



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة فرحات عباس - سطيف -
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير
تخصص: علوم اقتصادية

أثار تحرير تجارة الخدمات على تنافسية المصارف الجزائرية
دراسة حالة عينة من البنوك العمومية والخاصة العاملة في بولاية سطيف

أطروحة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الدكتوراه علوم
من إعداد الطالب:
بن قري سميير
تحت إشراف الأستاذ:
أ.د. بودرامه مصطفى

لجنة المناقشة

رئيسا	جامعة سطيف 1	أستاذ محاضر أ	د. خباياة حسان
مشرفا ومقررا	جامعة: سطيف 1	أستاذ التعليم العالي	أ.د بودرامه مصطفى
عضوا مناقشا	المركز الجامعي ميله	أستاذ محاضر أ	د. حمزة رملي
عضوا مناقشا	جامعة سيدي بلعباس	أستاذ محاضر أ	د. حلام زواوية
عضوا مناقشا	جامعة البويرة	أستاذ محاضر أ	د. جوادي علي
عضوا مناقشا	جامعة: سطيف 1	أستاذ محاضر أ	د. مصطفى ياسين

2022-2021

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

الإهداء

الحمد لله الذي نفتتح به الكلام، والحمد لله الذي حمده أفضل ما جرت به الأقلام، سبحانه لا نحصي له ثناء عليه هو كما أثنى على نفسه وهو ولي كل إنعام. والحمد لله الذي فاوت بحكمته بين المخلوقات، ورفع المؤمنين الذين أوتوا العلم درجات، قل هل يستوي الذين يعلمون والذين لا يعلمون، كما لا تستوي الأنوار والظلمات، واشهد أن لا اله إلا الله، وحده لا شريك له في ألوهيته وماله من الأسماء الحسنى وكامل الصفات، واشهد أن محمدا عبده ورسوله، الذي بلغ العلى بكماله، كشفه الدجى بجماله كملت جميع خصاله، صلوا عليه واله، اللهم صلي على محمد وعلى اله وصحبه الذين هم أبر الخلق قلوبا، وأخزرجم علوما وأكملهم حزما وعزما، وسلم وتسلما، أما بعد:

اهدي هذا العمل المتواضع إلى :

الوالدين الكريمين حفظهما الله ورباهما.

إلى كل أفراد العائلة

إلى جميع زملاء العمل على رأسهم: قروي بن علال

إلى جميع الأصدقاء اخص بالذكر: شوقي، نوال، سارة

دون نسيان كل من:

الطالبة: لينيا (معهد البيولوجيا- جامعة بابج الزوار)

الأستاذة: Grazyna Pieczynska

إلى كل من ساعد من قريب ومن بعيد

شكر وتقدير

نحمد الله ونشكره على جزيل فضله ونعمه قبل كل شيء،
كما لا يسعني إلا أن أتقدم بالشكر الجزيل إلى الأستاذ المحترم
بودرامه مصطفى الذي كان له الفضل بنصائحه
القيمة ومساعدته.

كما لا يفوتني أن أتقدم بالشكر الجزيل للأستاذ لكريم* مصطفاي
يسين* الذي لم يبخل بمساعدته وتوجيهاته في
في إنجاز هذا العمل.

كما لا أنسى أن أشكر كل من ساعد في إنجاز هذا العمل، من
أساتذة، وطلبة وزملاء عمل.

الفهرس

فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوع
.....	الإهداء
.....	شكر وتقدير
I	فهرس المحتويات
I	فهرس الجداول
X	فهرس الأشكال
I	فهرس الملاحق
أ-ز	مقدمة عامة
01	الفصل الأول: الإطار النظري، لتحريير تجارة الخدمات المالية
02	تمهيد
03	المبحث الأول: ماهية تجارة الخدمات
03	المطلب الأول: مفهوم تجارة الخدمات
03	الفرع الأول: تعريف الخدمة
04	الفرع الثاني: خصائص الخدمة
05	الفرع الثاني: التصنيفات المختلفة للخدمة
09	المطلب الثاني: العوامل الرئيسية والثانوية لنمو وتطور قطاع الخدمات
09	الفرع الأول: العوامل الرئيسية لتطور الخدمات
10	الفرع الثاني: العوامل المساعدة على نمو قطاع الخدمات
12	المطلب الثالث: التأصيل النظري لتجارة الخدمات وتصنيفاتها
12	الفرع الأول: تجارة الخدمات في الفكر الاقتصادي
12	الفرع الثاني: تعريف تجارة الخدمات
14	الفرع الثالث: تصنيفات لتجارة الخدمات
16	المطلب الرابع: أهمية قطاع وتجارة الخدمات
16	الفرع الأول: التأثير المباشر لتجارة الخدمات
18	الفرع الثاني: التأثير غير المباشر لتجارة الخدمات

20	المبحث الثاني: ماهية تحرير تجارة الخدمات.....
20	المطلب الأول: مفهوم عملية التحرير
20	الفرع الأول: تعريف تحرير تجارة الخدمات
21	الفرع الثاني: مبررات تحرير تجارة الخدمات
22	الفرع الثالث: معوقات تحرير تجارة الخدمات
26	المطلب الثاني: تحرير تجارة الخدمات في الإطار الإقليمي
26	الفرع الأول: تعريف الاتفاقيات الإقليمية
26	الفرع الثاني: مستويات لاتفاقيات الإقليمية
28	الفرع الثالث: أسباب نشوء الاتفاقيات الإقليمية
30	الفرع الرابع: اتفاقيات التجارة الإقليمية في الخدمات.....
33	الفرع الرابع: أسس التحرير الإقليمي في الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات.....
36	المطلب الثالث: الجاتس كإطار دولي لتحرير تجارة الخدمات
36	الفرع الأول: الإطار العام لاتفاقية الجاتس
36	الفرع الثالث: مبادئ اتفاقية الجاتس
41	الفرع الرابع: الالتزامات في مجال تقديم الخدمات
46	الفرع الخامس: تصنيف الخدمات حسب الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات
49	المبحث الثالث: تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية
49	المطلب الأول: مفهوم التحرير المالي والمصرفي ومؤشراته
49	الفرع الأول: تعريف التحرير المالي
50	الفرع الثاني: مستويات التحرير المالي
51	الفرع الثالث: شروط نجاح التحرير المالي
53	الفرع الرابع: توسع التحرير المالي في العالم
55	المطلب الثاني: أنواع التحرير المالي، الخصائص والمؤشرات
55	الفرع الأول: التحرير المالي الداخلي
58	الفرع الثاني : التحرير المالي الخارجي

63	المطلب الثالث: فوائد ومخاطر التحرير المالي والمصرفي
63	الفرع الأول: فوائد التحرير المالي
66	الفرع الثاني: مخاطر التحرير المالي
70	المطلب الرابع: تحرير الخدمات المالية في إطار الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات
70	الفرع الأول: لمحة موجزة عن مفاوضات تحرير الخدمات المالية
72	الفرع الثاني: الملحق الخاص بالخدمات المالية
75	الفرع الثالث: وثيقة التفاهم الخاصة بالخدمات المالية
78	خلاصة الفصل
79	الفصل الثاني: مدخل نظري للتنافسية في القطاع المصرفي
80	تمهيد
81	المبحث الأول: مفهوم للتنافسية
81	المطلب الأول: مستويات التنافسية
81	الفرع الأول: التنافسية في مدارس الفكر الاقتصادي
85	الفرع الثاني: أنواع التنافسية
87	المطلب الثاني: مفهوم التنافسية على مستوى المؤسسة
87	الفرع الأول: تعريف التنافسية على مستوى المؤسسة
88	الفرع الثاني: مؤشرات التنافسية على مستوى المؤسسة
89	الفرع الثالث: الميزة التنافسية
91	المطلب الثالث: مفهوم التنافسية على مستوى القطاع
91	الفرع الأول: تعريف التنافسية على مستوى القطاع
91	الفرع الثاني: محددات التنافسية على مستوى القطاع
96	الفرع الثالث: مؤشرات التنافسية على مستوى القطاع
98	المطلب الرابع: مفهوم التنافسية على مستوى البلد/ الدولة
98	الفرع الأول: تعريف التنافسية على مستوى البلد/ الدولة
98	الفرع الثاني: محددات التنافسية الدولية

101	الفرع الثالث: مؤشرات التنافسية على مستوى الدولة
106	المبحث الثاني: مكونات الجهاز المصرفي وعملياته
106	المطلب الأول: مفهوم الوساطة المالية ومؤسساتها
106	الفرع الأول: تعريف الوساطة المالية
106	الفرع الثاني: نظريات الوساطة المالية
108	الفرع الثالث: أهمية الوساطة المالية
109	الفرع الثالث: أنواع الوساطة المالية
111	المطلب الثاني: مفهوم المؤسسات المالية الوسيطة المصرفية
111	الفرع الأول: تعريف المؤسسات المالية الوسيطة المصرفية
112	الفرع الثاني: أنواع الوساطة المالية الوسيطة المصرفية
115	الفرع الثالث: المؤسسات المالية والمصرفية الوسيطة الأخرى
119	المطلب الثالث: مفهوم الخدمة المصرفية وخصائصها
119	الفرع الأول: تعريف الخدمة المصرفية
119	الفرع الثاني: تصنيفات الخدمات المصرفية
121	الفرع الثالث: خصائص الخدمة المصرفية
123	الفرع الرابع: دورة حياة الخدمة المصرفية واستراتيجياتها
126	المطلب الرابع: الأنشطة المصرفية المقدمة من طرف البنوك
126	الفرع الأول: مجموعة الخدمات المصرفية
127	الفرع الثاني: مجموعة التسهيلات الائتمانية
128	الفرع الثالث: مجموعة الخدمات الاستثمارية
129	الفرع الرابع: مجموعة الخدمات الإلكترونية
132	المبحث الثالث: التنافسية في القطاع المصرفي
132	المطلب الأول: مفهوم التنافسية في القطاع المصرفي
132	الفرع الأول: تعريف الميزة التنافسية
133	الفرع الثاني: مصادر الميزة التنافسية

