1]

فواقع البنوك الجزائرية يبين أنها في وضع لا يسمح لها بالمنافسة وهي أمام خيارين:

- ❖ الخيار الأول هو عدم إدراج ملحق الخدمات المصرفية والمالية في جدول الالتزامات وبتالي عدم فتح قطاع الخدمات المصرفية أمام المنافسة الأجنبية وفقا لضوابط اتفاقية تحرير التجارة في الخدمات.
- ❖ الخيار الثاني هو العمل على مواكبة التطور التكنولوجي وذلك من خلال:
  - ✓ زيادة الإنفاق الاستثماري في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصال.
  - ✓ التوسع في استخدام الانترنت، وتطوير الخدمات المصرفية المقدمة للعملاء حيث تكون ذات كفاءة عالية وبتكلفة اقل.
  - ✓ خلق شبكة مصرفية الكترونية تصل بين البنوك من جهة وبين الشركات والعملاء من جهة أخرى.
  - ✓ تفعيل دور شبكة الاتصال بين المراكز الرئيسية للبنوك وبين فروعها بما يحقق السرعة في تقديم الخدمات المصرفية للعملاء.
  - ✓ الاهتمام بجانب البحث والتطوير في المجال التكنولوجي وذلك لترقية نشاط الصيرفة الالكترونية والترويج لها.
  - ✓ التجديد المستمر في مجال وسائل الدفع الالكترونية.
  - ✓ نشر الوعي المصرفي لدى الأفراد وإبراز عامل الثقة في التعامل بالشبكات الالكترونية وكذا التحويل المالي الالكتروني.

لذلك فالعمل على مواكبة التطورات التكنولوجية يكسب البنوك الجزائرية ميزة تنافسية في هذا المجال مما يجعلها قادرة على منافسة البنوك الأجنبية.

ثانيا : تطوير نظام الصيرفة الإلكترونية :

إن نظام الصيرفة الالكترونية في الجزائر يعني عصرنة القطاع المصرفي وإدخال تكنولوجيا الاتصال والمعلومات في النشاط المالي والمصرفي، ويتطلب ذلك عصرنة كل من أنظمة الدفع السحب والائتمان والتحويلات المالية وكذلك الخدمات المصرفية والتنظيم الداخلي للبنوك.

[1] الخبر، يومية وطنية، عدد 4495 بتاريخ 4 سبتمبر2005.

فالبنوك الجزائرية مطالبة بتقديم وتطوير الخدمات البنكية الإلكترونية التي ستصبح كما ذكر سابقا هي الأداة الأساسية للمنافسة، ومن أهم الخدمات الإلكترونية التي يجب على البنوك الجزائرية إدراجها نجد:

- ✓ خدمات أجهزة الصرف الآلي.
- ✓ نظام الإيداع المباشر.
- ✓ صيرفة الإنترنت.
- ✓ الاعتماد المستندي الإلكتروني.
- ✓ البطاقات البنكية.

وقد عملت الجزائر على تطوير نظام الدفع الإلكتروني حيث تم إبرام عقد بين شركة Satim* والشركة الفرنسية IDS** لتركيب عدد كبير من الموزعات الأوتوماتكية للأوراق ونهائي نقطة البيع الإلكترونية لدى التجار، و قد خصصت لهذه العملية أكثر من 306 مليون أورو"[1], كما أنشأت المؤسسة الفرنسية Diagrame E-Banking مع الجزائر شركة مختلطة سميت "الجزائر لخدمات الصيرفة الإلكترونية" مهمتها مساعدة البنوك الجزائرية على تقديم الخدمات المصرفية الإلكترونية و تحقيق مشروع الصيرفة على الخط في الجزائر.

و تبقى مشاريع تطوير نظام الصرفة الإلكترونية في الجزائر ضعيفة جدا ولم تحقق الأهداف المرجوة و هذا ما يبينه واقع القطاع المصرفي الجزائري, فمعظم الموزعات الآلية معطلة وكذلك تم إلغاء مشروع "ريس" الذي كلف أكثر من 20 مليون أورو كما ذكر سابقا، و يرجع هذا الضعف لعدة أسباب منها:

- o حجم الإنفاق المخصص لمشاريع إدخال التكنولوجيا في البنوك الجزائرية يبقى متواضعا.
- o مشاريع تطوير نظام الدفع الالكتروني جاءت متأخرة و هناك تباطؤ حاصل في الانجاز.
- o عدم خبرة الجزائر في المجال التكنولوجي إلا عن طريق الاتفاق مع الشركات الأجنبية المتخصصة في هذا المجال مثل الاتفاق مع شركة Diagrame E-Banking الفرنسية المتخصصة في مجال البرمجيات المتعلقة بالصيرفة الالكترونية.
- o إنعدام الخدمات المقدمة عبر الإنترنت في مجال التبادل التجاري والصيرفة.

* Société algérienne d'automatisation des transactions interbancaires et de monétique.
** Ingenico data systems.

[1] نعمون وهاب, مرجع سابق, ص: 280.

إن البنوك الجزائرية مطالبة اليوم بمسايرة التطورات التكنولوجية في مجال العمل المصرفي ومطالبة بالاعتماد على التكنولوجيا كخيار إستراتيجي لرفع قدرتها التنافسية ومواجهة تحديات تحرير تجارة الخدمات المصرفية، وذلك من خلال:

- تخصيص الدولة لميزانية مناسبة تخص مشاريع تطوير نظام الصيرفة في البنوك, وما يدعم ذلك هو الوضعية المالية الجيدة للجزائر فاحتياطي الصرف بلغ في السداسي الأول من سنة 2006 حوالي 61 مليار دولار.
- وضع قوانين تنظم و تسهل عملية التجارة الإلكترونية والدفع الإلكتروني.
- التكوين والتدريب للعاملين بالبنوك بشكل مستمر والتجديد في التجهيزات.
- الاهتمام بجانب البحث والتطوير وتخصيص ميزانية مناسبة كذلك في هذا المجال.
- الاستفادة من خبرة البنوك الأجنبية في هذا المجال التكنولوجي –عن طريق الاندماج كما تم ذكره أو عن طريق تدريب وتكوين العاملين بالبنوك الجزائرية.
- ضرورة الاعتماد على الإنترنت في تقديم الخدمات ونشر الوعي المصرفي لدى الأفراد.

فاعتماد البنوك الجزائرية على التكنولوجيا يؤدي بها إلى التوجه نحو العالمية والدخول في مجالات وأنشطة جديدة ذلك أن الابتكار التكنولوجي يسمح لها بتنويع أسواقها أي التعامل مع عدد من قطاعات النشاط المختلفة مع عدم التركيز على قطاع واحد, و هذا يفضي إلى لا مركزية الإدارة إذ أن التنويع من شانه أن يعزز الهياكل الإدارية المتغيرة, وبذلك من الممكن أن تكون البنوك الجزائرية في مركز تنافسي أفضل مما هي عليه الآن.

المطلب الثالث: تبني استراتيجية التسويق البنكي في البنوك الجزائرية

يعد تبني وتطوير إستراتيجية التسويق البنكي من طرف البنوك الجزائرية أمرا ضروريا في ظل التطورات المتلاحقة التي تشهدها الساحة المصرفية العالمية، وتظهر أهمية إدخال التسويق على مستوى البنوك الجزائرية في اكتساب قدرات تنافسية تمكنها من دعم كفاءتها في ظل تحرير تجارة الخدمات المصرفية.

أولا: مفهوم التسويق البنكي :

1- تعريف التسويق البنكي:

"يعرف التسويق البنكي بأنه مجموعة من الأنشطة المتكاملة والتي تجري في إطار إداري محدد وتقوم على توجيه انسياب خدمات البنك لتحقيق الإشباع للمتعاملين".[1]

"والتسويق البنكي يعني كذلك الجزء من النشاط الإداري للبنك الذي يضطلع بتوجيه تدفق الخدمات و المنتجات المصرفية لإشباع رغبات مجموعة معينة من العملاء بما يحقق تعظيم ربحية البنك و توسيعه و استمراره في السوق المالية.[2]

و نعني بالتسويق البنكي كذلك مجموعة الوظائف والأنشطة التي يقوم بها البنك من أجل تحقيق رغبات العملاء وكسب رضاهم عن الخدمات المقدمة وكذلك من أجل جذب عملاء جدد.

وقد تطور التسويق البنكي وزادت أهمية ترويج وتسويق الخدمات بالنسبة للبنوك بسبب زيادة حدة المنافسة في السوق المصرفية بين البنوك، أو ما أفرزته كذلك عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية من اتجاهات تنافسية جديدة بين البنوك والمؤسسات غير المصرفية و التي تزاحم البنوك في مجال عملها، لذلك يصبح لزاما على البنوك الجزائرية في ظل البيئة التنافسية التي يفرضها تحرير تجارة الخدمات المصرفية أن تتبنى إستراتيجية التسويق التي تعتمد على الاهتمام الشخصي بالعملاء والوصول إلى مستوى تلبية حاجاتهم وهذا ما يتطلب تحقيق شرطين أساسيين وهما:

- أن تتكيف البنوك الجزائرية مع تطورات المحيط والسوق.
- أن تتميز خدماتها المصرفية المقدمة بالقدرة على المنافسة وذلك من خلال:

✓ تحديث أنظمة وأساليب العمل بالبنوك مما يؤدي إلى سرعة أداء الخدمات.
✓ تقديم الخدمات الاستشارية للعملاء.
✓ تحديث أماكن تأدية الخدمات بما يجعلها أكثر جاذبية.
✓ تطوير وإنتاج خدمات مصرفية جديدة كالتعامل مع الابتكارات المالية الحديثة.
✓ إنتاج فروع جديدة للبنوك وتلبية طلبات الزبائن المتزايدة للقروض بمختلف أنواعها.
✓ الاهتمام بالترويج وهذا راجع للدور الذي يلعبه في جذب العملاء من خلال إقناعهم بميزة وجود الخدمات المصرفية المقدمة وذلك عن طريق:[3]

- إيصال معلومات عن الخدمة المصرفية للعملاء الحاليين أو المرتقبتين.
- إثارة اهتمام العملاء بهذه الخدمة.
- تغيير اتجاه العملاء وخلق تفضيلات لديهم.

---

[1] بن نافلة قدور-عرابة رابح، مرجع سابق، ص: 508.
[2] لخضر عزي، التسويق المصرفي كرافد لتنشيط النظام المصرفي في الجزائر، بحث منشور علي: www.Bank.of.algeria.dz 2006/04/14
[3] طاري محمد العربي, المزيج التسويقي للبنوك الجزائرية: حقائق وآفاق, مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة. سبتمبر 2005، عدد 08، ص: 90.

✓ تدعيم وسائل الإعلام والاتصال والتي أصبحت تعتمد أساسا على الإنترنت.

2- أهم ركائز التسويق البنكي التي يجب على البنوك الجزائرية التركيز عليها:

من أهم ركائز ووظائف التسويق البنكي التي يجب على البنوك الجزائرية الاهتمام بها لاكتساب القدرات التنافسية نذكر:

- صناعة العميل بالسعي نحو العميل المرتقب.
- تطوير الصناعة المصرفية.
- تصميم مزيج الخدمات المصرفية بما يحقق رغبات العملاء بشكل مستمر من خلال استحداث أدوات غير تقليدية.
- دراسة سلوك العملاء واتجاهاتهم واختيار مواقع فروع البنوك و توزيع الخدمات المصرفية.
- متابعة ومراقبة السوق المصرفية وتحليل انطباعات العملاء.
- تدعيم وسائل الاتصال الشخصي والاعتماد على وسائل الاتصال الحديثة كشبكة الإنترنت.

و نجد أن بعض البنوك الجزائرية مهتمة بجانب التسويق البنكي، فمثلا أقام صندوق التوفير والاحتياط مديرية للتسويق من أجل الترويج لمنتوجاته والقيام بالحملات الإشهارية بطرق تسويقية ودعائية مبتكرة مثل النشرية الإشهارية التي يصدرها قسم الصحافة والاتصال التابع له, وكذلك فإن بنك الفلاحة والتنمية الريفية قام بتسطير سياسته التسويقية من خلال:[1]

- فتح مزيد من الفروع وإعطاءها حرية إتخاذ القرار.
- توفير خدمات مرتبطة بالنشاط المصرفي.
- تطوير مؤسسات متخصصة مثل صندوق الاستثمار وشركات رؤوس الأموال بالمخاطرة.
- تنشيط عقود التسيير مع البنوك الحالية.

ثانيا : عوامل نجاح إستراتجية التسويق البنكي في البنوك الجزائرية :

نذكر منها:[2]

1. العوامل القانونية:

يقصد بالعوامل القانونية، التشريعات والقوانين التي تسمح بإزالة القيود الإدارية والبيروقراطية عن البنوك التجارية وبالتالي يسمح لها باستعمال تقنيات التسويق البنكي بكل حرية، ويتطلب ذلك إصدار قوانين تدعم استقلالية البنوك التجارية وتؤدي إلى زيادة تحرير السوق النقدية.

2- العوامل البشرية:

[1] لخضر عزي, مرجع سابق.

[2] رايس حدة, البنك المركزي وإعادة تجديد سيولات البنوك التجارية -حالة الجزائر-، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص نقود وتمويل, جامعة عنابة, 1999، ص: 184.