136	المطلب الثاني: أبعاد الميزة التنافسية في المصارف
137	الفرع الأول: بعد الجودة
139	الفرع الثاني: بعد التكلفة
142	الفرع الثالث: بعد المرونة
143	الفرع الرابع: بعد التسليم
145	المطلب الثالث: البيئة المصرفية و الاستراتيجيات التنافسية العامة.....
145	الفرع الأول:تعريف البيئة التسويقية
145	الفرع الثاني: مستويات البيئة التسويقية
147	الفرع الثالث: الإستراتيجية التنافسية
149	الفرع الرابع: أنواع الاستراتيجيات التنافسية في المصارف
154	المطلب الرابع: المؤشرات الكمية للتنافسية في القطاع المصرفي
154	الفرع الأول: مؤشرات الأداء المالي
156	الفرع الثاني: مؤشرات التركيز المصرفي.....
159	خلاصة الفصل
160	الفصل الثالث:أثر التحرير المالي على تنافسية البنوك الجزائرية - دراسة حالة -
161	تمهيد
162	المبحث الأول: واقع تجارة الخدمات والتحرير المالي في الجزائر.....
162	المطلب الأول: مكانة قطاع الخدمات في الاقتصاد الجزائري
162	الفرع الأول: دور قطاع الخدمات في تكوين الناتج الوطني الإجمالي
165	الفرع الثاني: مساهمة قطاع الخدمات في التجارة الخارجية الجزائرية
171	المطلب الثاني: تحرير تجارة الخدمات في إطار المتعدد الأطراف والإقليمي
171	الفرع الأول: موقف الجزائر من منظمة التجارة العالمية والاتفاقيات التجارية الإقليمية
173	الفرع الثاني: تحرير تجارة الخدمات في إطار اتفاق الشراكة الأورو متوسطية نموذجا
177	المطلب الثالث: التحرير المالي و المصرفي المحلي في الجزائر ومؤثراته
179	الفرع الأول: إجراءات التحرير المالي الداخلي في الجزائر

180	الفرع الثاني: مؤشرات التحرير المالي الداخلي في الجزائر
183	المطلب الرابع: التحرير المالي الخارجي في الجزائر ومؤشراته
183	الفرع الأول: إجراءات التحرير المالي الخارجي
185	الفرع الثاني: مؤشرات التحرير المالي الخارجي في الجزائر
187	المبحث الثاني: خصائص النظام المصرفي الجزائري و تنافسيته
187	المطلب الأول: هيكل القطاع المصرفي الجزائري
187	الفرع الأول: مكونات الجهاز المصرفي الجزائري
195	الفرع الثاني: أدوات الرقابة والإشراف على الجهاز المصرفي الجزائري
198	المطلب الثاني: أهمية السوق المصرفية في الجزائر
198	المطلب الأول: دور النظام المصرفي في الاقتصاد الجزائري
199	الفرع الثاني: دور البنوك في عملية التمويل
205	المطلب الثالث: مجهودات الجزائر في تعزيز تنافسية القطاع المصرفي
205	الفرع الأول: القيام بالوظائف الحديثة للمصارف التجارية
206	الفرع الثاني: اعتماد أنظمة ووسائل الصيرفة الالكترونية الحديثة
209	الفرع الثالث: اعتماد أدوات الصيرفة الإسلامية
210	المطلب الثالث: مؤشرات تنافسية القطاع المصرفي الجزائري
210	الفرع الأول: تنافسية الاقتصاد الجزائري حسب المؤشرات المؤسسية
212	الفرع الثاني: تنافسية القطاع المصرفي باستخدام المؤشرات المالية
214	الفرع الثالث: تنافسية القطاع المصرفي من خلال مؤشر التركيز
215	المبحث الثالث: دراسة حالة عينة من البنوك العمومية والخاصة العاملة بولاية سطيف
215	المطلب الأول: أساليب جمع البيانات
215	الفرع الأول: مراحل إعداد الاستمارة
215	الفرع الثاني: وصف محتويات الاستمارة
217	الفرع الثالث: قياس ثبات وصدق الاستبيان
218	الفرع الرابع: عرض النتائج الخاصة بالاستبيان وتحليلها إحصائيا

222	المطلب الثاني: التحليل الإحصائي لنتائج الدراسة الميدانية.....
224	الفرع الأول: التحليل الإحصائي لنتائج دراسة محور التحرير المالي الداخلي.....
226	الفرع الأول: التحليل الإحصائي لنتائج دراسة محور التحرير المالي الخارجي.....
226	المطلب الثاني: التحليل الإحصائي لنتائج دراسة محور التنافسية.....
226	الفرع الأول: درجات الموافقة على بعد التكلفة.....
228	الفرع الثاني: درجات الموافقة لبعء جودة الخدمة المصرفية.....
230	الفرع الثالث: درجات الموافقة لبعء مرونة الخدمة المصرفية.....
232	الفرع الرابع: درجات الموافقة على تسليم الخدمة المصرفية.....
234	المطلب الثالث: إختبار الفرضيات.....
234	الفرع الأول: إختبار T لواقع التحرير المالي في البنوك محل الدراسة.....
235	الفرع الثاني: إختبار T لواقع تنافسية البنوك محل الدراسة.....
237	الفرع الثالث: تحليل التباين ودراسة الفروق المتعلقة بأثر البيانات التعريفية على متغيرات الدراسة.....
242	المطلب الرابع: إختبار أثر التحرير المالي على تنافسية البنوك محل الدراسة.....
242	الفرع الأول: إختبار الفرضية الرئيسية.....
244	الفرع الثاني: إختبار الفرضيات الفرعية.....
254	خلاصة الفصل.....
255	الخاتمة العامة.....
261	المراجع.....
282	الملاحق.....

فهرس الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
الفصل الأول		
28	الاشكال المختلفة للاتفاقيات التجارية الاقليمية	01
45	نموذج الالتزامات المحددة.....	02
52	تسلسل مراحل التحرير المالي الناجح	03
54	تاريخ التحرير المالي في دول مختارة	04
62	القيود في مختلف انواع و مستويات التحرير المالي.....	05
الفصل الثاني		
84	التنافسية في اطار بعض النظريات الاقتصادية	06
103	أوزان المؤشرات الرئيسية وحصة الفرد من الناتج الاجمالي حسب مراحل النمو	07
110	انواع المؤسسات الوسيطة	08
118	الفرق بين البنوك الاسلامية والتقليدية	09
158	أهم مقاييس تركيز السوق	10
الفصل الثالث		
169	التوزيع القطاعي لاستثمارات الاجنبية المباشرة في الجزائر.....	11
169	التوزيع القطاعي لاستثمارات الاجنبية المباشرة في قطاع الخدمات خلال الفترة 2002-2017.....	12
172	بعض الاتفاقيات التجارية الموقعة من طرف الجمهورية الجزائرية	13
173	الاتفاقيات التجارية بين الاتحاد الاوربي وبلدان المتوسطي	14
178	تطور معدلات إعادة الخصم التضخم وأسعار الفائدة في الجزائر	15
179	تطور نسبة الاحتياطي الاجباري والتضخم في الجزائر	16
181	مؤشر حجم التمويل المقدم للقطاع الخاص كنسبة من الناتج المحلي الجزائري	17
182	تطور مؤشر سيولة الاقتصاد في الجزائر	18
184	تطور سعر الصرف في الجزائر	19
186	تطور مؤشر " FDI/PIB " في الجزائر	20
199	توزيع بعض بنود ميزانيات المصارف الجزائرية	21
210	ترتيب الجزائر حسب مؤشر التنافسية العالمي	22
211	المركبات الرئيسية والفرعية لمؤشر التنافسية العالمي للجزائر خلال سنة 2014.....	23
212	تطور العائد على الملكية في البنوك الجزائرية	24
213	تطور نسبة القروض المتعثرة الى مجموع القروض في البنوك الجزائرية خلال الفترة	25