إن نجاح إستراتيجية التسويق البنكي يحتاج إلى طاقات بشرية يوظفون معارفهم العلمية في ميدان التسويق و يدركون الحقائق الميدانية اليومية للبنوك، وهذا يتطلب معرفة جيدة للسوق واتخاذ قرارات تتماشى مع تطورات المحيط, فالجزائر تزخر بطاقات بشرية في الداخل والخارج يتعين استغلالها من أجل ضمان نجاح إستراتيجية التسويق البنكي.

3- العوامل التكنولوجية:

يعتبر العامل التكنولوجي أهم عامل يضمن نجاح استراتيجية التسويق البنكي في البنوك الجزائرية، فالأدوات التكنولوجية الحديثة وكذلك تكنولوجيا الاتصال والمعلومات لها دور كبير في جذب أكبر عدد من العملاء فهي توفر:

- إمكانية طلب الخدمات المصرفية من أي مكان.
- توفر درجة عالية من الراحة للعملاء من خلال عرضها للخدمات طوال ساعات اليوم.
- توفر تنفيذ العمليات بسرعة وفي وقت قياسي حقيقي.
- تحقق مبدأ السرية المصرفية.

وبذلك فاعتماد البنوك التجارية الجزائرية على تكنولوجيا عالية توظفها في تسويق خدماتها يوفر لها ميزة تنافسية تمكنها من الصمود في وجه المنافسة العالمية وذلك من خلال:

- تقديم الخدمات عبر الصارفات الآلية و تطوير وسائل الدفع الالكتروني المتمثلة في: بطاقات الائتمان – النقود الالكترونية – الشيكات الالكترونية – البطاقات الذكية.
- تقديم الخدمات عبر شبكية الانترنت وتوسيع العمليات المصرفية المنزلية وما يوفره ذلك من مزايا كبيرة للعملاء.

4- العوامل المالية:

إن استغلال الطاقات البشرية وتدريب وتكوين المتخصصين في مجال التسويق البنكي، وكذا اقتناء التكنولوجيا الجديدة والمتطورة يحتاج إلى موارد مالية كبيرة فالدولة مطالبة بتوفير ميزانية مخصصة لتبني إستراتيجية التسويق البنكي ونجاحها في البنوك الجزائرية.

إن نجاح وتطور التسويق البنكي يعني اهتمام البنوك الجزائرية وأخذها بعين الاعتبار لجميع هذه العوامل وتحويلها إلي كيان تسويقي يركز على المحافظة على العملاء ويسعى نحو العملاء المرتقبين وهذا ما يتطلب:

- رفع التحدي أمام البنوك الأجنبية المنافسة وأن تدرك البنوك الجزائرية أنها ليست بالضرورة أقل كفاءة، وهذا ما يترجمه اعتمادها على الاستراتيجيات السابقة لرفع القدرة التنافسية.
- استخدام التكنولوجيا المتطورة في تسويق الخدمات المصرفية.
- تهيئة البيئة المصرفية المناسبة للعملاء.

- تدعيم وسائل الاتصال الشخصي مع العملاء.
- تطوير بحوث التسويق وتحليل تطورات السوق واتجاهاتها با

المبحث الرابع: العوامل التي تدعم استراتيجيات زيادة القدرة التنافسية للبنوك الجزائرية.

إن نجاح الاستراتيجيات السابقة لزيادة القدرة التنافسية في البنوك الجزائرية والمتعلقة بالاندماج المصرفي والبنوك الشاملة – التكنولوجيا المصرفية – التسويق البنكي, يتطلب توفر عدة عوامل مساعدة وداعمة لهذه الاستراتيجيات وقد ركزنا على إبراز ثلاثة عوامل نرى بأنها ضرورية لرفع كفاءة البنوك الجزائرية والوصول بها إلى مستوى مواجهة المنافسة الأجنبية على ضوء تحرير تجارة الخدمات المصرفية, وهذا ما سنحاول عرضه في هذا المبحث بحيث يتضمن المطلب الأول الاتجاه نحو خوصصة البنوك الجزائرية، والمطلب الثاني نبين فيه ضرورة تبني مقررات لجنة بال ونبين في المطلب الثالث دور وأهمية العوامل الأدائية والتنظيمية.

المطلب الأول: الاتجاه نحو خوصصة البنوك الجزائرية

تشكل الخوصصة العمود الفقري للمرحلة الانتقالية إلى اقتصاد السوق أين يرتكز الاقتصاد على آلية السوق الحرة والمنافسة التامة، فالخوصصة تعد أحد العوامل الهامة التي تساعد على تطوير وزيادة القدرة التنافسية للقطاع المصرفي الجزائري.

و منذ عقد التسعينات تم إدراج مشروع خوصصة المؤسسات العمومية الجزائرية وذلك ضمن المقترحات التي تقدم بها صندوق النقد الدولي.

ونتطرق في البداية إلى القوانين الجزائرية المتعلقة بعملية الخوصصة ثم نوضح بعد ذلك مسار خوصصة القطاع المصرفي الجزائري، ويتعلق هذا أساسا بمشروع خوصصة كل من القرض الشعبي الجزائري "CPA" وبنك التنمية المحلية "BDL" كمرحلة أولى.

أولا : السند التشريعي لعملية الخوصصة في الجزائر :

كان هناك تدرج في القوانين المتعلقة بعملية الخوصصة في الجزائر و نذكر هنا:[1]

- الأمر رقم 22/95 المؤرخ في 26 أوت 1995 و المتعلق بخوصصة المؤسسات العمومية في الجزائر حيث يعرف الخوصصة على أنها:

1- نقل الملكية من القطاع العمومي إلى القطاع الخاص وذلك بتحويل كل أو جزء من الأصول المادية أو المعنوية أو رأس مال الاجتماعي للمؤسسات العمومية لصالح أشخاص ماديين أو معنويين خواص.

2- إدخال تقنيات التسيير الخاص وتقل تسيير المؤسسات العمومية إلى أشخاص ماديين أو معنويين خواص عن طريق التعاقد.

وتعرف الخوصصة على أنها انفتاح القطاع العمومي التنافسي للرأسمال الخاص بهدف توسيع قاعدة القطاع الخاص وتمكينة من ممارسة التسيير، المشاركة والاستثمار.[2]

- كما يعرف الأمر 04/01 في المادة 13 منه الخوصصة على أنها كل صفقة تتجسد في نقل الملكية إلى أشخاص طبيعيين أو معنويين خاضعين للقانون الخاص من غير المؤسسات العمومية.[3]

ويمكن القول بأن هناك ستة قوانين تتعلق بعملية الخوصصة في الجزائر صدرت في عقد التسعينات وفيما يلي إشارة إلى تلك القوانين:

❖ المرسوم القانوني رقم 93-08 المؤرخ في 25 أفريل 1993:

جاء هذا المرسوم كتعديل للقانون رقم 88-04 الذي يهدف إلى تقليص دور تدخل الدولة في العمليات التنموية وهذا من خلال إلغاء صناديق المساهمة، خلق المؤسسات القابضة وإعادة تنظيم القطاع الاقتصادي العمومي وإعادة هيكلته.

وشمل هذا المرسوم الملكية و تسيير رأس مال الدولة و رأس المال العمومي حيث منح لهما نوعين من المؤسسات:

- مؤسسات عمومية تابعة للدولة مباشرة أو لأشخاص معنويين آخرين من القطاع الخاص مثل المؤسسات الصناعية والتجارية والمؤسسات المحلية ... الخ.
- شركات رؤوس أموال عمومية (شركات مجهولة) أو مؤسسات عمومية غير مباشرة يتسنى لها امتلاك الأسهم كلية إثر إلغاء صناديق المساهمة حيث يكون مصدر تلك الأسهم متمثلا

[1] مفتاح صالح. الخوصصة، أسبابها. أهدافها مع الإشارة إلى حالة الجزائر، مرجع سابق، ص:1.

[2] المرسوم التشريعي رقم 08/93, المعدل والمتمم للقانون التجاري الصادر عام 1975، والأمر رقم 25/95 المتعلق بتسيير رؤوس الأموال التجارية للدولة.

[3] احمد بلالي، خوصصة المؤسسات العمومية الاقتصادية في الجزائر "الأسباب، الميكانزمات والتحديات", مداخلة مقدمة إلي الملتقى الدولي حول اقتصاديات الخوصصة والدور الجديد للدولة، مرجع سابق, ص: 2.

فـي: الدولـة، أشـخاص معنـويين آخـرون مـن القطـاع الخـاص، شـركات رؤوس الأمـوال العمومية.

❖ المادة 25 المرسوم القانوني رقم 94-08 المؤرخ في 26 ماي 1994:

من خلال هذا المرسوم تم تعريف المؤسسات العمومية الاقتصادية من الناحية القانونية بأنها شركات رؤوس أموال تملك الدولة أو أشخاص معنويين آخرين من القطاع الخاص الأغلبية القصوى من الأسهم أو الحصص الاجتماعية، وفي هذه الحالة تكون الشركة:

- ملكا بنسبة 51% للمساهمين المتمثلين في الدولة أو الأشخاص المعنويين من القطاع العمومي أو شركات الرأس المال العمومي الخاص.
- ملكا بنسبة 49% للمساهمين الخواص من الأشخاص الماديين أو الأشخاص المعنويين من القطاع الخاص (محلي أو أجنبي).

❖ الأمر رقم 95-25 سبتمبر 1995:

ينهي هذا الأمر تدخل الدولة في تسيير المؤسسات العمومية الاقتصادية عن طريق صناديق المساهمة التي تم إلغائها واستبدلت بالشركات العمومية القابضة التي تمتلك كلية مجموع أسهم المؤسسات العمومية الاقتصادية.

❖ المراسيم التنفيذية رقم 96-104 و 96-105 و 96-106 المؤرخة في 11 مارس 1996:

هذه المراسيم الثلاثة على التوالي تتعلق بسير و مهام كل من:

- المجلس الوطني للخوصصة.
- لجنة مراقبة عمليات الخوصصة.
- الهيئة المكلفة بتنفيذ عمليات الخوصصة.

❖ المرسوم رقم 134/96 المؤرخ في 13 أفريل 1996:

المتعلق بشروط وكيفيات امتلاك الشعب للأسهم والقيم المالية الأخرى للمؤسسات العمومية القابلة للخوصصة، و قد تم التنازل من خلاله على حق الدولة في الاحتفاظ بسهم نوعي.

❖ المرسوم رقم 329/97 المؤرخ في 10 سبتمبر 1997:

في هذا المرسوم تم تحديد شروط المنح أو الامتيازات الإيجابية النوعية أو المختصة وكذلك لكيفية الدفع بالقسط لأرباح المستثمرين للمؤسسات العمومية الاقتصادية المخوصصة.

ثانيا: الاتجاه نحو فتح رأس مال بعض البنوك الجزائرية :

تدخل عملية خوصصة بعض البنوك العمومية الجزائرية في إطار الإصلاحات الاقتصادية التي شرعت فيها البلاد منذ مدة وذلك ضمن شروط واقتراحات صندوق النقد الدولي ولحد الساعة فإن عملية خوصصة القطاع المصرفي الجزائري تسير بوتيرة ضعيفة ويشوبها تردد كبير، وذلك على غرار خوصصة المؤسسات العمومية الأخرى والتي حققت الحكومة مراحل متقدمة منها حيث تم ما بين شهر جوان وسبتمبر من سنة 2005 خوصصة 105 مؤسسة و قامت الحكومة بعرض 600 مؤسسة للبيع عبر الانترنت من مجموع 1200 مؤسسة تسيرها شركات مساهمات الدولة[1].

هذا الخلاف في الإستراتيجية بين التأخر في خوصصة القطاع المصرفي والتسارع الكبير في خوصصة المؤسسات الأخرى يرجع إلى أن القطاع المصرفي هو من أكثر القطاعات الاقتصادية حساسية وآثاره تمتد مباشرة إلى الاقتصاد ككل، لذلك فان خوصصة هذا القطاع يجب أن تتم عبر مراحل متعددة لتفادي الآثار السلبية الناتجة عن هذه العملية وفي هذا الخصوص ظهرت هناك ثلاثة آراء:[2]

1- الفريق الأول يرى أن القطاع المصرفي العام يمثل أساس الاقتصاد الوطني وبالتالي لا ينبغي التنازل عنه، بل يجب تأهيله وتمكينه من الاعتماد على نفسه.
2- الفريق الثاني يرى أن خوصصة البنوك العمومية هي ضرورة اقتصادية، وأن عمليات تطهير البنوك العمومية والتي أنفق عليها مليارات الدينارات هي مجرد عبث بالأموال وبالتالي لابد من مسايرة الاقتصاد العالمي الذي يتجه نحو الخوصصة في كافة القطاعات.
3- الفريق الثالث يحاول الدمج بين الفريقين السابقين، بمعنى أن الدولة يجب أن تحتفظ بجزء من رأس مال البنوك العمومية بنسبة الأغلبية في حالة عرضها للخوصصة وذلك تفاديا للآثار السلبية المحتملة التي تنجم عن سيطرة القطاع الخاص.

و قد تم الشروع في عملية الخوصصة باختيار ثلاثة بنوك عمومية في المرحلة الأولى و هي: القرض الشعبي الجزائري "CPA"، بنك التنمية المحلية "BDL" والبنك الوطني الجزائري "BNA", وقد قدم صندوق النقد الدولي اقتراحاته في هذا الخصوص عن طريق اتباع الخطوات التالية:

- الإسراع في بيع بنكين عموميين يتمتعان بصحة مالية جيدة.
- إعطاء مهلة 5 سنوات للبنوك المتبقية للخوصصة، وبهذا قررت الحكومة الإحتفاظ بالبنك الخارجي الجزائري "BEA" وبنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وصندوق التوفير والاحتياط "CNEP-B"، بعدم عرضها للخوصصة في المرحلة الحالية

[1] الخبر، يومية وطنية، عدد 4491 بتاريخ 5 سبتمبر 2005.
[2] رحيم حسين، البنوك في الجزائر بين التأهيل والخوصصة، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول النظام المصرفي الجزائري "واقع وآفاق"، مرجع سابق، ص: 17.

- تعزيز تمويل المؤسسات العمومية العاجزة ومواصلة إصلاح المؤسسات العمومية وتتضمن عملية الخوصصة في الجزائر البيع لمستثمر استراتيجي، وبهذا أبدت بعض البنوك الأجنبية اهتمامها بعروض فتح رؤوس أموال البنوك الجزائرية ومن بين هذه البنوك بنك "سوستي جنرال" وبنك "روتشيلد فرانس" الفرنسيين، إضافة إلى بعض البنوك البلجيكية والعربية الأخرى.

وقد تم اختيار القرض الشعبي الجزائري "CPA" كأول بنك لفتح رأس ماله وذلك نظرا لوضعيته المالية الجيدة، فرأس مال البنك يقدر بـ 21 مليار دينار، برقم أعمال يصل إلى 1.3 مليار دينار، وللبنك 120 وكالة موزعة على أغلبية الولايات.

غير أن العملية الأولى لفتح رأس مال القرض الشعبي الجزائري والتي أشرف عليها بنك "الاخوة لازار" سنة 2001 لصالح بنك "سوستي جنرال" قد فشلت, ليتقرر فتح رأس مال البنك مرة أخرى من قبل مجلس مساهمات الدولة، وتقدمت لهذا الغرض عدة بنوك أجنبية بعروضها المالية والتقنية للمناقصة الدولية المخصصة لاختيار بنك الأعمال الذي يقيم العملية.

وفيما يخص بنك التنمية المحلية "BDL"، فقد بدأت في مرحلة أولى عملية تقييم أداء البنك وتم إعداد دراسة تحضيرية عند افتتاح رأس مال هذا البنك من طرف المكتب الدولي "Coopers" وذلك بطلب من البنك العالمي, هذه الدراسة كانت تقضي الدخول في شراكة مع الأجانب، أي التنازل عن قسم من رأس مال البنك لبنوك دولية.[1] .

وقد اعتبر دخول البنوك الأجنبية في رأس مال البنوك الجزائرية كمساعدة للدولة و ليس فقط لتحديث النظام البنكي و إنما لإعادة تقييمه.

ولحد الساعة نجد أن عملية خوصصة بنك التنمية المحلية لم تتم بعد, وقد تساءل وزير المساهمة وتنسيق الإصلاحات عن سبب تأخر خوصصة بنك التنمية المحلية على غرار القرض الشعبي مبديا اندهاشه من خوصصة بنك والتحفظ على آخر.[2]

"في حين نجد أن خوصصة البنك الوطني الجزائري من المفترض أن تتم قبل سنة 2007 حسب تصريحات مدير البنك"[3]

إن الاتجاه نحو خوصصة بعض البنوك الجزائرية يتأتى كما ذكر سابقا ضمن الإصلاحات الاقتصادية التي تشهدها الجزائر ومن الممكن أن تحقق العملية العديد من الأهداف وتخلق آثارا إيجابية لعل من أهمها:

- رفع القدرة التنافسية للقطاع المصرفي الجزائري.

---

[1] وهيبة خالفي، خوصصة البنوك في الجزائر الواقع والأفاق، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص نقود ومالية, جامعة الجزائر، سنة 2001/2000، ص: 173

[2] الخبر، يومية وطنية، عدد 4629 بتاريخ 16 فيفري 2006.

[3] النصر, يومية وطنية, عدد 11472 بتاريخ 03 مارس 2005.

- تحسن أداء البنوك التجارية بعد عملية الخوصصة فالاستراتيجية المتبعة من قبل المستثمرين الخواص تختلف كثيرا عن الإستراتيجية التي تتبعها إدارة البنك العمومي.
- تستطيع البنوك الجزائرية التكيف مع السوق الجديدة.

و لتحقيق هذه الأهداف يجب أن تسير عملية الخوصصة وفق إستراتيجية ناجعة تنتهجها الحكومة ويجب أن تبين هذه الأخيرة شروطها فيما يخص مصير اليد العاملة الموجودة وهل بالإمكان المحافضة عليها ؟ مع إمكانية فتح مناصب عمل جديدة أم لا , وهذا لا يخص القطاع المصرفي فحسب بل جميع القطاعات الأخرى، عكس ما كان العمل جاريا به سابقا أين كان بمجرد تقديم المستثمر لعرضه توافق الحكومة.

المطلب الثاني : ضرورة تبني قرارات لجنة بال II لكفاية رأس المال

يظهر التوجه العالمي الجديد الذي أتت به لجنة بال المصرفية كأحد المداخل التنافسية الأساسية التي تعتمدها البنوك في ظل ما شهدته البيئة الحالية للعمل المصرفي من متغيرات عديدة تدفع باتجاه تعقيد هذه البيئة ورفع درجة و نوع الأخطار السائدة بها دون أن يعني ذلك بالضرورة تأثيرا سلبيا على قدراتها التنافسية في مقابل ما يعنيه ذلك من وجوب الاستفادة من فرص ومجالات التوظيف المربح في الخدمات والمستحدثات المالية والمصرفية مع ربطها بقواعد وأسس سليمة و قوية تحاول تحجيم وامتصاص الأخطار المتزايدة التي تعرفها هذه الأنواع من العمليات.

ولعل من أهم العناصر على الإطلاق والتي سعت هذه اللجنة إلى إبراز دورها والتفصيل في أهمية إدارتها هو رأسمال البنك والذي أصبح يوصف "بملك الصناعة المصرفية" ويحتل مكانة رئيسية ضمن عوامل رفع القدرة التنافسية للوحدة المصرفية ومنه القطاع المصرفي, بما يسمح لهذه الوحدات من اكتساب فوارق تنافسية تخص الأنشطة المصرفية الحديثة وتزيد من قدرتها على ترسيخ مكانتها في الأسواق الداخلية والتطلع نحو اختراق الأسواق الجديدة الساعية لدخولها.

وضمن الإطار السابق فإن الجزائر سعت لإقرار التوصيات الصادرة عن لجنة بال المصرفية في إطار الإصلاحات التي باشرتها منذ سنة 1990 التي هدفت إلى تطوير وتحديث الجهاز المصرفي الجزائري ورفع القدرات التنافسية والإبداعية لمؤسساته حيث يمكن اعتبار التوصيات السابقة مرتكزا مهما في إعطاء بعد تنافسي جديد للبنوك الجزائرية وعاملا أساسيا في رفع الملاءة المالية لها, ما يساعد في تحسين ملاءة القطاع المصرفي بأكمله و يؤدي نحو فعالية أكثر للدور الرقابي والإشرافي لبنك الجزائر والسلطات النقدية على هذا القطاع.

ففي ما يخص الاتفاقية الأولى للجنة بال فقد عمدت الجزائر على الأخذ بالتوصيات المقترحة فيها مع ربط بعض جوانبها بظروف الساحة المصرفية الجزائرية واعتماد التدرج في إقرار هذه القواعد, ويمكن

إيضاح النسب الخاصة بالبنوك الجزائرية فيما يخص معدلات ترجيح الأخطار المختلفة المأخوذة على لجنة بال من خلال الجدولين التاليين:

جدول رقم (21) : أوزان المخاطرة المرجحة لعناصر أصول الميزانية في البنوك الجزائرية

الأخطار المحتملة	معدل الترجيح
قرض إلى العملاء	%100
سندات التوظيف	%100
سندات المساهمة	%100
حسابات السنوية	%100
الأصول الصافية	%100
اللجوء إلى البنوك والمؤسسات	
المقيمة في الجزائر	%05
المقيمة بالخارج	%20
سندات الدولة	%0
ديون أخرى على الدولة	%0

المصدر: نجار حياة, الإصلاحات النقدية ومكانة الحيطة المصرفية بالجزائر, مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة "منافسة-مخاطر-تقنيات", مرجع سابق, ص: 6.

جدول رقم (22) : أوزان المخاطرة المرجحة للإلتزامات خارج الميزانية في البنوك الجزائرية

نوع الإلتزام	معدل الترجيح
الإلتزامات ذات الخطر المرتفع	%100
الإلتزامات ذات الخطر المتوسط	%50
الإلتزامات ذات الخطر الملائم	%20
الإلتزامات ذات الخطر الضعيف	%0

المصدر : المرجع السابق, ص ص: 6-7.

أما ما يتعلق بمعيار الملاءة المصرفية والذي يشكل النقطة الأهم في قرارات وتوصيات لجنة بال المصرفية فقد نص التنظيم 03/91 الصادر في 14 أوت 1991 في مادته الثانية، والتعليمة 74/94 الصادرة في 29 نوفمبر 1994 في مادتها الثالثة، على ضرورة التزام المؤسسات المالية بما يعادل هذه النسبة أي نسبة ملاءة 8%، وجاء تطبيقها على النحو التالي:

- 4 % إلى غاية نهاية جوان 1995.
- 5 % إلى غاية نهاية ديسمبر 1996.
- 6 % إلى غاية نهاية ديسمبر 1997.

- 7 % إلى غاية نهاية ديسمبر 1998.
- 8 % إلى غاية نهاية ديسمبر 1999.

كما أشارت التعليمة 74/94 في موادها 05، 06، 07 لرأس المال الأساسي والتكميلي للبنك، فيما بينت المادتين 8 0 و 11 عناصر المخاطرة وترجيحها وفق معدلات المخاطرة المرتبطة بها.

ورغم ما يتعلق بتأخر تطبيق الاتفاق الأول للجنة بال المصرفية عن إطاره المحدد فإنه شكل إضافة هامة للمؤسسات الجزائرية سمحت لها بتعزيز ورفع ملاءتها المالية وقدرتها على التعامل مع البنوك الأجنبية التي أصبحت تأخذ هذه المعايير في الحسبان عند إقامة علاقات أو تعاون بين هذه البنوك والبنوك الجزائرية.

غير أن الاتفاق الجديد والمعروف بـ"اتفاقية بال II" الذي سعى إلى تحسين الإطار الأول وتكميله لا توجد أي جهود من قبل الجزائر لتطبيقه رغم قرب انتهاء آخر أجل لتنفيذه وهو ما سيعمل على تأخر البنوك الجزائرية عن مثيلاتها من البنوك الأجنبية في هذا المجال.

فالظرف الحالي والذي تسعى فيه الجزائر إلى تفعيل دور القطاع المصرفي وإزالة حالة الجمود التي تتصف بها الساحة المصرفية، والذي يضاف إليه سعيها نحو تحرير هذا القطاع وزيادة انفتاحه على المنافسة الوطنية والأجنبية وبالأخص مع التوجه المتزايد و الرغبة في دخول منظمة التجارة العالمية وما يعنيه ذلك من فتح لهذا القطاع وفق بنود اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية, يشكل دافعا مهما لضرورة تطبيق هذه المعايير كمرتكز تنافسي رئيسي لصالح البنوك الجزائرية في مواجهة البنوك العالمية التي تتمتع بملاءة مصرفية قوية وإدارة متينة لرأس المال تساعدها في دعم العمليات المختلفة التي تقوم بها وتشكل عامل تعزيز لها لدخول الأسواق الجديدة والتواجد العالمي الذي أصبح يشترط توفر ضمانات قوية للتعامل أهمها ما تتضمنه هذه التوصيات والتي تبقى الجزائر متأخرة في تطبيقها.

وعليه فمن الضروري أن تسعى الجزائر إلى البحث عن الصيغ الملائمة لتطبيق الاتفاقية الجديدة الصادرة عن لجنة بال المصرفية مع إخضاعها للظروف الموضوعية التي تخص البنوك والساحة المصرفية الجزائرية والتي ستتشكل بالضرورة عاملا أساسيا في رفع القدرة التنافسية لهذه البنوك وتحسين مركزها وملاءتها المالية وقدرتها على التعامل بالخدمات والمنتجات المالية الحديثة.

المطلب الثالث : العوامل الأخرى الملائمة لتحسين أداء البنوك الجزائرية

البنوك الجزائرية مطالبة اليوم بتطوير خدماتها لتكون حسب المعايير الدولية، وبالتالي يمكنها مجابهة المنافسة الأجنبية وهذا التطوير يمر لا محالة عبر تحديث وإصلاح المنظومة البنكية إضافة إلى الجهود التي يجب أن تبذلها البنوك الجزائرية من أجل ذلك، وهذا من خلال اهتمامها بالعوامل التي

تساعدها على تحسين أدائها وزيادة كفاءتها على ضوء التحديات التي سيفرضها تحرير تجارة الخدمات المصرفية، لذلك سنحاول في هذا المطلب أن نبرز أهم العوامل التي نرى بأنها ضرورية لعصرنة البنوك الجزائرية.

أولا : تطوير وتحسين الخدمات المصرفية :

يتعين على البنوك الجزائرية في الوقت الحالي أن تهتم بتطوير وتحسين خدماتها المصرفية المقدمة حتى تضمن هذه الخدمات اكتساب قدرة على المنافسة، وهذا يدخل ضمن ضرورة اتباع إستراتيجية فعالة تتمثل أساسا في الاعتماد على التكنولوجيا المصرفية كأداة لاكتساب ميزة تنافسية كما ذكرنا سابقا, ومن أجل ضمان تحسين نوعية الخدمات يجب أن تكون هناك:

- دقة وسرعة في المسائل المتعلقة بالعمليات مع الزبائن.