216	وصف محتوى الاستمارة	26
216	سلم (Likert) الخماسي	27
217	قياس ثبات الاستبيان	28
218	توزيع الاستثمارات	29
218	التوزيع النسبي لعينة الدراسة حسب متغير الجنس	30
219	التوزيع النسبي لعينة الدراسة حسب متغير الفئة العمرية	31
219	التوزيع النسبي لعينة الدراسة حسب متغير المستوى التعليمي	32
220	التوزيع النسبي لعينة الدراسة حسب متغير الخبرة	33
221	التوزيع النسبي لعينة الدراسة حسب متغير جهة العمل	34
222	درجات الموافقة لعبارات التحليل المالي الداخلي	35
224	درجات الموافقة لعبارات التحليل المالي الخارجي	36
226	درجات الموافقة على عبارات التكلفة	37
228	درجات الموافقة على عبارات الجودة	38
230	درجات الموافقة على عبارات المرونة	39
232	درجات الموافقة على عبارات تسليم الخدمة المصرفية	40
234	اختبار t للفرضية الأولى (التحرير المالي)	41
235	اختبار t للفرضية الثانية (التنافسية المصرفية)	42
237	إختبار التباين والقيم الدالة لمحاور الدراسة مع متغير الفئة العمرية	43
238	إختبار التباين والقيم الدالة إحصائيا لمحاور الدراسة مع متغير المستوى التعليمي	44
239	إختبار التباين والقيم الدالة إحصائيا لمحاور الدراسة مع متغير الخبرة	45
240	إختبار التباين والقيم الدالة إحصائيا لمحاور الدراسة مع متغير جهة العمل	46
242	نتائج اختبار أثر التحرير المالي على تنافسية البنوك محل الدراسة	47
245	نتائج اختبار أثر التحرير المالي على التكلفة	48
247	نتائج الاختبار أثر التحرير المالي على جودة الخدمة المصرفية	49
229	نتائج اختبار اثر التحرير المالي على مرونة الخدمة المصرفية	50
251	نتائج اختبار اثر التحرير المالي على تسليم الخدمة المصرفية	51

فهرس الاشكال

الصفحة	العنوان	رقم المحل
الفصل الأول		
16 مساهمة النسبية للقطاعات الاقتصادية في التوظيف في العالم	01
17 مساهمة الخدمات في الناتج المحلي الإجمالي	02
19 حصة أنشطة الخدمات في مراحل عملية الانتاج	03
31 تطور عدد الاتفاقيات الاقليمية الدولية خلال الفترة (1948-2018)	04
الفصل الثاني		
92 القوى الخمس لبورتر	05
99 نموذج الماسة لبورتر	06
109 أشكال الوساطة المالية	07
123 دورة حياة الخدمة المصرفية	08
الفصل الثالث		
164 مساهمة القطاعات الاقتصادية في الناتج الوطني الإجمالي في الجزائر	09
166 توزيع العمالة حسب القطاعات الاقتصادية في الجزائر	10
167 تطور الصادرات والواردات الخدمية في الجزائر	11
168 الوجيهات الاساسية للطلبة الجزائريين	12
170 تطور حجم التحويلات المالية القادمة نحو الجزائر	13
203 تطور حجم الموارد المجمعدة لدى المصارف الجزائرية خلال الفترة 2000-2017	14
205 تطور حجم القروض حسب وجهتها (القطاع العام/ القطاع الخاص	15
206 تطور القروض حسب تاريخ استحقاقها	16
217 تطور تركيز النظام المصرفي الجزائري خلال الفترة 2000-2016	17
219 توزيع العينة حسب متغير الجنس	18
219 توزيع العينة حسب متغير الفئة العمرية	19
220 توزيع العينة حسب المستوى التعليمي	20
220 التوزيع النسبي لعينة الدراسة حسب متغير الخبرة	21
221 التوزيع النسبي لعينة الدراسة حسب متغير جهة العمل	22

فهرس الملاحق

الصفحة	العنوان	رقم الملحق
283 استمارة الدراسة	01
287 قيم الفاكرونباخ	02
288 قيم الارتباط	03
290 المتوسطات الانحرافات المعيارية لعبارات التحرير المالي الداخلي	04
291 المتوسطات و الانحرافات المعيارية لعبارات التحرير المالي الخارجي	05
292 المتوسطات الانحرافات المعيارية لعبارات التكلفة	06
293 المتوسطات الانحرافات المعيارية لعبارات الحدود	07
294 المتوسطات الانحرافات المعيارية لعبارات المرونة	08
295 المتوسطات الانحرافات المعيارية لعبارات التسليم	09
296 نتائج إختبار T لواقع التحرير المالي	10
297 نتائج إختبار T لواقع التنافسية في المصارف الجزائرية	11
298 نتائج اختبار أثر التحرير المالي على تنافسية البنوك محل الدراسة	12
299 نتائج اختبار اثر التحرير المالي على التكلفة	13
300 نتائج اختبار أثر التحرير المالي على الجودة	14
301 نتائج اختبار أثر التحرير المالي على المرونة	15
302 نتائج اختبار أثر التحرير المالي على التسليم	16

المقدمة

المقدمة

في نهاية السبعينات وبداية الثمانينات عانت معظم الدول النامية تعاني من أزمات اقتصادية أو بالأحرى أزمات في السياسات الاقتصادية بسبب الظروف الاقتصادية والمالية المتدهورة ؛ بحيث تبين أن النظام المالي يعاني من العديد من أوجه القصور وأنه غير قادر على توليد النمو الاقتصادي الأنسب، واعتمادا على المساعدات المالية المقدمة من طرف المؤسسات المالية الدولية قامت العديد من الدول النامية في آسيا وأوروبا وأمريكا اللاتينية وإفريقيا بإصلاحات اقتصادية لخلق بيئة استثمارية مناسبة والتحول نحو نظام اقتصادي قائم على آليات السوق. إن الدافع الرئيسي في هذه البلدان النامية وراء عملية التحرير هو الاعتقاد المستند إلى الفكر الاقتصادي القائل أن السياسات الحمائية كانت أحد الأسباب الرئيسية لأزمة الثمانينات، وأن التحرير المالي من شأنه أن يساعد في إستعادة النمو والاستقرار من خلال زيادة المدخرات وتحسين الكفاءة الاقتصادية، وأنه ومن الضروري زيادة الاعتماد على المدخرات المحلية وإصلاح المنظومة المالية المحلية في ضوء زيادة الالتزامات المالية الخارجية. أما في البلدان الصناعية التي كانت تعرف فوائض مالية فكانت هي الأخرى تسعى إلى التوسع في أنشطتها الاقتصادية ومحاوله إستثمار تلك الفوائض في مناطق أخرى مقابل عوائد أكبر. وفي هذا السياق، أيدت وشجعت الدول المتقدمة المدعمة بمؤسساتها المالية كصندوق النقد الدولي والبنك العالمي ومختلف الشركات متعددة الجنسيات فكرة التحرير المالي وحاولت تجسيده دوليا في شكل إتفاقية دولية متعددة الاطراف تم فيها إدراج الخدمات المالية بمختلف أنواعها ضمن الإتفاقية العامة لتجارة الخدمات المعروفة باسم "الجاتس"، وبالنظر إلى الأهمية الكبيرة للقطاع المالي فقد تم تخصيصها بملحق خاص بالخدمات المالية.

إن مصطلح التحرير المالي ليس حديث العهد فقد سبق استعماله من طرف والتر باجهوت "Walter bagehot" سنة 1873، الذي أكد على أهمية النظام المالي في لعب دور جوهري في نقل وتحويل أفضل التكنولوجيات التي تساعد في استقرار الموارد وتشجيع النمو الاقتصادي، غير أن معظم الدراسات تشير إلى أن أول من استعمل مصطلح التحرير المالي بمفهومه الحالي يعود إلى كل من ماكنون و شو "Mckinnon and Show"، اللذان تمكننا من اثبات أن الكبح المالي هو أكبر عائق في وجه للنمو الاقتصادي في الدول النامية. بالنظر إلى أهمية القطاع المصرفي في الدول النامية القائم الرئيسي على عمليات التمويل، وذلك في غياب أسواق رأسمال حقيقية لمشاركته هذه العملية، اعتبر بمثابة القطاع الاستراتيجي وأخضع لمختلف أشكال الرقابة انطلاقا من عمليات التأميم التي باشرتها معظم الدول النامية عقب استقلالها، لتقوم بعد ذلك بوضع مختلف أشكال الكبح و التقييد التي يمكن ذكرها على سبيل المثال وليس الحصر بتحديد لاسقف معدلات الفائدة ؛ رفع معدلات الاحتياطات الاجبارية في البنوك؛ فرض الرقابة الشديدة على حركة رؤوس الاموال.

الجزائر كغيرها من الدول النامية ورثت بالكاد من الحقبة الاستعمارية نظاميا ماليا ومصرفيا ؛ بحيث تميز بوجود عدد قليل من البنوك التجارية المقيدة مبدئيا بقرارات مركزية في إطار الاقتصاد المخطط بالتوازي مع النموذج الاشتراكي المنتهج آنذاك، ولكن مع بداية الثمانينات واجهت الجزائر مشاكل اقتصادية كبيرة نتيجة الاسراف في استخدام الموارد المالية المتاحة التي كان مصدرها الاساسي قائم على العوائد النفطية، وبدأت البنوك في فقدان وظيفتها

الأساسية في الاقتصاد. دفعت كل هذه الظروف السلطات الجزائرية إلى محاولة إجراء تغييرات جذرية والبدء في إجراء اصلاحات هيكلية؛ بحيث انطلقت الاصلاحات الفعلية منذ عام 1986 غير أن نقطة التحول في النظام المالي والمصرفي الجزائري كانت سنة 1990 بإصدار قانون النقد والقرض كخطوة أولى في الانفتاح المالي على العالم الخارجي، تجسد بفتح باب المنافسة بدخول بنوك أجنبية للسوق البنكية الجزائرية .