- يجب توفير كل المعلومات للزبائن مع الأخذ بعين الاعتبار اقتراحاتهم.

- تشجيع لموظفي البنك على المشاركة بفعالية لتحسين الطرق والإجراءات.

- تحسين في وسائل الإعلام والتنظيم من خلال نشر المعلومات المالية والاقتصادية الجديدة، واستعمال الوسائل الإعلامية الخاصة الداخلية والخارجية.

- إتمام مشاريع عصرنة البنوك الجزائرية، وقد كانت هناك جهود مبذولة من أجل ذلك ففي مجال التسيير المصرفي استحدثت برامج نذكر منها:[1]

* نظام دلتا [(*)] (système DELTA) .
* برنامج سيبو [(*)] (SYBU) .

و قد ساعد هذا البنوك الجزائرية على تنظيم خدماتها وتقديمها بسرعة أحسن من قبل، وفيما يخص شبكات الاتصال نذكر:

- شبكة (X25DZ-PAC) والتي تقوم بإرسال البيانات مجموعة بمجموعة.
- الخطوط الهاتفية المتخصصة.
- نظام سويفت (SWIFT) لتطبيق عمليات التجارة الخارجية.

[1] حميزي سيد أحمد، تحديث وسائل الدفع كعنصر لتأهيل النظام المصرفي الجزائري، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر، 2002/2001، ص: 30.

ومؤخرا تم اعتماد نظام الدفع للمبالغ الكبرى وهذا النظام آلي و يخضع كافة تحويلات الأموال إلى نظام خاص، و يتم التحويل في الزمن الفعلي له "ويعتبر هذا النظام كآلية داخلية خاصة ببنك الجزائر يعالج كافة العمليات ما بين البنوك لاسيما التحويلات المالية التي تفوق قيمتها أو تعادل مليون دينار".[1]

إن تطوير و تحديث الخدمات المصرفية للبنوك الجزائرية يعد أمرا ضروريا حتى لا تخرج من دائرة المنافسة و من أجل تمكينها أيضا من مسايرة متطلبات الصناعة المصرفية الحديثة ، كما يجب عليها أن تستثمر الانترنت في نقل خدماتها المصرفية على الخط و أن تنشئ مواقع تعريفية لخدماتها و فروعها.

ثانيا : تطوير النظام المحاسبي في البنوك :

إن البنوك التجارية تخضع إلى مبادئ المحاسبة المتعارف عليها، والنظام المحاسبي المتبع في البنوك مبني على أساس أن المدة المحاسبية للبنك يوم واحد حيث يتم في نهاية كل يوم استخراج ميزان مراجعة طبقا للمعطيات التي أجريت في كافة الأقسام لذلك اليوم, والتقارير المالية والمحاسبية لها أهمية كبيرة في مراقبة ومتابعة نشاطات البنوك فالرقابة المالية تهدف أساسا إلى تقييم كفاءة العمليات المالية واتخاذ الإجراءات المناسبة لها وتعتبر التقارير وسيلة رئيسية لتوصيل المعلومات المالية للأطراف الخارجية حيث تكشف عن الحقائق الاقتصادية للمركز المالي للبنك ونتائج نشاطاته.

لذلك فإنه من الضروري أن تقوم البنوك الجزائرية بتعديل وإصلاح النظام المحاسبي الذي تتبعه وذلك من خلال[2]:

- إتباع نظام المحاسبة الدولية بدلا من النظام القديم الذي لا تزال تتبعه جميع المؤسسات في الجزائر.
- يجب أن تعبر المعلومات الصادرة من النظام المحاسبي عن عمليات البنوك تعبيرا صادقا ودقيقا.
- ملاءمة النظام المحاسبي للهيكل الإداري للبنك حتى يتم توفير المعلومات المناسبة لإدارة هذا البنك بمستوياته المختلفة في الوقت المناسب.
- مراعاة المبادئ المحاسبية المتعارف عليها في علم المحاسبة عند تصميم وتنفيذ النظام وإجراءات المعالجة المحاسبية لعمليات البنك.
- يجب اعتماد دليل أو مخطط محاسبي يتوفر على:
  - ✓ جميع الحسابات التي تعبر عن المعاملات المالية.

[1] الخبر، يومية وطنية، عدد 4629 بتاريخ 16 فيفري 2006.
[2] وهيبة خالفي, مرجع سابق, ص: 164.

- ✓ جميع الحسابات الإجمالية.
- ✓ الحسابات الفرعية و التحليلية.

- التفتح الخارجي على آخر المبتكرات التكنولوجية والتسييرية والعمل على دمجها ضمن النظام المحاسبي .

وما يمكن قوله هو أن المعلومات المالية والمحاسبية التي تقدمها البنوك التجارية يعتمد عليها البنك المركزي أساسا في رسم السياسة النقدية، لذلك يجب أن تكون هذه المعلومات دقيقة صحيحة وصادقة.

ثالثا : تحقيق أفضل استغلال للموارد البشرية :

يظل العنصر البشري أحد أهم الركائز الأساسية للارتقاء بالأداء المصرفي هذا إذا ما ترافق مع الكفاءة في الأداء "فالبنوك الجزائرية وعلى الرغم مما تتوفر عليه من عدد هائل من الموظفين حيث فاق عددهم سنة 2000 '30.000' موظف" [1] فإن هذا لم يحقق تقدما كبيرا في الكفاءة والأداء، كون عدد كبير منهم لم يتلق أي تكوين أو لديهم تكوين ضعيف.

فالمدرسة العليا للبنوك (Ecole Supérieur des Banques) التي افتتحت عام 1996، و القائمة على توفير تكوين متخصص لا يتم اللجوء إليها إلا قليلا من طرف البنوك.

لذلك يجب على البنوك بذل جهود كبيرة لتكوين الإطارات المصرفية القادرة على مسايرة واستيعاب التطورات في مجال الخدمات المصرفية وتحقيق تحسين في مستوى تقديم الخدمات المصرفية، والعمل بشكل أكثر كفاءة وفاعلية.

وقد عملت بعض البنوك الجزائرية على مراعاة ذلك من خلال برامج التكوين الخاصة إلا أن الاهتمام الفعلي بهذا النوع من التكوين لا يزال ضعيفا حيث يعد هذا النوع من التكوين مجرد ملتقيات منظمة من طرف شركة تكوين ما بين البنوك (SIBF) إضافة إلى التكوينات المانحة للشهادات وهي من بين أهم وسائل تشجيع المعرفة في البنوك حيث يستكمل العمال دراستهم مع تسديد كل مصاريف الدراسة من طرف البنوك وذلك من أجل رفع قدراتهم العملية في المجال البنكي، وتمنح لهم شهادات تتمثل في:[2]

- شهادة الثقافة البنكية (CCB) .
- إجازة بنكية (BB) .
- شهادة تحضيرية للدراسات العليا البنكية (CPES) .
- شهادة في الدراسات العليا للبنوك (DESS) .

[1] المجلس الوطني الإقتصادي والإجتماعي, إشكالية إصلاح المنظومة المصرفية: عناصر من أجل فتح نقاش إجتماعي, الدورة 16, نوفمبر 2006.
[2] بن وسعد زينة-مباركي سمرة, مرجع سابق, ص: .374

يبقى على البنوك الجزائرية أن تبذل المزيد من الجهود من أجل الارتقاء بالعنصر البشري وتحقيق أفضل استغلال للموارد البشرية عن طريق:

- الاستعانة بمكاتب الخبرة والاستشارة الدوليين في تدريب الإطارات المصرفية.
- وضع نموذج لتقييم أداء الموظفين يكون بمقاييس دولية.
- إعطاء الأولوية في التوظيف للمتخصصين من خريجي الجامعات والمدارس الوطنية للصيرفة.
- أن يكون التكوين تكوينا تقنيا معمقا.

رابعا : إعطاء دور فاعل للبنك المركزي :

يؤدي البنك المركزي دورا هاما –خاصة بعد عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية– في تحقيق الآثار الإيجابية والتخفيف قدر الإمكان من الآثار السلبية المتوقعة لتحرير تجارة الخدمات المصرفية، لذلك يجب تفعيل دور البنك المركزي في تطوير الجهاز البنكي الجزائري تماشيا مع المتغيرات أو التحديات التي تفرضها تحرير تجارة الخدمات المصرفية وذلك عن طريق:

- تهيئة المناخ التشريعي ليتلاءم مع ما جاءت به اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية.
- إصدار قوانين تضمن سلامة الجهاز المصرفي على ضوء المنافسة الأجنبية المتوقعة ذلك أن قانون النقد والقرض وعلى الرغم من النجاح أو الدور الذي حققه في هيكلة الجهاز المصرفي كما هو عليه حاليا من خلال السماح بإنشاء البنوك الخاصة وفتح المجال أمام البنوك الأجنبية إلا أنه لم يتعرض للتحديات التي ستفرضها تحرير تجارة الخدمات المصرفية على البنوك الجزائرية.
- تطوير دور البنك المركزي في الرقابة و الإشراف على البنوك التجارية.
- إعطاء استقلالية كاملة للبنك المركزي في رسم السياسة النقدية ، و يعني هذا منح البنك المركزي الاستقلال الكامل في إدارة السياسة النقدية من خلال عزله عن أية ضغوط سياسية. [1]

فالواقع الذي يستمر في إغفاله بنك الجزائر وهو تمويل المؤسسات العمومية دون أدنى شرط، وهل ينبغي تكييف هذا التمويل مع وسائل السياسة النقدية ؟ فالسياسة التي ينتهجها بنك الجزائر تساعد في تضخم الكتلة النقدية، وحتى تصبح هذه السياسة ناجحة يجب أن تأخذ بعين الاعتبار المعطيات الموضوعية الخاصة بالاقتصاد الجزائري.

ويمكن القول بأن الاهتمام بالعوامل السابقة يعتبر أمرا ضروريا حتى تتمكن البنوك الجزائرية من تحقيق أهدافها من خلال زيادة كفاءتها وزيادة قدرتها على المنافسة، ولذلك يتعين الاستمرار في

[1] عياش قويدر-إبراهيمي عبد الله، مرجع سابق، ص: 57.

الجهود الرامية إلى الإصلاح العميق للنظام المصرفي وضرورة البحث عن الوسائل اللازمة التي تسمح للبنوك الجزائرية بالتكيف مع التحولات التي ستفرضها عملية تحرير تجارة الخدامت المصرفية على الاقتصاد الوطني ككل.

خلاصة الفصل

سعت الجزائر إلى الارتقاء بالنظام المصرفي من خلال الإصلاحات المتتالية إلى مستوى الأنظمة المصرفية في الدول المتقدمة وكذلك اليوم في ظل التحولات العالمية وفي ظل تحرير تجارة الخدمات المصرفية فإن الضرورة تلح على إقامة نظام مصرفي يتكيف مع المعايير المصرفية العصرية، وفي ما يلي جملة من الملاحظات التي تم استنتاجها من خلال عرض هذا الفصل :

- شكلت الإصلاحات المصرفية المتتالية وخاصة إصلاحات فترة التسعينات نقطة تحول لصالح القطاع المصرفي الجزائري، وأسس قانون النقد والقرض الإطار القانوني الذي يضع النظام المصرفي ضمن مسار يتماشى وتوجهات اقتصاد السوق.
- هذا المسار الذي حققه قانون النقد والقرض يبقى جامدا في ظل المتغيرات التي طرأت على الساحة المصرفية العالمية، ذلك أنه لا توجد نصوص تشريعية تتماشى وما ستخلقه عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية من آثار إيجابية وسلبية على القطاع المصرفي الجزائري.
- على الرغم من تحسن وضعية النظام المصرفي على غرار سنوات السبعينات والثمانينات إلا أن هذا يبقي في نطاق محدود كون المؤشرات السلبية هي التي عكست واقع النظام المصرفي الجزائري، وخلفت العديد من الآثار السلبية التي تعتبر نقطة سوداء في وجه النظام المصرفي الجزائري.
- من المتوقع أن يخلق انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة وتوقيعها على اتفاقية تحرير تجارة الخدمات التي تشمل الخدمات المصرفية آثارا إيجابية وأخرى سلبية.
- يعد اندماج البنوك الجزائرية وقيامها بدور البنوك الشاملة خيارا استراتيجيا لرفع قدرتها التنافسية واستمرارها في ظل تحرير تجارة الخدمات المصرفية.
- هناك جهود مبذولة وهناك عدة مشاريع من أجل عصرنة البنوك الجزائرية وإدخال التكنولوجيا المصرفية بها.

- اهتمت بعض البنوك الجزائرية فقط بجانب التسويق البنكي، ويعد هذا أمرا ضروريا لكافة البنوك لاكتساب قدرات تنافسية ويجب أن تراعى معه العديد من العوامل التي تضمن نجاح هذه الإستراتيجية.
- هناك العديد من العوامل والسياسات التي تدعم نجاح استراتيجيات البنوك الجزائرية في مواجهة المنافسة الأجنبية، فالاتجاه نحو خوصصة البنوك الجزائرية يعتبر أمرا ضروريا ذلك أن العملية حققت نجاحات في العديد من اقتصاديات الدول.
- هناك تأخر في تطبيق ما جاءت به اتفاقية بال المعدلة سنة 1998 من طرف البنوك الجزائرية على الرغم مما يمكن أن تحققه هذه المقررات من مكاسب لصالح القطاع المصرفي الجزائري.
- هناك دور كبير تلعبه بعض العوامل كتطوير النظام المحاسبي في البنوك، وتفعيل دور البنك المركزي، واستغلال الطاقات البشرية الجزائرية في زيادة كفاءة البنوك الجزائرية وزيادة مقدرتها على المنافسة، لذلك يعد الاهتمام بهذه العوامل وتطويرها أمرا ضروريا لبلوغ الأهداف التي سعت لتحقيقها الجزائر عبر الإصلاحات المصرفية المتتالية.

الخاتمة العامة

تتضمن الخاتمة العامة خلاصة الدراسة العامة ونتائج إختبار الفرضيات ونتائج البحث والتوصيات والإقتراحات وآفاق البحث, وهذا على النحو التالي:

الخلاصة العامة:

يعتبر تطور النشاط المصرفي منذ القدم إلى يومنا هذا عاملا أساسيا في ازدياد أهمية ودور البنوك في التأثير على اقتصاديات الدول, وقد عملت التحولات الجديدة في العمل المصرفي على زيادة أهمية هذا الدور وكأحد محاور هذه التحولات نجد تكنولوجيا الإتصال والمعلومات, فعمليات تحرير تجارة الخدمات المصرفية لا يكون لها معنى لو لم يصاحبها تطور في تكنولوجيا الإتصال والمعلومات.

وقد حمل التحرير المصرفي وفق المبادئ التي جاءت بها اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية إنعكاسات أثرت على أعمال البنوك وقادتها إلى تعديل وتطوير سياساتها لمواجهة هذه التحديات.

وقد تعرضنا في بحثنا هذا إلى دراسة إتفاقية تحرير تجارة الخدمات والتي تضمنت إتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية والمالية وكيف أن هذه الأخيرة أثرت على عمل البنوك من خلال فتحها لمجال المنافسة بين البنوك فيما بينها وبين البنوك والمؤسسات المالية الأخرى, وظهرت معها بيئة مصرفية متغيرة تميزت بازدياد اتجاهات المنافسة مما حتم على البنوك اتباع الإستراتيجيات التي تراها مناسبة لتعزيز مكانتها وتواجدها في ظل هذه البيئة, واعتبرت بعض هذه الإستراتيجيات ضرورية للرفع من القدرة التنافسية للبنوك لما تشهده الصناعة المصرفية من تطورات وتحولات مستمرة.

وقد خصت دراسة الحالة في هذا البحث القطاع المصرفي الجزائري والذي بدوره لا يمكنه تجنب الآثار التي ستفرضها عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية, والتي من المتوقع أن تكون في غير صالحه, كونه لم يتهيأ بعد لمواجهة الآثار السلبية لتحرير تجارة الخدمات المصرفية, ولا لكيفية التعامل معها على الرغم من قرب إنضمام الجزائر إلى منظمة OMC والتوقيع على اتفاقية تحرير تجارة الخدمات ذلك أن الإصلاحات التي عرفها النظام المصرفي الجزائري لم تصل به بعد إلى مستوى الأنظمة المصرفية في الدول المتقدمة إذا لم نقل دول الجوار.

فالضغوط التنافسية التي سوف تتعرض لها البنوك الجزائرية في المرحلة المقبلة من طرف البنوك الأجنبية التي تتميز خدماتها بميزة تنافسية تنمو مع زيادة التطور من الممكن أن تهدد سلامة

الجهاز المصرفي الجزائري وهو في بداية مرحلة التطور, وهو ما يستدعي بذل الجهود والبحث في الآليات التي تمكن البنوك الجزائرية من مواجهة المنافسة على ضوء انفتاح السوق الجزائرية, وبالرغم من أن قانون النقد والقرض قد مثلت تشريعاته توجها يتماشى واتجاهات التفتح الإقتصادي فإننا نجد أن النمو التشريعي الوفير والتسارع في إصدار القوانين كان من دون استجابة ومن دون توافق في الميدان مما سيخلق معه آثارا سلبية تؤدي إلى فقدان مصداقية هذه القوانين وبالتالي عدم إحترامها.

إن الوضع الحالي للمنظومة المصرفية الجزائرية والتي رغم أنها شهدت العديد من الإصلاحات التي تهدف إلى التوجه نحو إقامة نظام مصرفي عصري متطور و مرن لمسايرة التطورات والتحولات العالمية إلا أن ذلك لم يظهر في ميدان الممارسة والعمل المصرفي.

إن المؤشرات السلبية التي عكسها واقع القطاع المصرفي في الفترة الأخيرة وحتى المقررات التي تهدف إلى تحقيق سلامة المراكز المالية للبنوك, فإن البنوك الجزائرية لم تستطع لحد الآن الإلتزام بها وهي بعيدة عن اعتماد المقاييس العالمية المطبقة في العديد من المجالات كمجال مخاطر الإئتمان والرقابة الداخلية, وإن كانت مجبرة للتوجه إليها لاحقا, وهنا لا نقلص من دور الجهود التي بذلت من أجل تطوير وعصرنة البنوك الجزائرية, ولكن هذه الجهود إذا لم تكن ضمن مشروع وطني شامل يسير وفق إستراتيجية حقيقية وفاعلة لتحقيق الفعالية اللازمة التي تأمل بها البنوك الجزائرية, فإنها لا تعدو أن تكون مجرد صرف لمزيد من الأموال.

إن تحليلنا للآثار المتوقعة لعملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية على البنوك الجزائرية ينظر له من زاويتين, الأولى وهي أن هذه الآثار تحمل في حد ذاتها القوة التي تعطي للبنوك الجزائرية إمكانية تحسين كفاءتها وأدائها في مواجهة المنافسة الأجنبية وبالتالي فهي مزايا يجب على البنوك الجزائرية الإستفادة منها, ومن جهة أخرى فإن هذه الآثار تحمل تهديدات كبيرة للبنوك الجزائرية في ظل الظروف التي تعيشها حاليا, وقد قادنا هذا إلى اقتراح أفضل الإستراتيجيات التي رأيناها مناسبة والتي تمكن البنوك الجزائرية من رفع قدرتها التنافسية وتعزيز مكانتها في السوق المصرفية, ولما لا اختراق الأسواق الدولية وتحقيق الإستفادة المتبادلة من عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية, مع مراعاة العوامل المساعدة والتي تدعم هذه الإستراتيجيات وتمكنها من تحقيق فعاليتها, فالوضع المالي الجيد للإقتصاد الجزائري والتسهيلات التي تقدم للجزائر في إطار إتفاقية تحرير تجارة الخدمات بشأن الإلتزامات التي تخص فتح القطاع المصرفي أمام المنافسة الأجنبية, كلها عوامل تضاف لصالح الجزائر.

غير أن هذه الإستفادة لا يمكن أن تحقق شيئا ملموسا إيجابيا إذا ما بقي التعامل مع المستجدات والتغيرات بنفس السياسات السابقة, فالإصلاحات السابقة لم تظهر نتائجها كما كان مخططا لها نظريا,

لذلك فالضرورة تلح اليوم إلى تغيير طريقة التسيير التي أثبتت فشلها طوال السنوات السابقة, والنهوض بالقطاع المصرفي وفق إصلاحات جذرية تمس أكثر جانب الإدارة في البنوك الجزائرية والمورد البشري المؤهل وقيام إدارة حديثة تعمل بذهنية جديدة تسمح بتحقيق الإستفادة التامة من كل هذه التطورات التي تعرفها الصناعة المصرفية كل يوم, وتمكن الإقتصاد الجزائري من الإندماج وبشكل إيجابي في الإقتصاد العالمي.

نتائج إختبار فرضيات البحث:

- لاحظنا في بحثنا هذا أن ازدياد حدة المنافسة وتنامي الضغوط التنافسية كان نتاجا لتحرير تجارة الخدمات المصرفية، فقد تغيرت البيئة المصرفية التي تعمل في ظلها البنوك، و انفتاح الأسواق المصرفية وظهورها كسوق مصرفية دولية واحدة سهل من دخول ووجود عدد كبير من المنافسين، وهذا لا يخص المنافسة بين البنوك فقط وإنما امتد إلى اتجاهات أخرى حيث ظهرت مؤسسات غير مصرفية تزاحم وتنافس البنوك في مجال عملها خاصة في مجال تقديم الخدمات المصرفية وهو ما يوافق طرحنا في الفرضية الأولى.
- بعد الدراسة لاحظنا أن الإستراتيجيات التي تعتمدها البنوك في زيادة قدراتها التنافسية تؤدي إلى الإستفادة من تحرير تجارة الخدمات المصرفية، ذلك أن التطور الذي شهده العمل المصرفي وظهور خدمات مصرفية جديدة متطورة والتي أصبح من السهل على الجمهور الحصول عليها بفعل الامتداد الدولي للنشاط المصرفي، قد ألزم البنوك ضرورة الإعتماد على مثل هذه الإستراتيجيات الحديثة والتي تمكنها من كسب القدرة على المنافسة.

  فالبنوك العالمية اليوم والتي لها ميزة تنافسية في مجالات عديدة، هي بنوك مندمجة ولها تكنولوجيا مصرفية عالية، وعملت على تطبيق القواعد والمقررات الدولية في المجال المصرفي, وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الثانية.
- بعد إختبار الفرضية لاحظنا أن اعتماد البنوك على تكنولوجيا مصرفية متطورة يؤدي إلى تقديمها لأفضل وأحسن الخدمات المصرفية والتي تتميز بالسرعة والدقة، مما يمكنها من تحقيق ميزة تنافسية في المجال التكنولوجي وهذا ما يعزز من توجدها في الأسواق المصرفية، ذلك أن تمايز الخدمات المصرفية في ظل التطور الحاصل في مجال الصناعة المصرفية وترتيبها مرتبط أساسا بتفاوتها في اعتماد التكنولوجيا, وبالتالي أصبحت التكنولوجيا هي الأداة الأساسية للتنافس اليوم, غير أن هذا مرتبط فقط بالدول القادرة على خلق التكنولوجيات الجديدة فالدول النامية على وجه الخصوص وإن كانت بنوكها تعتمد على جانب من التكنولوجيا، فهي تبقى دائما تكنولوجيا سبق

العمل بها، ونحن نتحدث عن سوق مصرفية مفتوحة فإن هذه التكنولوجيا لا تحقق لها الميزة التنافسية، إلا إذا تمكنت من صنع التكنولوجيا وتحقيق التفاوت وهذا أمر لا يزال بعيد المنال، وبالتالي فإن صحة الفرضية الثالثة هو أمر غير مؤكد.

نتائج البحث:

هناك جملة من النتائج تم استخلاصها من هذا البحث وهي:

- أدى تحرير تجارة الخدمات المصرفية وفق المبادئ والأطر التي جاءت بها الإتفاقية المتعلقة بها إلى تعاظم الضغوط التنافسية التي تتعرض لها البنوك، وتكونت بيئة مصرفية عالية التعقيد من خلال ظهور مؤسسات غير مصرفية تعمل في ظل هذه البيئة.
- تهدف اتفاقية تحرير تجارة الخدمات والتي شملت الخدمات المصرفية والمالية إلى إيجاد إطار ينظم هذا الإمتداد الواسع والتوسع الكبير في عمل ونشاط البنوك بشكل يخدم مصالح جميع الدول الموقعة على هذه الاتفاقية، وهي تعمل على خلق وإيجاد فرص تنافسية.
- ظهرت هناك استراتيجيات وتوجهات حديثة تعمل على الرفع من القدرات التنافسية للبنوك كان من أبرزها ما عرفته الساحة المصرفية الدولية من اندماجات بين البنوك، وما عزّز من اعتماد هذه التوجهات هو التأثير الذي خلفته عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية على القدرات التنافسية للبنوك.
- يعكس مسار تطور القطاع المصرفي الجزائري عجز الاصلاحات المصرفية التي انتهجتها الجزائر لتطوير وتحديث هذا القطاع وفق اتجاهات تساير التطورات التي شهدتها الساحة المصرفية العالمية.
- إن وضع البنوك الجزائرية اليوم كان نتيجة للسياسات التي اتبعتها الحكومة طوال السنوات السابقة والتي كان من أبرزها دعم التمويلات غير المشروعة لصالح المؤسسات العمومية، على الرغم من أن قانون النقد والقرض قد وضع حدا لمثل هذه التجاوزات غير أن التطبيقات العملية لا تعكس ذلك.
- إن خلو الساحة المصرفية من البنوك الخاصة ذات رأس مال الجزائري يؤدي إلى عدم الوفرة المصرفية وهذا يفتح المجال بشكل أوسع أمام البنوك الأجنبية في اختراق السوق المصرفية خاصة بعد التوقيع على اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية ويخلق هذا تحدي كبير تواجهه البنوك العمومية.