1- إشكالية الدراسة:

أكدت الكثير من الدراسات على وجود علاقة سببية بين التحرير المالي وبعض المؤشرات الكمية التي تترجم التنافسية كمعدلات النمو الاقتصادي؛ تركيز السوق المصرفية، غير أن التنافسية لها أبعاد أخرى تنعكس من خلال: الجودة، التكلفة، المرونة والتسليم.

بناء على ما سبق، سنحاول من خلال هذه الدراسة معرفة تأثير عملية التحرير المالي في تنافسية البنوك الجزائرية انطلاقاً من أبعادها الأربعة؟

من أجل الإجابة على السؤال الرئيسي المطروح تم طرح الأسئلة الفرعية التالية:

- ماذا نعني بتجارة الخدمات عامة و الخدمات المالية بصفة خاصة ؟

- ماذا نعني بالتنافسية المصرفية؟

- كيف تؤثر عملية التحرير المالي على التنافسية المصرفية؟

- كيف تؤثر عملية التحرير المالي على جودة الخدمة المصرفية ؟

- كيف تؤثر عملية التحرير المالي على تكلفة تقديم الخدمات المصرفية؟

- كيف تؤثر عملية التحرير المالي على مرونة تقديم الخدمات المصرفية؟

- كيف تؤثر عملية التحرير المالي على تسليم الخدمات المصرفية؟

2-فرضيات الدراسة :

للإجابة على الأسئلة السابقة تم الاعتماد على الفرضيات التالية:

الفرضية الرئيسية:

يؤثر التحرير المالي في تنافسية المصارف الجزائرية

الفرضيات الفرعية:

- يؤثر التحرير المالي في تكلفة الخدمة المصرفية

- يؤثر التحرير المالي في جودة الخدمة المصرفية

- يؤثر التحرير المالي في مرونة الخدمة المصرفية

- يؤثر التحرير المالي في تسليم الخدمة المصرفية

3- حدود الدراسة:

ركزت الدراسة على عينة من مجموعة البنوك العاملة في القطاع المصرفي الجزائري، وبالتحديد على مستوى ولاية سطيف، أما الجانب الزمني غطى الفترة من سنة 2000 إلى سنة 2017 نظرا لتوفر المعطيات الرقمية خلال هذه الفترة.

4- أهمية الدراسة :

يؤدي القطاع المصرفي دورا أساسيا في مختلف الاقتصادات العالمية بما في ذلك المتطورة والنامية، ويظهر ذلك جليا من خلال الربط بين الافراد والمؤسسات ؛ أي من خلال عمليتي تعبئة الادخار ومنح الائتمان، كما له دور أساسي في الدورة الاقتصادية .

توازيا مع التطور الاقتصادي الذي يعرفه العالم ككل تسعى مختلف المنظمات بما فيها المصرفية على محاولة الهيمنة على السوق المصرفية بعدما أصبح متاحا، في ظل نظام المالي المفتوح، دخول أي بنك لأي سوق مصرفي وأن بقاءه وتواجده يبقى قائما بشكل أساسي على مدى إمكانياته في ظل الشروط التنافسية التي تفرضها المؤسسات الأخرى، بالإضافة إلى الظروف الاقتصادية السائدة داخل البلدان المختلفة.

5-أهداف الدراسة

الأهداف التي يرمي إليها هذا البحث يمكن إنجازها فيما يلي:

- محاولة التعريف بماهية الاقتصاديات الخدمية.
- التعرف على مضمون سياسة التحرير المالي وكيفية تجسيدها والآثار المتوقعة من تطبيقها
- التعرف على هيكل النظام البنكي الجزائري والمحاولات الحثيثة لتحسين أدائه وتنافسيته
- محاولة الإلمام بمختلف الجوانب التي من شأنها تحسين تنافسية المصارف الجزائرية.

6- أسباب اختيار موضوع البحث:

ترجع أسباب اختيار هذا الموضوع إلى ما يلي:

- يعتبر من أهم المواضيع المدرجة ضمن الاقتصاد الدولي والتي لها علاقة بالاختصاص.
- يعتبر من أهم المواضيع الدولية التي تبقى انشغالات الدول منصبه حولها كنتيجة للازمات التي تبعت عمليات التحرير، وكذا مدى توفر الشروط التي تسبق عمليات التحرير.
- حاجة المنظومة المصرفية المحلية إلى معرفة الشروط التنافسية لنقل عملياتها خارج الحدود الاقليمية للدولة.

7- الدراسات السابقة:

إن موضوع التجارة الخارجية قد عني باهتمام الكثير من الباحثين في مجال الاقتصاد الدولي ونجد من بين هذه الدراسات :

8- الدراسات بالعربية:

- دراسة فاطمة الزهراء طلحواوي (2018) رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية كانت بعنوان: **أثر التحرير المالي على أداء القطاع البنكي الجزائري- دراسة قياسية: 2000-2016** ، حيث خلصت الدراسة على أن هناك تدني لأثر التحرير المالي على أداء البنوك في الجزائر في ظل غياب شروطه، بالإضافة إلى عدم الانتهاء من اجراءات الانفتاح التجاري، كما أن كل من القروض الموجهة للقطاع الخاص ومعدل الانفتاح التجاري تمارس أثرا موجبا على أداء البنوك العمومية، في حين يتأثر أداء البنوك الخاصة إيجابيا بمعدل الإنفتاح التجاري، كما توصل البحث إلى أن التحرير المالي في الجزائر لم يتم استخدامه كسياسة بل جاء لتكييف النظام المالي الجزائري مع متطلبات المعاملات الدولية.

-دراسة سراج احمد (2014) رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية كانت بعنوان: **أثر تطبيق الاتفاقية العامة لتحرير التجارة في الخدمات على القدرة التنافسية للقطاع المصرفي السوري** ، حيث خلصت هذه الدراسة إلى أهمية تبني إستراتيجية مواجهة من أجل رفع القدرة التنافسية للمصارف السورية لتقليل من الآثار السلبية وتعظيم الآثار الايجابية عن التركيز على مجموعة من الإجراءات المصرفية تتضمن الارتقاء بمستوى جودة الخدمات المقدمة، مواكبة أهم التطورات التكنولوجية، التدريب وتأهيل العاملين في تطوير المنظومة المصرفية، بالإضافة إلى الاهتمام بتنويع الأنشطة المصرفية وتبني فلسفة البنوك الشاملة.

- دراسة فاطمة بوسالم (2010) رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية كانت بعنوان: **أثر تحرير التجارة الدولية في الخدمات على كفاءة النشاط المصرفي في الدول النامية** - حالة الجزائر- ، بحيث تم التوصل إلى أن البنوك الأجنبية والبنوك الخاصة العاملة بالجزائر تحقق معدلات عائد أعلى مقارنة بالبنوك العمومية، وهو ما يعكس مستويات كفاءة إدارية أعلى في البنوك الأجنبية مما هو عليه في البنوك الجزائرية ما يستدعي إعادة النظر في إستراتيجيات العمل الإداري لهذه البنوك والعمل على إتخاذ خطوات جادة لتحرير وإصلاح القطاع المصرفي.

- دراسة الديلمي وآخرون (2008) مقال بعنوان: " **اثر تحرير التجارة الدولية في الخدمات المالية على النمو الاقتصادي في دول نامية مختارة**"، وقد توصلت الدراسة إلى أن تحرير الخدمات المالية سوف يؤدي إلى تعزيز المنافسة وتحسين كفاءة القطاعات، كما أنه سوف يؤدي إلى جذب الاستثمارات الأجنبية وإعادة أرصدة المستثمرين في الدول النامية، كما أن رفع عملية التحرير بنسبة 1% سنويا، سوف يؤدي إلى رفع معدلات النمو السنوي لنصيب الفرد الواحد من الناتج المحلي بمقدار 0.35 وحدة.

الدراسات الأجنبية:

- دراسة Souad Guesmi (2014) أطروحة دكتوراه:

The Impact of Financial Liberalization on the Performance of The Algerian Banks Public

(تأثير التحرير المالي على أداء البنوك العمومية الجزائرية)، وقد تضمنت هذه الدراسة تحليل كمي لعينة تضم 05 بنوك عمومية خلال الفترة 1997-2012 باستخدام محددات الأداء المتمثلة في: معدل العائد على الأصول،

العائد على حقوق الملكية وصافي هامش الفائدة، إلى جانب استخدام محددات التحرير المالي التي تضم : حجم الوساطة، أسعار الفائدة الحقيقية و التركيز المصرفي. وقد أظهرت الدراسة أن حجم الوساطة والتركيز المصرفي يؤثران 'يجابيا على أداء البنوك العمومية الجزائرية، في حين أن أسعار الفائدة الحقيقية لا تؤثر على هذا الأخير.

- دراسة: Alessandra Bonfiglioli and Caterina Mendicino (2004) بحث:

Financial Liberalization, Bank Crises and Growth:Assessing the Links

(التحرير المالي، الازمات البنكية والنمو: تقييم الروابط) تهدف هذه الدراسة لمعرفة آثار التحرير المالي والازمات المصرفية على النمو، تضمنت هذه الدراسة تحليل كمي لعينة تضم 90 دولة خلال الفترة: 1975-1999، وقد تبين أن التحرير المالي يحفز النمو الاقتصادي المتوسط، في حين أن الازمات المصرفية لها تأثير سلبي على النمو ولكن بدرجة أقل بالنسبة للبلدان ذات الانظمة المالية المفتوحة.

- دراسة Hongyi chen,and Others (2009) تقرير:

Lessons For China From Financial Liberalization in Scandinavian

(دروس للصين من التحرير المالي في الدول السكندنافية)، يهدف هذا التقرير لتقديم مجموعة من تجارب الدول السكندنافية في إلغاء القيود المالية والازمات المالية من أجل وضع السياسة الصينية رغم الاختلاف الكبير بين الاقتصاد الصيني الضخم ودول شمال اوربا الصغيرة. وقد بينت النتائج أن الاصلاحات المالية يجب أن تحقق توازنا مناسباً بين التدرج (لتجنب الأخطاء المكلفة) والموضوعية (لتأمين مكاسب الكفاءة على المدى الطويل) مع الأخذ بعين الاعتبار الشروط الأولية المتعلقة بالتنظيم والضرائب وترتيبات سعر الصرف. كما يجب الأخذ بعين الاعتبار الاصلاحات المالية وبقية الاقتصاد والاهتمام بالأنظمة الاشرافية والإدارية.

- دراسة Alin Marius Andries, Bogdan Caprarus (2013) بحث:

Impact of Financial Liberalization on Banking Sectors Performance from Central and Eastern European Countries

(أثر التحرير المالي على أداء القطاعات المصرفية في دول وسط وشرق أوروبا)، تهدف هذه الورقة البحثية إلى تحليل تأثير التحرير المالي والاصلاحات على الأداء المصرفي في 17 دولة من دول أوروبا الوسطى والشرقية خلال الفترة 2004-2008، وذلك باستخدام نموذج تجريبي قائم على مرحلتين؛ بحيث يتضمن في المرحلة الأولى تقدير أداء البنك، و تقييم محدداته في المرحلة الثانية. نتج من تحليل النتائج أن البنوك العاملة في دول أوروبا الوسطى والشرقية التي تتميز بمستوى أعلى من التحرير المالي والانفتاح كانت قادرة على زيادة كفاءة التكلفة وتقديم خدمات أرخص للعملاء، أما البنوك العاملة في الدول في الدول غير الأعضاء في الاتحاد الأوروبي كانت أقل كفاءة من حيث التكلفة لكنها عرفت مستوى عال في نمو الانتاجية الإجمالي، كما أن البنوك كبيرة الحجم كانت أكثر كفاءة من حيث التكلفة مقارنة بالبنوك المتوسطة والصغيرة.

9-المنهج المستخدم في الدراسة:

إن طبيعة الموضوع تقتضي التقييد بالمنهج الوصفي خاصة عند التطرق إلى مختلف المفاهيم المتعلقة باقتصاد الخدمات وكذلك الاتفاقية العامة للتجارة الخارجية في مجال الخدمات والخدمات المالية، مع استعمال المنهج

الوصفي التحليلي عند تحليل بعض المؤشرات الإقتصادية ومناقشتها، كما تم الإعتماد على المنهج التحليلي في الشق العملي (دراسة الحالة) من خلال عرض وتحليل البيانات التي تم تجميعها باستعمال استمارة الاستبيان.

10-محتويات الدراسة:

من أجل الإجابة عن الإشكالية واختبار فرضيات الدراسة تم تقسيم البحث إلى ثلاث فصول كالتالي:

الفصل الأول: تم تناول الإطار النظري لتجارة الخدمات وذلك من خلال ثلاث مباحث: حيث تم التطرق في المبحث الأول لمفهوم تجارة الخدمات، أما المبحث الثاني فقد تم تخصيصه لمفهوم سياسة التحرير تجارة الخدمات مع التطرق للإتفاقية العامة لتجارة الخدمات، أما المبحث الثالث والأخير فقد تم التطرق فيه لمفهوم سياسة التحرير المالي

الفصل الثاني: تم فيه تناول الإطار النظري للتنافسية في القطاع المصرفي من خلال ثلاث مباحث: تضمن

المبحث الأول الإطار النظري التنافسية بمختلف مستوياتها، أما المبحث الثاني فخصص للإحاطة بمختلف النقاط المتعلقة بالقطاع المصرفي، أما المبحث الثالث فكان إسقاط نظري لمفهوم التنافسية على القطاع المصرفي.

الفصل الثالث: تضمن ثلاث مباحث ؛ بحيث تم تخصيص البحث الأول لواقع تجارة الخدمات في الجزائر

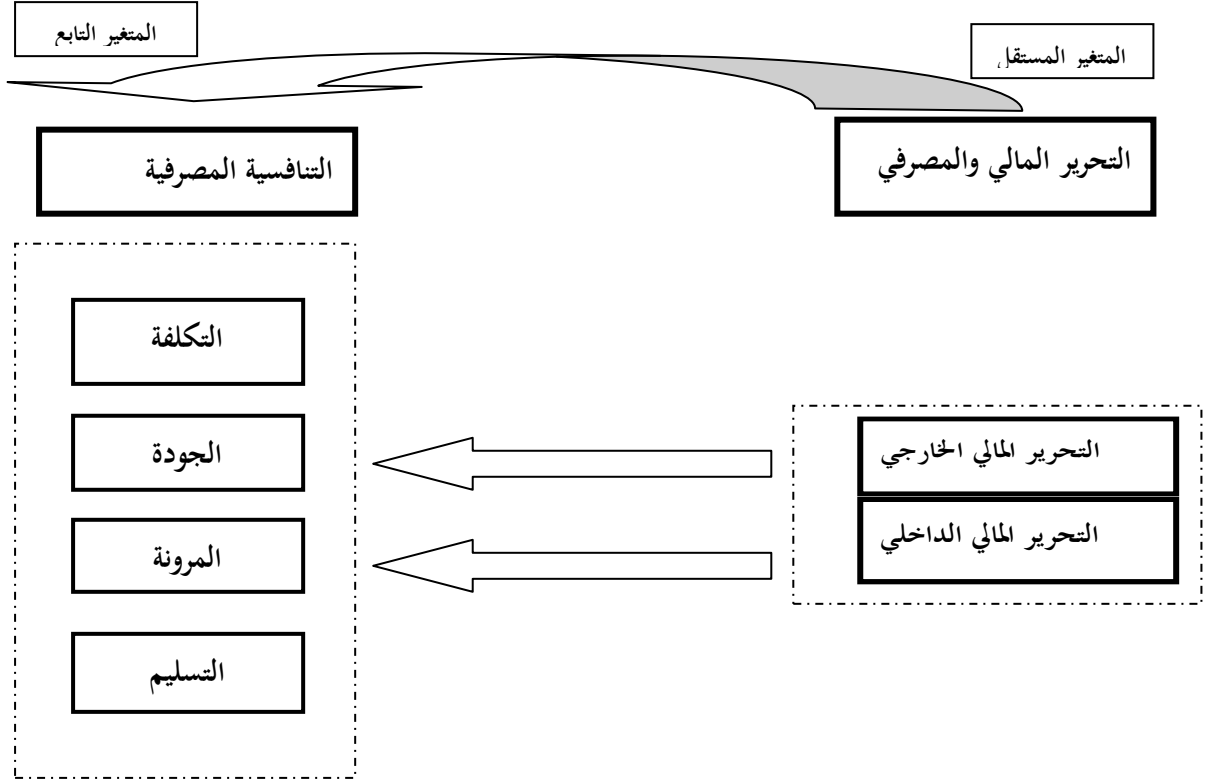
بصفة عامة والتطرق لواقع التحرير المالي بصفة خاصة، أما المبحث الثاني فقد تم تخصيصه لواقع القطاع المصرفي الجزائري وتنافسيته من خلال عرض بعض المؤشرات الكمية، أما المبحث الثالث فقد تناول دراسة حالة لمجموعة من البنوك العاملة في ولاية سطيف بالاعتماد على استمارة استبيان تم توزيعها على مجموعة من الموظفين العاملين بتلك البنوك محل الدراسة.

11- صعوبات الدراسة:

لقد واجهتنا مجموعة من الصعوبات نذكر منها:

- تم تناول موضوعات مشابهة لهذا الموضوع في كثير من الدراسات، وفي جميع الأطوار التعليمية، وبمختلف الأساليب مما يجعل إضافة قيمة علمية للموضوع أمر في غاية الصعوبة؛
- البيانات الواردة في تقرير بنك الجزائر متناقضة في معظم الأحيان مما يجعل الاعتماد عليه في القيام بدراسة قياسية غير موضوعي؛
- صعوبة الحصول على معطيات رقمية من البنوك الجزائرية، بالإضافة إلى عدم جدية المبحوثين في الإجابة عن أسئلة الاستبيان؛

نموذج الدراسة:



الفصل الأول:

الإطار النظري لتحديد تجارة الخدمات المالية

تمهيد

عرفت سبعينيات القرن العشرين نموا مضطردا في المعاملات التجارية الدولية في الخدمات التجارية، كما أصبح قطاع الخدمات يلعب دورا لا يقل أهمية عن القطاعين التقليديين الصناعي والزراعي، في خلق القيمة المضافة، ومن حيث مساهمته في تكوين الناتج المحلي الاجمالي و من خلال مساهمته في عملية التوظيف. هذا الامر جعل الكثير من الدول تعتمد عليه إلى مدى كبير لتحقيق التوازنات الاقتصادية الكبرى. بالنظر إلى ماسبق، اجتمعت مساعي الدول المتقدمة الصناعية، على راسها الولايات المتحدة الامريكية والدول الاوربية من خلال جولات متعددة (ثماني جولات التي عقبها التوقيع على الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة، المعروفة باسم " الجات " سنة 1947) على تنظيم هذا القطاع واخضاعه إلى احكام اتفاقية دولية متعددة الاطراف، وذلك جنبا إلى جنب مع مختلف الاتفاقيات التجارية المبرمة ما بين الدول، والتجمعات الاقتصادية باختلاف اشكالها، هذه الاخيرة التي عرفت النور بظهور المنظمة العالمية للتجارة سنة 1995، و بالتوقيع على مجموعة من الاتفاقيات بما فيها الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات والمعروفة باسم " الجاتس " .