- لا يمكن الحديث على الأقل في الوقت الحالي عن الآثار الايجابية المترتبة من تحرير تجارة الخدمات المصرفية على القطاع المصرفي الجزائري هذا بالنظر إلى الوضع التنافسي المتأخر جدا للبنوك الجزائرية.
- إن البيئة المصرفية الجزائرية غير مهيأة حاليا لاعتماد استراتيجيات زيادة القدرة التنافسية من طرف البنوك، فالتكنولوجيا المصرفية المتطورة والتي تعتبر الأداة الأساسية للمنافسة عالميا لا يزال الاعتماد عليها واكتسابها من طرف البنوك الجزائرية في مراحل بدايتها.
- يعتبر اتفاق الشراكة المبرم مع الاتحاد الأوروبي نقطة ايجابية لصالح القطاع المصرفي حيث يمكن البنوك الجزائرية من التعاون مع بنوك أوروبية ، وكذلك دعم الإصلاحات المصرفية و دعم مشاريع تطوير القطاع المالي المصرفي، ويبقى هذا التطوير مرهون أساسا بالجهود المبذولة من طرف البنوك الجزائرية لمسايرة التطورات العالمية المستمرة.

التوصيات المقترحة:

هناك مجموعة من التوصيات نتقدم بها وقد تم اقتراحها عند استكمال هذا البحث وهي تمثل إضافة له لتقديم صورة أوضح حول موضوع الدراسة:

- توفير إطار قانوني وتشريعي يتماشى وما جاءت به اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية والتأثيرات التي ستمس القطاع المصرفي الجزائري، مع مراعاة ما مدى استيعاب السوق المصرفية الجزائرية لمزيد من البنوك والمؤسسات المصرفية.
- على الدولة أن تهيأ المحيط الملائم لانفتاح المصرفية من خلال نشر الثقافة المصرفية بين الأفراد والمتعاملين.
- من الأحسن عدم إدراج بند الخدمات المصرفية والمالية ضمن جدول الالتزامات الذي يبين القطاعات المفتوحة أمام المنافسة الأجنبية وذلك حتى تستكمل البنوك الجزائرية استعدادها للوضع التنافسي الجديد، حيث أن عملية تحرير تجارة الخدمات المصرفية يمكن أن تتم عبر مراحل متعددة.
- لكي تستفيد البنوك من الوضعية المالية للجزائر في إتمام مشاريع التطوير والعصرنة يجب أن يكون ذلك ضمن مشروع وطني شامل، وأن تعمل البنوك جديا في دراسة الاستراتيجيات التي تمكنها من مواجهة المنافسة واختيار الوقت الأنسب لاعتمادها.

- احتكاك البنوك الجزائرية بالبنوك الأوربية وذلك في إطار الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، وأن تستفيد من ذلك في اكتساب التقنيات والأدوات المصرفية الحديثة.
- استكمال مشاريع خوصصة البنوك العمومية، وأن تتبع الحكومة إستراتيجية واضحة وفاعلة في هذا المجال من خلال تحديد الأهداف بدقة وعدم الإسراع في هذه العملية لتفادي الآثار السلبية لها.
- إن ما يضمن النجاح في أي مجال هو استمرارية وتطوير البحوث العلمية، لذلك من الضروري إقامة مكاتب خبرة واستشارة في المجال المصرفي تعمل على مستوى دولي وذلك من خلال تعزيز الاتفاقيات المشتركة.

أفاق البحث:

تعرضنا في هذا البحث إلى دراسة اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية وما حملته من متغيرات أثرت على عمل البنوك وفرضت عليها اعتماد استراتيجيات لمواجهة تأثيراتها، وكيفية مواجهة البنوك الجزائرية لتحديات وأثار تحرير تجارة الخدمات المصرفية، ونظرا لتشعب هذا الموضوع فانه يبقى مفتوحا لدراسات وبحوث أخرى تكون أكثر عمقا, مثل ما يلي:

- ❖ البحث في مستقبل البنوك الجزائرية بعد التوقيع على اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية، ذلك أن بحثنا هذا قدم اقتراحات قبل التوقيع على هذه الاتفاقية ومن الممكن أن تحدث تغيرات بعد التوقيع لم يقم البحث بدراستها.
- ❖ البحث في الدور الذي يمكن أن تلعبه البنوك الأجنبية التي تعمل في ظل تحرير تجارة الخدمات المصرفية في تطوير الاقتصاد الوطني.
- ❖ دراسة النتائج التي تخلفها استراتيجيات زيادة القدرة التنافسية على البنوك الجزائرية.

وفي ختام هذا البحث نرجو أن نكون قد أسهمنا ولو بشكل بسيط في تبيان ما تفرزه عملية تحرير الخدمات المصرفية, وحاولنا الإجابة على بعض التساؤلات المرتبطة بتأثيراتها، ونوضح أن بحثنا هذا لم يخلو من التقصير الذي هو لزام كل عمل إنساني وقد واجهتنا عدة عراقيل وصعوبات نظرا لنقص المعلومات اللازمة لهذا البحث، مما ينعكس على البحث في بعض جوانبه.

وختاما أسأل الله تعالى أن يرزقنا النية الصادقة في هذا العمل وأن يوفق كل السائرين في طريق العلم.

والله ولي التوفيق

المراجع

I- المراجع باللغة العربية

1- الكتب :

1. ابتهاج مصطفى عبد الرحمان، إدارة البنوك التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة, 2001/2000، ط2.
2. أحمد زهير شامية، النقود والمصارف ، دار زهران للنشر، عمان, 1993.
3. أحمد ماهر، دليل المدير في الخصخصة, الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002.
4. أحمد محمود أحمد, تسويق الخدمات المصرفية "مدخل نظري-تطبيقي", دار البركة للنشر والتوزيع, عمان, 2001, ط1.
5. إيهاب الدسوقي, التخصصية و الإصلاح الإقتصادي في الدول النامية، النهضة العربية، القاهرة، 1995.
6. الدسوقي حامد أبو زيد, إدارة البنوك, دار التعليم المفتوح, القاهرة, 1999.
7. إسماعيل محمد هاشم، مذكرات في النقود والبنوك، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت, 1996, ط1.
8. جمال جويدان الجمل, الأسواق المالية والنقدية, دار صفاء للنشر والتوزيع, عمان, ط1, 2002.
9. هاني دويدار، أثر الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (GATS) في المهن الحرة، دار الجامعة الجديدة للنشر, الإسكندرية،2001.
10. زياد سليم رمضان-محفوظ أحمد جودة, إدارة البنوك, دار المسيرة للنشر والتوزيع, عمان, 1996, ط2.
11. زياد رمضان، إدارة الأعمال المصرفية، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 1997، ط 6.
12. زينب عوض الله، أسامة محمد الفولي، أساسيات في النظام النقدي والمصرفي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت, 2003.
13. حسين بني هاني، اقتصاديات النقود والبنوك، دار الكندي، الأردن, 2003.
14. حربي محمد موسى عريقات، مبادىء الاقتصاد، دار زهران للنشر, عمان, 1997، ط 2.
15. طارق طه, إدارة البنوك ونظم المعلومات المصرفية, دار الكتب، الإسكندرية، مصر, 2000.

16. طارق عبد العال حماد، التطورات العالمية وانعكاساتها على أعمال البنوك، الدار الجامعية, الإسكندرية، 2003.
17. طارق عبد العال حماد, المشتقات المالية (المفاهيم-إدارة المخاطر-المحاسبة), الإسكندرية, الدار الجامعية, 2001.
18. طارق عبد العال حماد، إندماج وخصخصة البنوك، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1999.
19. لطرش الطاهر, تقنيات البنوك, ديوان المطبوعات الجامعية, الجزائر, 2003, ط2.
20. مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة النشر، القاهرة ، 2001.
21. محمد كمال خليل الحمزاوي، اقتصاديات الائتمان المصرفي، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1997.
22. محمد محمد علي إبراهيم، الجات (الآثار الاقتصادية لاتفاقية الجات)، الدار الجامعية الإسكندرية, 2003.
23. محمد عزت غزلان، اقتصاديات النقود والمصارف، دار النهضة العربية، بيروت، 2002، ط1.
24. محمود حميدات, مدخل للتحليل النقدي, ديوان المطبوعات الجامعية, الجزائر, 1996.
25. محمود يونس-عبد النعيم مبارك, مقدمة في النقود وأعمال البنوك والأسواق المالية, الدار الجامعية, 2002/2003.
26. محفوظ جبار, الجزائر والعولمة, منشورات جامعة منتوري, قسنطينة, 2001.
27. منير إبراهيم هندي، إدارة البنوك التجارية (مدخل اتخاذ القرارات), المكتب العربي الحديث, الإسكندرية، 2000، ط2.
28. مصطفى رشدي شيحة، الاقتصاد النقدي والمصرفي، الدار الجامعية، بيروت، 1985، ط2.
29. نعمة الله نجيب-محمود يونس-عبد النعيم مبارك، مقدمة في اقتصاديات النقود والصيرفة والسياسات النقدية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001.
30. سمير محمد عبد العزيز, التجارة العالمية وجات 94, مكتبة الإشعاع طباعة نشر وتوزيع, الإسكندرية, مصر, 1997, ط2.
31. سرمد كوكب الجميل، الاتجاهات الحديثة في مالية الأعمال الدولية، الحامد للنشر والتوزيع، ط1، عمان، 2001.
32. عاطف السيد, الجات والعالم الثالث, مجموعة النيل العربية, القاهرة, 2002, ط1.
33. عبد اللطيف بن أشنهو, الجزائر اليوم : بلد ناجح, دار ألفا, الجزائر, 2004.
34. عبد المجيد بوزيدي, تسعينات الاقتصاد الجزائري, موفم للنشر, الجزائر, 1999.

35. عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة عملياتها وإداراتها، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000.
36. عبد المطلب عبد الحميد, العولمة واقتصاديات البنوك, الإسكندرية, 2003/2002.
37. عبد المنعم راضي-فرج عزت، اقتصاديات النقود والبنوك، البيان للطباعة والنشر، 2001.
38. عبد النعيم مبارك مباديء في الاقتصاد, الدار الجامعية, مصر, 1997.
39. عبد الفتاح مراد، شرح النصوص الإنجليزية لاتفاقية الجات ومنظمة التجارة العالمية، بدون سنة, ط1.
40. عبد القادر فتحي, الاتفاقية العامة للتجارة والخدمات، منشورات المنظمة العربية لاشين للتنمية الإدارية، 2005.
41. عبد الغفار حنفي-عبد السلام أبو قحف، إدارة البنوك وتطبيقاتها، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، 2000، ط1.
42. عوض بدير الحداد، تسويق الخدمات المصرفية، دار البيان للطباعة والنشر، مصر، 1999.
43. عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية, الإسكندرية، 2001/2000.
44. صفوت عبد السلام عوض الله، الآثار الإقتصادية للعولمة على الجهاز المصرفي، دار النهضة العربية، القاهرة، 2003.
45. صلاح الأمين الأرباح، اقتصاديات النقود والمصارف، مطبعة الدار الجماهيرية، ليبيا، 1991.
46. صلاح الدين حسن السيسي، القطاع المصرفي والإقتصاد الوطني، عالم الكتب للنشر والتوزيع، القاهرة، 2003, ط1.
47. رضا صاحب أبو حمد آل علي, إدارة المصارف (مدخل تحليلي كمي معاصر), دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع, عمان, 2002, ط1.
48. شاكر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر, 1989.
49. خالد وهيب الراوي, إدارة العمليات المصرفية, دار المناهج للنشر والتوزيع, عمان, 2001, ط1.
50. خالد علي الدليمي، النقود والمصارف والنظرية النقدية، دار الأنيس للطباعة والنشر والتوزيع, مصراته, الجماهيرية الليبية, 1998, ط1.
51. خليل الهندي-أنطوان الناشف، العمليات المصرفية والسوق المالية، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان, 2000، جزء 2.
52. خليل الهندي-أنطون الناشف، العمليات المصرفية والسوق المالية، جزء 4: دمج البنوك، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 2000.

2- الرسائل والأطروحات :

53. بوزيد مروان, أهمية التكنولوجيا في ترقية القدرة التنافسية الصناعية للدول النامية في ظل العولمة 'حالة الجزائر', رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية فرع التحليل الإقتصادي, جامعة الجزائر, 2003/2002.

54. بن ثابت علال, الأسواق المالية في ظل العولمة 'بين الأزمات ومظاهر التجديد', رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير فرع المالية, المدرسة العليا للتجارة, الجزائر, 2003/2002.

55. وهيبة خالفي، خوصصة البنوك في الجزائر الواقع والأفاق، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص نقود ومالية, جامعة الجزائر، سنة 2001/2000.

56. وصاف عتيقة، الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات وأثرها على القطاع المالي في البلدان العربية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص نقود وتمويل, جامعة بسكرة, 2003/2002.

57. حميزي سيد أحمد, تحديث وسائل الدفع كعنصر لتأهيل النظام المصرفي الجزائري, رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية فرع التحليل الإقتصادي, جامعة الجزائر, 2002/2001.

58. متحاوي محمد, المنظمة العالمية للتجارة OMC وانضمام الجزائر إليها والآثار المرتقبة على الاقتصاد الوطني, مذكرة ماجستير, المدرسة العليا للتجارة, الجزائر, 2003.

59. ساخي صليحة، المنافسة ودورها في إنعاش الاقتصاد الوطني، رسالة ماجستير ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير, جامعة الجزائر، السنة الجامعية 2000/1999.

60. سعيد غزلان، أثر العولمة على الاستثمارات الأجنبية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية, جامعة الجزائر, 2004/2003.

61. قريد عمر، دور الأنشطة التسويقية المتكاملة في تطوير خدمات المؤسسات المصرفية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص نقود وتمويل ، جامعة بسكرة، 2004/2003.

62. رايس حدة, البنك المركزي وإعادة تجديد سيولات البنوك التجارية "حالة الجزائر", رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص نقود وتمويل, جامعة عنابة, 1999.

3- المجلات والجرائد :

63. حسن عبيد, أوراق اقتصادية: الاتفاقية العالمية للتجارة في الخدمات, مركز البحوث والدراسات الإقتصادية والمالية, جامعة القاهرة, العدد 2, نوفمبر 2002.
64. طاري محمد العربي, المزيج التسويقي للبنوك الجزائرية: حقائق وآفاق, مجلة العلوم الإنسانية, جامعة بسكرة, سبتمبر 2005, عدد 8.
65. طواهر محمد التوامي-ناصر دادي عدون, تقييم نتائج برنامج التعديل الهيكلي في الاقتصاد الجزائري و آفاقه, مجلة العلوم القانونية و الاقتصادية, جامعة الجزائر عدد 04, 2001 .
66. سحنون محمد, النظام المصرفي بين النقود الورقية والنقود الآلية, مجلة العلوم الإنسانية, جامعة بسكرة, العدد رقم 04, ماي 2003.
67. صالح صالحي, الآثار المتوقعة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ودور الدولة في التأهيل الاقتصادي, مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير, جامعة سطيف, العدد الأول, 2002.
68. النصر يومية وطنية عدد 11472 الصادرة بتاريخ 2005/03/03.
69. الشروق اليومي يومية وطنية, عدد 1650 بتاريخ 2 افريل 2006 .
70. الخبر يومية وطنية الأعداد: 4623 الصادرة بتاريخ 2004/02/07.
4116 الصادرة بتاريخ 2004/06/19.
4267 الصادرة بتاريخ 2004/12/14.
4495 الصادرة بتاريخ 2005/09/04.
4491 الصادرة بتاريخ 2005/09/05.
4556 الصادرة بتاريخ 2005/11/20.
4629 الصادرة بتاريخ 2006/02/16.
4659 الصادرة بتاريخ 2006/03/23.
4661 الصادرة بتاريخ 2006/03/26.
4661 الصادرة بتاريخ 2006/03/29.
4667 الصادرة بتاريخ 2006/04/02.
4680 الصادرة بتاريخ 2006/04/17.

4- الدراسات والتقارير :

71. المجلس الوطني الإقتصادي والإجتماعي, إشكالية إصلاح المنظومة المصرفية: عناصر من أجل فتح نقاش إجتماعي, الدورة 16, نوفمبر 2000.
72. أحمد بلالي, خوصصة المؤسسات العمومية الإقتصادية في الجزائر, الأسباب, الميكانزمات, التحديات, مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول إقتصاديات الخوصصة والدور الجديد للدولة، جامعة سطيف، من 3 إلى 7 أكتوبر 2004.
73. الطيب لحيح، كفاية رأس المال المصرفي على ضوء توصيات لجنة بال، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة "منافسة-مخاطر-تقنيات", جامعة جيجل, , يومي 6 و7 جوان 2005.
74. الياس بن ساسي-يوسف قريشي, المنظومة المالية الاوروبية و التعاون الاقتصادي العربي, متطلبان أساسيان لإرساء قواعد الشراكة الاورومتوسطية, مداخلة مقدمة إلى الندوة العلمية حول التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية الأوروبية, جامعة سطيف, يومي 8 و9 ماي 2004.
75. أمال عياري-رجم نصيب، الاستراتيجيات الحديثة للتغيير كمدخل لتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول تنافسية المؤسسات الاقتصادية وتحولات المحيط، جامعة بسكرة، يومي 29 و30 أكتوبر 2002.
76. بوهزة محمد-دمدوم كمال, تحليل الجوانب المالية لاتفاقيات التعاون والشراكة الأورومتوسطية, مداخلة مقدمة إلى الندوة العلمية حول التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية الأوروبية, جامعة سطيف, يومي 8 و9 ماي 2004.
77. بوزعرور عمار، دراوسي مسعود، الإندماج المصرفي كآلية لزيادة القدرة التنافسية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية "الواقع والتحديات"، جامعة الشلف، يومي 14 و15 ديسمبر 2004.
78. بن نافلة قدور-عرابة رابح، التسويق البنكي وقدرته على اكتساب البنوك الجزائرية ميزة تنافسية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية "الواقع والتحديات"، جامعة الشلف، يومي 14 و15 ديسمبر 2004.
79. بن سعد زينة-مباركي سمرة, المعرفة في البنوك الجزائرية, مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي الثالث حول تسيير المؤسسات, جامعة بسكرة, يومي 12 و13 نوفمبر 2005.
80. وصاف سعدي-وصاف عتيقة، الصناعة المصرفية والتحولات العالمية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية "الواقع والتحديات"، جامعة الشلف، يومي 14 و15 ديسمبر 2004.

81. زهية بركان-زهية زيدان، الإندماج المصرفي وأبعاده، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول البنوك التجارية والتنمية الإقتصادية، جامعة قالمة، يومي 7 و8 ديسمبر 2004.
82. زيدان محمد-بريش عبد القادر, جودة الخدمات المصرفية كمدخل لزيادة القدرة التنافسية للبنوك الجزائرية, مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة "منافسة-مخاطر-تقنيات", جامعة جيجل, , يومي 6 و7 جوان 2005.
83. زيدان محمد-دريس رشيد, متطلبات اندماج البنوك الجزائرية في الاقتصاد العالمي, مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية "الواقع والتحديات"، جامعة الشلف، يومي 14 و15 ديسمبر 2004.
84. كمال رزيق-فارس مسدور، مفهوم التنافسية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول تنافسية المؤسسات الاقتصادية وتحولات المحيط، جامعة بسكرة, يومي 29 و30 أكتوبر 2002.
85. محمد زيدان , النظام المصرفي الجزائري وتحديات العولمة، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية "الواقع والتحديات", جامعة قالمة, يومي 05 و06 نوفمبر 2001.
86. محمد قويدري، انعكاسات تحرير التجارة العالمية على اقتصاديات البلدان النامية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي الأول حول الجزائر والنظام الدولي الجديد للتجارة، جامعة عنابة، يومي 29 و30 أفريل 2002.
87. منصوري زين, إستقلالية البنك المركزي وآثارها على السياسة النقدية, مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية "الواقع والتحديات"، جامعة الشلف، يومي 14 و15 ديسمبر 2004.
88. معطى الله خير الدين-بوقمقوم محمد, المعلوماتية والجهاز البنكي, مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية "الواقع والتحديات", جامعة حسيبة بن بوعلي, الشلف, الجزائر, يومي 14 و15 ديسمبر 2004, ص: 197
89. مفتاح صالح, الإصلاحات المصرفية في الجزائر "1970-2003", مداخلة مقدمة إلى المؤتمر العلمي الوطني حول القطاع البنكي وقوانين الإصلاح الإقتصادي, جامعة جيجل, الجزائر, من 02 إلى 04 ماي 2005.
90. مفتاح صالح، الخوصصة: أسبابها، أهدافها، طرقها مع الإشارة إلى حالة الجزائر، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول إقتصاديات الخوصصة والدور الجديد للدولة، جامعة سطيف، من 3 إلى 7 أكتوبر 2004.

91. مصطفى عبد اللطيف-بلعور سليمان، تحديات العولمة للمصارف العربية واستراتيجية مواجهتها، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الإقتصادية "الواقع والتحديات", جامعة حسيبة بن بوعلي, الشلف, الجزائر, يومي 14 و15 ديسمبر 2004.
92. مرابط آسيا, العولمة وآثارها الإقتصادية على الجهاز المصرفي, مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الإقتصادية "الواقع والتحديات", جامعة حسيبة بن بوعلي, الشلف, الجزائر, يومي 14 و15 ديسمبر 2004.
93. نجار حياة, الإصلاحات النقدية ومكانة الحيطة المصرفية بالجزائر, مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة "منافسّة-مخاطر-تقنيات", جامعة جيجل, الجزائر, يومي 6 و7 جوان 2005.
94. نعمون وهاب، النظم المعاصرة لتوزيع المنشآت المصرفية وإستراتيجية البنوك، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية "الواقع والتحديات"، جامعة الشلف، يومي 14 و15 ديسمبر 2004.
95. عبد الكريم يحي, فيصل بوطيبة, اشكالية تحويل الدين الخارجي, مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي في المالية حول إشكالية البروز في ظل ضغوط العولمة المالية "حالة الإقتصاد الجزائري", جامعة باجي مختار, عنابة, الجزائر, يومي 23 و24 نوفمبر 2004.
96. عبد الله منصوري، عولمة قواعد الضبط المصرفي وانعكاساتها على إقراض الدول النامية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول العولمة المالية "البحث في مواجهة ظاهرة العولمة المالية"، جامعة عنابة، يومي 7 و8 ديسمبر 2004.
97. عبد المنعم محمد الطيب حمد النيل, العولمة وآثارها الإقتصادية على المصارف –نظرة شمولية-, مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الإقتصادية "الواقع والتحديات", جامعة حسيبة بن بوعلي, الشلف, يومي 14 و15 ديسمبر 2004.
98. عياش قويدر-إبراهيمي عبد الله, اثر استقلالية البنك المركزي على اداء سياسة نقدية حقيقية-بين النظرية والتطبيق-, مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية "الواقع والتحديات", جامعة الشلف, يومي 14 و15 ديسمبر 2004.

99. رحيم حسين، البنوك في الجزائر بين التأهيل والخوصصة، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول النظام المصرفي الجزائري "واقع و آفاق"، جامعة قالمة، يومي 05 و06 نوفمبر 2001.
100. رحيم حسين-هواري معراج، الصيرفة الإلكترونية كمدخل لعصرنة المصارف الجزائرية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية "الواقع والتحديات", جامعة الشلف, يومي 14 و15 ديسمبر 2004.

5- مواثيق وجرائد رسمية :

101. الجريدة الرسمية, الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية, الأمر رقم 66 /155 بتاريخ 1966/06/08.
102. الجريدة الرسمية, الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية, عدد 84 الصادرة في ديسمبر2002.
103. الجريدة الرسمية, الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية, عدد 27 الصادرة في 2004/04/28.
104. القانون رقم 441/62 المصادق عليه بتاريخ 1962/12/13.
105. القانون رقم 165/63 الصادر بتاريخ 1963/05/07.
106. القانون رقم 05/06 المصادق عليه بتاريخ 2006/02/20.
107. المرسوم التشريعي رقم 08/93 المعدل للقانون التجاري الصادر عام 1975.
108. المرسوم رقم 106/82 الصادر بتاريخ 1982/03/13.
109. المرسوم رقم 85/85 الصادر بتاريخ 1985/04/30.
110. الأمر رقم 66 /36 بتاريخ 1966/12/29 .
111. الأمر رقم 67 /204 بتاريخ 1967/10/01.
112. الأمر رقم 25/95.
113. القانون12/86 الصادر في 19 أوت 1986.
114. القانون 88-06.
115. القانون 10/90.

II- المراجع باللغة الأجنبية

1- Ouvrages :

1. Ahmed silem-jean-Marie Albertini, Economie, 5eme édition, Délos, Paris, 1995.
2. Ammor Ben halima, le système bancaire Algérien textes et Réalités. Edition Dahleb, 2eme edition, Alger, 1997.
3. Ammour Ben halima, Monnaie et régulation monétaire, édition Dahlab, Alger, 1997.
4. Ammour Ben halima, pratique et techniques bancaires, édition dahlab, Alger, 1997.
5. A – Brahimi, L'économie Algérienne, Edition Dahleb, Alger, 1991.
6. Guy Grespy, Stratégies et Compétitivité dans l'économie Mondiale, Economica, paris, 1998.
7. Paul A.Samuelson-William.D.Nordhous, Economie, Economica, Paris, 2000.
8. Philippe GARSUAULT-Stéphane Priami, La banque fonctionnent et stratégie, Economica, Paris, 2eme édition.
9. Sampson, Thomas A, Money Banking and Economic Analyses, 2nd Edition, Prentrice hall, 1981.

2- Théses et mémoire :

10. Boulemche saida, Le développement des activités bancaires face a la concurrence, Cas : bancassurance CNEP-BANQUE, mémoire de magistère option finance, école supérieure de commerce, Alger, 2002.
11. Chabha Bouzar, le système financier Algérien, thèse de doctorat d'état en science économique et de gestion, Université D'Alger, 2002.

3- Journaux et révues :

12. BADR-IINFO, revue N0 36, décembre 2003.

13. Le Quotidien d'Oran, Quotidien national, N° 3232 le 11/08/2005.

III- المواقع الإلكترونية :

1. www.albayan.co.ae, le 16/07/05.
2. www.bank-of-algeria .dz/indicateur.htm.le 15/12/2005.
3. www.bank-of- Algeria.dz.communicat.htm. le 20/12/2005.
4. www.bank of Algeria.dz/thm, Le 28-09-2004.
5. www.elkhabar.com/quotidien/lire.le 25/04/200.
6. لخضر عزي، التسويق المصرفي كرافد لتنشيط النظام المصرفي في الجزائر، بحث منشور علي: www.Bank.of.algeria.dz 2006/04/14.
7. محمد طربيش، حقائق جديدة ، مقال منشور في : http.www.bank.of.Algeria.dz le 30/04/2006.