تضمنت اتفاقية الجاتس تقسيما للخدمات التي تم تغطيتها في 12 قطاعا خدمائيا، تأتي في مقدمتها من حيث الأهمية الخدمات المالية، هذه الاخيرة تم تخصيصها بملحق خاص بالخدمات المالية، كما تم التفاوض بشأنها فيما بعد من خلال البروتوكول الثاني والبروتوكول الخامس.

المبحث الاول: ماهية تجارة الخدمات

من أهم القضايا التي ركز عليها رواد الاقتصاد الكلي هو مسألة التجارة الخارجية، والاساس العلمي الذي أدى إلى قيام العلاقات الاقتصادية والتجارية بين دول العالم. رافق هذا الاهتمام ظهور مجموعة من المدارس الفكرية للتنظير انطلاقاً من مذهب التجاريين في القرن السادس عشر وصولاً إلى النظريات الحديثة في تفسير التجارة الخارجية، وإذا اقتضت الافكار في البداية وتركزت على التبادل السلعي الدولي أي على التجارة الخارجية المنظورة، فقد حاولت فيما بعد مختلف النظريات اسقاط فرضياتها على عمليات التجارة غير المنظورة المتعلقة بالخدمات، وذلك بالنظر إلى التحول الجذري في مستويات وانماط المبادلات التجارية الدولية.

المطلب الاول: مفهوم الخدمة

الفرع الاول: تعريف الخدمة

هناك مجموعة من التعريفات، ولعل أهمها:

- عرف ستانتون (Stanton) الخدمة بانها: " النشاطات غير المحسوسة والتي تحقق منفعة للزبون أو المستفيد، والتي ليست بالضرورة مرتبطة ببيع سلعة أو خدمة أخرى، أي أن إنتاج خدمة معينة أو تقييمها لا يتطلب استخدام سلعة مادية.¹
- كما عرفت جمعية التسويق الأمريكية (AMA) الخدمة على انها "الانشطة والمنافع التي يحققها البائع إلى المشتري من خلال الأشياء المقدمة له أو المرتبطة مع البضاعة المباعة وبما يحقق رضاه".²
- أما كوتلر فيرى أن الخدمة هي النشاط أو المنفعة المعروضة للمبادلة، وهي في الأساس غير ملموسة ولا ينتج عنها أي ملكية، وقد تكون مرتبطة أو غير مرتبطة بإنتاج مادي.³
- اما حسين عبيد فيرى ان الخدمة هي مخرج يتم انجازه بتظافر مجموعة من عوامل الانتاج، وقد تكون الخدمات مخرجات نهائية يستفيد منها المستهلك مباشرة مثل خدمات نقل الافراد، وخدمات الاتصالات، وخدمات الصحة والتعليم، وقد تكون الخدمات ذاتها بمثابة مدخلات في عملية الانتاج او عملية التوزيع مثل خدمات التخزين او نقل البضائع. واي كان الامر فان انتاج الخدمة انما هو بمثابة تحقيق منفعة ما، وهو ما يوازي التحليل القديم الذي يعتبر ان الانتاج لا يقتصر فقط على انشاء المادة بل ايضا ينصرف إلى اضافة المنفعة.⁴

¹. حميد الطائي ؛ بشير العلاق، مبادئ التسويق الحديث، دار اليزوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص 139.

². ثامر ياسر البكري، تسويق الخدمات الصحية، دار اليزوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان الاردن، 2005، ص 20.

³. Philip Kotler, Bernard Dubois, Marketing Management, 12^{ème} édition, Pearson Education, 2006, p 462.

⁴. حسين عبيد، الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات، أوراق اقتصادية، العدد 20، مركز البحوث والدراسات الاقتصادية والمالية، جامعة القاهرة،

نوفمبر 2002، ص 4.

من خلال ما سبق يمكن تعريف الخدمة على انها سلعة غير قائمة على اساس مادي ملموس، يرتبط تقديمها اساس بالمنفعة، التي تختفي بمجرد اداؤها للطرف المستفيد دون امكانية تخزينها، كما لها رويط امامية وخلفية متعلقة بالعملية الانتاجية .

الفرع الاول: خصائص الخدمة

كما أن هناك خصائص رئيسية تميز الخدمات عن السلع وهي كالآتي:

- 1- **عدم الملموسية**: إن الخدمة تمثل جهدا أو عملا يمكن أن يقدمه فرد لآخر أو شخص لشخص آخر أو منظمة لمنظمة أخرى أو منظمة لشخص، من هذا نجد أن الخدمة ليس لها جانب مادي يمكن رؤيته أو معاينته أو لمسها أو تذوقه قبل اتخاذ قرار الشراء ؛ لذلك نجد أن المستفيد يقوم بجمع المعلومات بهدف الحصول على مؤشرات جيدة عن نوعية وجودة الخدمة فيما يتعلق بمقدمي الخدمة، أدوات الاتصال، الأسعار وغيرها من المعلومات.
- 2- **الخدمة غير قابلة للفصل عن مقدمها (التلازمية)**: في ذهن المشتري فإن الأفراد الذين يقدمون الخدمة هم أنفسهم يمثلون الخدمة، فإدراك المستهلك (المشتري) لمقدم الخدمة يصبح إدراكه للخدمة نفسها، و لهذا فإن المشتري غير قادرين على الحكم على نوعية الخدمة قبل شرائها.¹
- 3- **عدم وجود نمطية في تقديم الخدمة**: تتميز الخدمات بخاصية التباين أو عدم التماثل أو عدم التجانس طالما أنها تعتمد على مهارة أو أسلوب أو كفاءة مزودها وزمان ومكان تقديمها ، فعملية جراحية يجريها جراح مشهور، مثلا، تعد أفضل من حيث الجودة والإتقان والأمان وفرص النجاح مقارنة بعملية يجريها جراح أقل شهرة في نظر المستهلك. كما أن مزود الخدمة يقدم خدماته بطرق مختلفة اعتمادا على ظروف معينة (الطبيب قد يعالج مرضاه بطرق مختلفة) وبذلك تتباين الخدمة المقدمة من قبل الشخص أحيانا.
- 4- **الزوالية (الهلاكية)**: تتعرض الخدمات إلى الزوال والهلاك عند استخدامها. بالإضافة إلى عدم إمكانية تخزينها. لذا فان مؤسسات الخدمة تبنى بخسائر كبيرة في حالة عدم الاستفادة من الخدمة أو فقدانها لأي سبب كان. فوجود غرف فارغة في فندق، مثلا، أو مقعد غير مشغول على متن طائرة، أو في مسرح، يشكل خسارة باعتبارها طاقات معطلة ، و لا تشكل هذه الخاصية أي مشكلة طالما أن الطلب مستمر ، إلا أن التباين أو التذبذب في الطلب (Demande Fluctuation) وعدم استمراره بوتيرة واحدة يجعل مؤسسات الخدمة تواجه بعض الصعوبات (كما في شركات النقل التي تواجه زحما في فترات بداية ساعات العمل ونهايتها).²
- 5- **انتقال الملكية**: إن عدم انتقال الملكية يمثل خاصية تتميز بها الخدمات مقارنة بالسلع المادية، فبالنسبة للسلع المادية يمكن للمشتري أن يستخدم السلعة بشكل كامل ويستطيع خزنها وبيعها لاحقا أما بالنسبة للخدمة، فالزبون (المستفيد) قادر فقط على الحصول على الخدمة واستخدامها شخصيا لوقت محدد في كثير من الأحيان (مثل

¹ محمد جاسم الصميدعي، ردينة عثمان يوسف، تسويق الخدمات، ط1، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2010، ص38.

² حميد الطائي، بشير العلاق، مرجع سابق، ص148.

تأجير غرف الفندق أو السفر على طائرة) و إن ما يدفعه المستفيد يكون اعتياديا لقاء المنفعة المباشرة التي يحصل عليها من الخدمة التي قدمت إليه.

6- اشتراك المستفيد المشتري: يقوم المستفيد (المشتري) بدور رئيسي في تسويق وإنتاج الخدمات وكمثال لذلك، التعامل مع المصارف وطرحه للأسئلة حول العمليات التي تجري في المصرف والتي ضمن ما يخصه (المستفيد أو المستثمر) مثلا، كمقدار الفائدة التي تعود على أمواله وغيرها من الخدمات المصرفية¹.

7- تقلب الجودة: تقلب وتغيير جودة الخدمة هي خاصية أخرى من خصائص الخدمات لارتباط ذلك بصعوبة تنميط الخدمة وللعوامل الأخرى السابقة مجتمعة².