فهرس المحتويات

الإهداء I
كلمة شكر II
فهرس المحتويات III
قائمة الجداول XI
قائمة الأشكال XII

المقدمة العامة (أ-ز)

تحديد إشكالية البحث ..... ب
فرضيات البحث ..... ج
تحديد إطار البحث ..... ج
أسباب إختيار الموضوع ..... ج
أهمية البحث ..... د
أهداف البحث ..... د
المنهج والأدوات المستخدمة في البحث ..... ه
موقع البحث في الدراسات السابقة ..... ه
خطة وهيكل البحث ..... و

الفصل الأول : البنوك التجارية وتطور النشاط المصرفي (1-30)

تمهيد 1
المبحث الأول : البنوك التجارية – ماهيتها وخصائصها 2
المطلب الأول : نشأة وتعريف البنوك التجارية 2

أولا : نشأة البنوك التجارية 2
ثانيا : تعريف البنوك التجارية 4
المطلب الثاني: الخصائص المميزة للبنوك التجارية وأهدافها 5
أولا : خصائص البنوك التجارية 5
ثانيا : أهداف البنوك التجارية 6
المطلب الثالث : الوظائف التقليدية للبنوك التجارية 8
أولا : قبول الودائع 9
ثانيا : خلق نقود الودائع 10
ثالثا : منح الائتمان 11
رابعا : الوظائف الأخرى 12
المبحث الثاني : أشكال البنوك التجارية 13
المطلب الأول : البنوك المستقلة والبنوك ذات الفروع 13
المطلب الثاني : البنوك الإلكترونية 17
المطلب الثالث : البنوك التابعة لشركات قابضة 19
المبحث الثالث : تطور النشاط المصرفي 22
المطلب الأول : الوظائف الحديثة للبنوك التجارية 22
المطلب الثاني : البنوك والأوضاع الاقتصادية الجديدة 25
أولا : التحرير المالي 25
ثانيا : أثار التحرير المالي 27
خلاصة الفصل 30

الفصل الثاني : تأثير تحرير التجارة الخدمات المصرفية في زيادة الضغوط التنافسية على البنوك (31-80)

تمهيد 31
المبحث الأول : تحرير تجارة الخدمات المصرفية 32
المطلب الأول : إتفاقية تحرير تجارة الخدمات 32

أولا : مفاهيم أساسية 32
ثانيا : مبادئ الاتفاقية والتزامات الدول الأعضاء 34
ثالثا : الالتزامات المحددة 37
المطلب الثاني : مفهوم الاتجار بالخدمات المصرفية والنمو المتزايد لها 39
أولا : مفهوم الاتجار بالخدمات المصرفية 40
ثانيا : النمو المتزايد لتجارة الخدمات المصرفية والمالية 42
المطلب الثالث : الخدمات المالية والمصرفية التي تشملها الاتفاقية 43
المطلب الرابع : أشكال التعاملات الدولية للخدمات المصرفية 46
أولا : الاستثمار الأجنبي المباشر في الخدمات 47
ثانيا : الاستثمار الأجنبي المباشر في إطار الصناعة المصرفية 48
المبحث الثاني : تنافسية البنوك بعد تحرير الخدمات المصرفية 51
المطلب الأول : مفهوم التنافسية 51
أولا : تعريف التنافسية و مختلف أنواعها 51
ثانيا : الاستراتيجيات التنافسية 55
المطلب الثاني : البيئة التنافسية للبنوك 57
أولا : البيئة المصرفية 57
ثانيا : البيئة التنافسية 61
المطلب الثالث : تغير البيئة التنافسية – المنافسة بين البنوك والمؤسسات المالية الأخرى- بعد تحرير تجارة الخدمات المصرفية 66
أولا : تزايد حدة المنافسة بين البنوك و المؤسسات المالية 66
ثانيا : تزايد حدة المنافسة بين البنوك والمؤسسات غير المالية 67
ثالثا : زيادة في درجة عدم التأكد البيئي للبنوك 69
المبحث الثالث: جودة الخدمات المصرفية كآلية لزيادة القدرة التنافسية للبنوك 72
المطلب الأول: مفهوم جودة الخدمات المصرفية 72
أولا : الخصائص المميزة للخدمات المصرفية 72
ثانيا : جودة الخدمات المصرفية 73

المطلب الثاني : جودة الخدمات المصرفية و اكتساب القدرة التنافسية للبنوك 75
أولا : الميزة التنافسية 75
ثانيا : جودة الخدمات المصرفية كميزة تنافسية 76
خلاصة الفصل 80

الفصل الثالث : إنعكاسات تحرير تجارة الخدمات المصرفية –إعتماد البنوك على إستراتيجيات لزيادة القدرة التنافسية- (81-124)

تمهيد 81
المبحث الأول : إعتماد البنوك على التكنولوجيا 82
المطلب الأول : دور التكنولوجيا في تطوير الخدمات المصرفية 82
أولا : مفهوم التكنولوجيا 82
ثانيا : تكنولوجيا الإتصال والمعلومات وتطور الخدمات المصرفية 84
المطلب الثاني : الصيرفة الإلكترونية ووسائل الدفع الحديثة 85
أولا : الصيرفة الإلكترونية 85
ثانيا : وسائل الدفع الحديثة 87
ثالثا : شبكات بين البنوك 90
المطلب الثالث : أثر التكنولوجيا على خدمات البنوك 91
المبحث الثاني : الاندماج المصرفي والتحول إلى البنوك الشاملة 93
المطلب الأول : الإندماج المصرفي 93
أولا : تعريف الاندماج المصرفي وأنواعه 93
ثانيا : أسباب الاندماج المصرفي وأهدافه 95
ثالثا : الاندماج المصرفي وزيادة القدرة التنافسية 97
المطلب الثاني:التحول إلى البنوك الشاملة 98
أولا:مفهوم البنوك الشاملة 98
ثانيا : إستراتيجية التنويع في البنوك الشاملة 100

ثالثا : أسباب قيام البنوك الشاملة 103
المبحث الثالث : تبني قرارات لجنة بال 106
المطلب الأول : التعريف بلجنة بال المصرفية 106
أولا : التعريف والأهداف 106
ثانيا: رأس المال 107
المطلب الثاني : كفاية رأس المال 110
أولا : الجوانب الأساسية لاتفاقية بال 1988 110
ثانيا : تقدير معدل كفاية رأس المال والنماذج المستخدمة 112
المطلب الثالث : المخاطرة السوقية والتعديلات التي أجريت على الاتفاقية حتى سنة 1998 114
المبحث الرابع : إتجاه نحو خوصصة البنوك 118
المطلب الرابع : مفهوم الخوصصة و أبعادها المختلفة 118
أولا : تعريف الخوصصة 118
ثانيا : الأبعاد المختلفة لخوصصة البنوك 119
المطلب الثاني : الأسباب الرئيسية لخوصصة البنوك والأهداف المتوقعة 121
أولا : أسباب خوصصة البنوك 121
ثانيا : الأهداف المتوقعة من عملية الخوصصة 122
خلاصة الفصل 124

الفصل الرابع : واقع و آفاق البنوك الجزائرية في ظل تحرير تجارة الخدمات المصرفية

(189-125)

تمهيد 125

المبحث الأول : تطور القطاع المصرفي الجزائري 126
المطلب الأول : الإصلاح المصرفي في الجزائر (1971-2006) 126
أولا : الإصلاحات المصرفية قبل سنة 1990 126
ثانيا : الإصلاحات الأساسية بعد سنة 1990 128
المطلب الثاني : هيكل الجهاز المصرفي الجزائري والهيئات الرقابية 131
أولا : هيكل الجهاز المصرفي الجزائري 131
ثانيا: الأجهزة التنظيمية والرقابية 135
المطلب الثالث : الوضع الحالي للنظام المصرفي الجزائري والانعكاسات الجديدة 138
أولا: وضع النظام المصرفي الجزائري 138
ثانيا: التحديات التي تواجه البنوك الجزائرية بعد تحرير تجارة الخدمات المصرفية.....142
المبحث الثاني : الآثار المتوقعة لتحرير تجارة الخدمات المصرفية على القطاع المصرفي الجزائري. مع الإشارة إلى إنضمام الجزائر إلى OMC واتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي.....144
المطلب الأول : مراحل انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة 144
أولا : الأهداف التي تسعى الجزائر لتحقيقها من إنضمامها إلى OMC 144
ثانيا : الإصلاحات الإقتصادية في الجزائر قبل الإنضمام إلى OMC 145
ثالثا : إجراءات ومراحل مفاوضات الجزائر مع أعضاء OMC 148
المطلب الثاني : المزايا المحتملة لتحرير تجارة الخدمات المصرفية على القطاع المصرفي الجزائري 149
المطلب الثالث : مخاطر تحرير تجارة الخدمات المصرفية على القطاع المصرفي الجزائري 152
المطلب الرابع: إتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي وتأهيل القطاع المصرفي الجزائري (البعد المالي في الإتفاقية) 157
أولا: برنامج الإتحاد الأوروبي للمعونة والتعاون MEDA 157
ثانيا: البنك الأوروبي للإستثمار BEI 159
المبحث الثالث: استراتجيات البنوك الجزائرية في مواجهة المنافسة العالمية بعد تحرير تجارة الخدمات المصرفية 162

المطلب الأول : اندماج البنوك الجزائرية وقيامها بدور البنوك الشاملة 162
أولا : اندماج البنوك الجزائرية 162
ثانيا : قيامها بدور البنوك الشاملة 166
المطلب الثاني : اعتماد البنوك الجزائرية على التكنولوجيا لرفع قدراتها التنافسية 167
أولا : ضرورة مواكبة التطورات التكنولوجية 168
ثانيا : تطوير نظام الصيرفة الالكترونية 169
المطلب الثالث: تبني استراتيجية التسويق البنكي في البنوك الجزائرية 171
أولا: مفهوم التسويق البنكي 171
ثانيا: عوامل نجاح إستراتجية التسويق البنكي في البنوك الجزائرية 173
المبحث الرابع: العوامل التي تدعم استراتيجيات زيادة القدرة التنافسية للبنوك الجزائرية 175
المطلب الأول: الاتجاه نحو خوصصة البنوك الجزائرية 175
أولا: السند التشريعي لعملية الخوصصة في الجزائر 175
ثانيا: الاتجاه نحو فتح راس مال بعض البنوك الجزائرية 177
المطلب الثاني : ضرورة تبني قرارات لجنة بال II لكفاية رأس المال 180
المطلب الثالث : العوامل الأخرى الملائمة لتحسين أداء البنوك الجزائرية 183
أولا : تطوير و تحسين الخدمات المصرفية 183
ثانيا : تطوير النظام المحاسبي في البنوك 184
ثالثا : تحقيق أفضل استغلال للموارد البشرية 185
رابعا : إعطاء دور فاعل للبنك المركزي 186
خلاصة الفصل 188

الخاتمة العامة (190-196)

الخلاصة العامة 190
نتائج إختبار فرضيات البحث 192

نتائج البحث 193
التوصيات المقترحة 194
آفاق البحث 195

قائمة المراجع (197-208)

I- المراجع العربية 197
II- المراجع الأجنبية 206
III- المواقع الإلكترونية 207

قائمة الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
01	عملية خلق نقود الودائع في البنك المنفرد – احتياطي قانوني 20%	10
02	أساليب توريد الخدمات	34
03	مثال لجداول الإلتزمات المحددة	38
04	أسس تجارة الخدمات المالية والمصرفية	41
05	أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر في إطار الصناعة المصرفية	49
06	العوامل الجديدة للقدرة التنافسية	55

07	الاستراتيجيات التنافسية الثلاث	57
08	معايير اختيار عملاء السوق الكندية لبنوكهم	60
09	مجالات المنافسة بين البنوك	64
10	المصادر النهائية للميزة التنافسية	76
11	أهم المبادئ العامة لمدخل إدارة الجودة الكلية بالبنوك	78
12	مميزات وعيوب قيادة وتبعية التكنولوجيا .	83
13	عدد المتعاملين عبر قنوات الصيرفة الإلكترونية في الدول الأوربية	86
14	تطور إستخدام البطاقات المصرفية	88
15	عناصر الاختلاف بين الأسهم	109
16	أوزان المخاطرة للموجودات داخل الميزانية	113
17	معامل تحويل مخاطر سعر الفائدة و سعر الصرف	115
18	هيكل الودائع في البنوك الجزائرية (المبلغ بمليار دج)	138
19	النشاط الاقراضي للبنوك الجزائرية (المبلغ: مليار دج)	139
20	مقياس تطوير نظام المعلومات BADR	151
21	أوزان المخاطرة المرجحة لعناصر أصول الميزانية في البنوك	181
22	أوزان المخاطرة المرجحة للإلتزامات خارج الميزانية في البنوك	181

قائمة الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
01	هيكل تنظيمي لمصرف تجاري	16
02	تكلفة إنشاء فرع جديد مقارنة بشراء آلة صرف ذاتي	18
03	الأشكال التنظيمية للشركات القابضة على البنوك التجارية	20
04	العلاقة بين التحرير المالي والأزمات البنكية.	28
05	تدفق الاستثمارات العالمية (بالبليون دولا)	48
06	النموذج الاستراتيجي لمدرسة هارفارد	54

07	البيئة الخاصة والعامة للبنوك	58
08	مصفوفة العوائق والربحية	62
09	أهم العوامل القادرة على التأثير في البيئة المصرفية وفي حدة المنافسة	68
10	عدم التأكد البيئي للبنوك	70
11	ميزانية مؤسسة في تاريخ معين x	108