8- عدم خضوع الخدمات للقياس: وهي مشكلة كبيرة تواجه الخدمات، فالعديد من الصناعات المتشابهة تقدم خدماتها للجمهور، وكل مقدم للخدمات يعتقد أن ما يقدمه هو الأحسن والأنسب، ولكن ما هو المعيار وراء هذا الادعاء، فالمستهلك قد يعتبر خدمة مشروع ما احسن من الأخرى انطلاقا من معايير قد لا يأبه لها مستهلك آخر، ومقارنة هذه الخدمة مع خدمة أخرى مماثلة لمشروع ثان³.

الفرع الثاني: تصنيف الخدمات

يمكن تصنيف وتقسيم الخدمات إلى عدة أنواع، وذلك بالاعتماد على عدة معايير وأسس وحسب وجهات نظر مختلفة، قدمت تقارير منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) سنة 1994 مجموعة من المعايير لتصنيف الخدمة تبعا لامكانية تداولها في التجارة الدولية، غير انه باستثناء الخدمات الشخصية البحتة والخدمات العامة ذات الطابع السيادي، فان كل الخدمات تقريبا تعد محلا للتجارة الدولية، واذا كان التصور النظري يبعد مثلا خدمة التخزين عن المعاملات الدولية، فان التقارير التجارية المتتالية من مواليء هونج كونج و سنغافورة وغيرها من المراكز التجارية الدولية تبين أن هناك شركات دولية واجنبية تمارس هذا النوع من النشاط في مواليء الاستيراد والتصدير، على ذلك فان غالبية الخدمات المرتبطة بالانتاج والاستثمار والنقل ترتبط بالتجارة الدولية وتعد محلا لها⁴. تضم الخدمات مجموعة واسعة من التصنيفات، وفيما يلي بعض تلك التقسيمات :

1- التصنيف المبسط : حسب هذا التصنيف، تنقسم للخدمات تنقسم إلى:⁵

أ- حسب نوع السوق: ويشمل خدمات استهلاكية، وهي الخدمات التي تقدم لإشباع حاجات شخصية صرفة مثل الخدمات السياحية والخدمات الصحية، وخدمات النقل والاتصالات، وحلاقة الشعر والتجميل.

¹ محمود جاسم الصميدعي، ردينة عثمان يوسف، مرجع سابق، ص41.

² نظام موسى سويدان، شفيق إبراهيم حداد، التسويق مفاهيم المعاصرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2003، ص 230.

³ علي توفيق الحاج، سمير حسين عودة، تسويق الخدمات، ط1، دار الإعصار العلمي، مكتبة المجمع الفرعي، عمان، 2011، ص45.

⁴ وصاب عتيقة، اثار تحرير تجارة الخدمات على التجارة الخارجية في الدول العربية مع الاشارة إلى حالة الجزائر، 1999-2009، اطروحة

دكتوراه تخصص علوم اقتصادية، جامعة محمد خيضر - بسكرة-، 2013/2014، ص 08.

⁵ حميد الطائي؛ بشير العلاق، تسويق الخدمات، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص ص: 44-45.

بالإضافة إلى خدمات المنشآت، وهي الخدمات الخاصة بمنشآت الأعمال، كما هو الحال في الاستشارات الإدارية، والخدمات المحاسبية، وصيانة المباني و المكائن والمعدات، وهناك خدمات يتم بيعها لكل من المستهلكين ومنشآت الأعمال، ولكن بأساليب وسياسات تسويقية مختلفة ومتباينة.

ب- حسب درجة كثافة قوة العمل: يشمل خدمات التي تعتمد على قوة عمل كثيفة، ومن أمثلتها خدمات الحلاقة والتجميل وخدمات تربية ورعاية الأطفال، وخدمات التدريس، والخدمات التي يقدمها الطبيب في عيادته. كما يشمل الخدمات التي تعتمد على المستلزمات المادية، ومن أمثلتها خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية، وخدمات النقل العام وخدمات الطعام، وخدمات البيع الآلي، وخدمات غسل السيارات آليا و خدمات النقل الجوي وغيرها.

ج- حسب درجة الاتصال بالمستفيد: تضم خدمات ذات اتصال شخصي عالي (مثل خدمات الطبيب) ، وكذلك خدمات ذات اتصال شخصي منخفض (خدمات الصراف الآلي، خدمات مواقف السيارات الآلية)، بالإضافة إلى خدمات ذات اتصال شخصي متوسط (خدمات مطاعم الوجبات السريعة وخدمات المسرح.

د- حسب الخبرة المطلوبة في أداء الخدمات: وتشمل الخدمات مهنية (مثل الأطباء والمحامين والاستشاريين الإداريين والصناعيين)، و خدمات غير مهنية (خدمات حراسة العمارات، وفلاحة الحدائق وغيرها.

2- التصنيف المعمق:

يضم مجموعة كبيرة من الخدمات، فيما يلي بعضها:¹

أ-الخدمات القابلة للتسويق مقابل الخدمات غير القابلة للتسويق: يعتمد هذا التصنيف على الوجهة النهائية للخدمات، فهناك خدمات تقتضي ضرورات وعوامل البيئة الاقتصادية، أن تكون منافعها متأتية من آلية السوق، وخدمات أخرى يتم توفيرها بشكل تقليدي وخاصة تلك السائدة في المنازل كتربية الأطفال، كما أنّ هناك خدمات تغيرت طبيعتها تحت تأثير متغيرات اقتصادية واجتماعية وتكنولوجيا، لتنتقل من الشكل الأول إلى الشكل الثاني مثل خدمات الطرق.

ب- الخدمات المقدمة للمستفيد النهائي مقابل تلك الخدمات المقدمة للمشتري الصناعي: إن الخدمات المقدمة للمستفيد النهائي، تعني أن هذا الأخير هو الذي يستخدمها لفائدته الخاصة، أما خدمات المشتري الصناعي، فهي خدمات تقدم إلى منشأة الأعمال، بحيث تقوم باستعمالها لإنتاج شيء آخر ذي منفعة اقتصادية ، كما أنّ هناك خدمات تقدّم للمستفيد النهائي والمشتري الصناعي في نفس الوقت.

ج-الثقل النسبي لعنصر الخدمة في إجمالي عملية تقديم أو عرض المنتج: معظم المنتجات هي عبارة عن تركيبة من السلع والخدمات، وهناك ثلاثة أنواع يمكن تشخيصها، فهناك خدمات صرفة، وتوجد مجموعة من الخدمات تكون مهمتها إضافية، لتعطي قيمة للسلعة الملموسة، وهناك خدمات تعطي قيمة جوهرية للسلعة.

¹. فريد كورتل، تسويق الخدمات، ط1، دار كنوز المعرفة، عمان، الأردن، 2009، ص ص:85-86.

د-الخدمات الملموسة مقابل الخدمات غير الملموسة: تعد خاصية اللاملموسة من الخوص الأساسية للخدمات، إلا أنه توجد منطقة رمادية بين الخدمات الصرفة على طرف واحد والسلع الصرفة على الطرف الآخر، وإن معظم المساحة الرمادية يمكن تفسيرها في إطار توفر العناصر الملموسة في العرض المقدم، كما أن العناصر الملموسة لا تتوقف في السلع التي يتم تبادلها بل حتى في البيئة المادية، ومن خلال معرفة طريقة إنتاج الخدمة فبعض الخدمات تعطي فرصا عديدة للمستفيدين للاطلاع على عملية الإنتاج.

بالإضافة إلى ماسبق، هناك مجموعة من التصنيفات المقترنة بأسماء باحثين ومتخصصين، فيما يلي أبرزها:

1- تصنيف **Kotler et Armstrong** : حيث تم تقسيم الخدمات إلى ثلاث أنواع:¹

أ- خدمات حكومية: مثل المحاكم ومكاتب التشغيل والبلديات والمستشفيات الحكومية والجيش والشرطة والبريد والمدارس والجامعات الحكومية.

ب- الخدمات الخاصة غير الربحية: مثل الجمعيات الخيرية والمساجد والمدارس.

ج- خدمات الربحية: مثل خطوط النقل البحري والجوي والبري، وشركات الترفيه والشركات العقارية والوكالات الإعلامية...إلخ.

2- تصنيفات (Solomon) و (Gould): قام كلا الباحثين في سنة 1991 ببحث ودراسة مدركات العملاء على ستة عشر نوعا من الخدمات الشخصية والمنزلية. وقد اظهر تحليل المجموعات طبقا لهذه المحاولة وجود أساسين لهما معنوية إحصائية لتقسيم الخدمات:²

أ- الأساس الأول : هو محور الخدمة، وعرف بمقياس يبدأ من الخدمة الشخصية (كخدمات

الأطباء)؛ إلى الخدمة البيئية (وهي التي تؤدي على ممتلكات الفرد وليس الفرد ذاته).

ب- الأساس الثاني: هو مثير الخدمة، ويقصد به السبب أو الهدف وراء تحرك العميل للحصول على الخدمة.

ففي جانب يقود يكون المحرك هو هدف صياني (كخدمة الزيارات المنتظمة لطبيب الأسنان) ؛ بينما في الجانب الآخر قد يكون المحرك تعزيري أو تحسيني(كخدمات أندية ومراكز اللياقة البدنية والصحية).

3- تصنيفات **M.A.Katouzian** تصنيفا للخدمات يعتمد على درجة حداثة استهلاكها، ويتميز هذا

التصنيف بقدرة على التنبؤ بتطور أنشطة الخدمات وهو يقسم الأنشطة الخدمية إلى ثلاث مجموعات:

أ- الخدمات القديمة: وهي التي كانت موجودة قبل الثورة الصناعية وفي طريقها إلى الاختفاء تدريجيا،

وتشمل تلك الأنشطة التي لم تعد مقبولة في المجتمعات الحديثة ، حيث فقدت أهميتها النسبية بمرور الوقت

نتيجة للتطورات التكنولوجية وتم احلالها بخدمات اخرى مثل الخدمات المنزلية.

¹ . نظام موسى سويدان، شفيق إبراهيم حداد، مرجع سابق، ص224.

² . سعيد محمد المصري، إدارة وتسويق الأنشطة الخدمية، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2001، ص170.

- ب- الخدمات الحديثة: وهي الخدمات التي تزيد درجة حساسيتها للتغير في متوسط دخل الفرد ووقت فراغه، ويعتبرها حديثة لان استهلاكها يعتبر ظاهرة حديثة، مثل التعليم والتسلية والخدمات الصحية.
- ج- الخدمات التكميلية: وهي مجموع الخدمات التي ترتبط ارتباطا وثيقا بالتصنيع ومستوى النمو الحضاري، مثل اعمال البنوك والمال والتأمين والنقل، كما ان معدل نمو هذه الخدمات يكون اكبر في المراحل الاولى للتصنيع ويقل تدريجيا في المراحل التالية¹.

4- تصنيفات **Joachim Singelman** و **Harley L.Browning**: تم التمييز بين أربع أنواع كما يلي:²

- أ- الخدمات التوزيعية (**Distributive Services**): كخدمات النقل والتخزين والاتصال
- ب- خدمات المنتج (**Product Services**): من أمثلتها خدمات البنوك والتأمين والأنشطة المالية والخدمات الهندسية والأعمال والحسابات والاستشارات القانونية
- ج- الخدمات الاجتماعية (**Social Services**): مثل خدمات الصحة والتعليم والخدمات الدينية وخدمات البريد، وخدمات الرفاهية
- د- الخدمات الشخصية (**Personal Services**): مثل الخدمات المنزلية ومحلات الحلاقة والتجميل والفنادق والمطاعم.

¹ محمد إبراهيم عبد الرحيم، العولمة والتجارة الدولية، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، مصر، 2009، ص ص: 95-96.

² عداوي توفيق، تحديد الخدمات وإنعكاساته على الخدمات المصرفية والمالية في بعض الدول العربية: دراسة حالة الجزائر، اطروحة دكتوراه- تخصص مالية ونقود، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة جيلالي اليابس، سيدي بلعباس، الجزائر، 2020/2021، ص 22.

المطلب الثاني: عوامل الرئيسية والثانوية لنمو وتطور قطاع الخدمات

الفرع الأول: العوامل الرئيسية لنمو قطاع الخدمات

يمكن ارجاع النمو المتزايد لقطاع الخدمات نظريا إلى مجموعة متباينة من الرؤى والتوجهات، والتي يمكن ايجازها على النحو التالي:¹

– **الاتجاه الأول:** هي النظرة التقليدية بقيادة فيشر (1965) وكلاارك (1940) اللذان أكدا أن تزايد حجم قطاع الخدمات كان كنتيجة لتغير هيكل الاستهلاك (التحول من السلع إلى الخدمات) وهو كنتيجة لنمو الدخل الحقيقي وبتعبير آخر، فإن مساهمة الخدمات زادت مع زيادة مستوى الدخل بحيث أن مرونة الدخل بالنسبة للطلب على السلع تكون أقل من الواحد، أما الطلب على الخدمات فتكون المرونة فيه أكبر من الواحد.

– **الاتجاه الثاني:** هي النظرية المقدمة من طرف بومول "Baumol"، بحيث ترجع هذا التحول من التصنيع إلى الخدمات إلى وجود فجوة إنتاجية بين القطاعين، أكثر منه في التحول النهائي المترافق بنمو الدخل كما لحت الوجهة التقليدية إلى ذلك، فإذا كان هناك اقتصاد يتكون من قطاع صناعي ذو قدرة تصنيعية قوية وإنتاجية عالية وتكنولوجيات متطورة وقطاع خدماتي راكد، يشهد تباطؤ في النمو من حيث الإنتاجية والتقدم التكنولوجي، فإن أسعار المنتجات تنخفض بسرعة، وهذا راجع لاقتصاديات الحجم وانخفاض التكاليف، وفي المقابل فأن أسعار الخدمات ترتفع نتيجة لاختلاف الإنتاجية الحدية بين القطاعين.

– **الاتجاه الثالث:** هي نظرية صدمة الطلب الخارجي التي تفترض أن التحول نحو قطاع الخدمات يتم عن طريق العديد من التغيرات الهيكلية في الاقتصاد والتي تحرك منحني الطلب على الخدمات نحو الأعلى، وهذا لأن صناعة الخدمات والتي لا تحتاج لوجود مؤسسات ضخمة توفر خدمات خارجية (را Raa و وولف Wolf)، حيث أن منتجات الخدمات كالفنوع المالي والتأمينات وقطاع الأعمال الخدمية توسعت بسرعة كبيرة خاصة في الدول المتقدمة ولكن هذا التوسع ليس راجعا فقط لارتفاع النمو الاقتصادي ولكن راجع أيضا لتغير بنية الاقتصاد كارتفاع نسبة الإنانث في تركيبة اليد العاملة وهو الأمر الذي رحح لخلق العديد من الخدمات الأخرى المرافقة والمساعدة، وقد كانت ما نسبته 31% من اليد العاملة قطاع الخدمات في الولايات المتحدة الأمريكية بين سنوات 1929 و 1965 قد ارتفع إلى ما نسبته 69% في القطاع ما بين سنوات 1966 و 1981 وهذا راجع لصدمة الطلب التي أدت لتوسع قطاع الخدمات.

– **الاتجاه الرابع:** النظرية الأخيرة هي فرضية التحول من التصنيع في الدول المتقدمة وذلك لتمرکز اليد العاملة الرخيصة في الدول النامية مما أدى إلى توطن المؤسسات الصناعية الكبرى بها وتحويل الصناعات نحوها. وبعبارة أخرى فإن نسبة مساهمة قطاع الخدمات في الدول المتقدمة نتيجة لاختلاف تركيبة اليد العاملة بين الدول المتقدمة والنامية حيث أن التبادلات التجارية بين الدول النامية والمتقدمة من أجل نقل واستلام منتجات التصنيع تستدعي

¹ Hyun-Jeong Kim, **The shift to service economy- Causes and Effects**, Institute for monetary and economic research, the bank of Korea, 2006, p18-22.

قيام هيئات متعددة توفر خدمات الشحن والنقل والتأمين والإنفاق على الاستيراد وغيرها وهو ما يخلق قطاعات خدمية إضافية.

من خلال التطرق إلى النظريات الأربعة السابقة نلاحظ أن نظري صدمة الطلب وزوال التصنيع تفترضان أن التحول إلى قطاع الخدمات عبارة عن نوع من النمو السلبي والذي من شأنه أن يؤثر على الاقتصاد العالمي ؛ أما النظريتان الباقيتان فإنهما تفترضان أن التحول نحو قطاع الخدمات راجع للركود الذي يعرفه الاقتصاد ومنه استدعت الحاجة إلى التحول الهيكلي في بنية الاقتصاد.

الفرع الثاني: العوامل المساعدة على نمو قطاع الخدمات

بالإضافة إلى الأسباب الرئيسية التي أدت إلى تزايد في حجم ونشاط قطاع الخدمات، هناك مجموعة من العوامل الأخرى التي ساعدت على نموه، والتي يمكن ذكرها، ليس على سبيل الحصر، فيما يلي:¹

- 1- ازدياد متوسط أعمار السكان، مما زاد الحاجة إلى الطلب على الخدمات الطبية وما نتج عنه من زيادة مراكز الرعاية الصحية ومراكز التأهيل البدني والمرتبطة نسبيا بكبار السن ؛
- 2- ازدياد أوقات الفراغ، وازدياد أوقات العمل وارتفاع دخل الفرد، مما زاد معه الإنفاق على الخدمات الترفيهية، ومراكز رعاية الطفولة في مراحلها المبكرة نظرا لازدياد وتوسع دائرة عمل المرأة وأصبحت قوة مؤثرة، وأصبح للأسرة الواحدة دخلان مما استدعى طلب الأسرة لكثير من الخدمات من خارج البيت ؛
- 3- ازدياد تعقيد المنتجات تقنيا مما استدعى الحاجة إلى خدمات الصيانة، وخاصة بازدياد عدد المستشفيات الخاصة ومراكز تأجير السيارات وشركات التأمين... الخ؛
- 4- عدم وجود قولنين في بعض القطاعات: كالاتصالات، البنوك، النقل، الكهرباء، إلخ، تمنح للزبون إمكانية إختيار المؤسسة الخدمية دون أي عائق جغرافي؛
- 5- التوجه لخصخصة القطاع العام الخدمي وتحويله إلى وحدات إقتصادية مسيرة من طرف المستثمرين الخواص والذين يتمتعون بأهداف مختلفة. ؛
- 6- الإبداعات التكنولوجية سمحت بالعمل على مبادئ تكنولوجيا الإتصال والمعلومات في العلاقة مع الزبائن ؛
- 7- إتساع رقعة المؤسسة الخدمية أدى إلى تعميم مستوى الخدمات وتدقيق الجودة.²

كما يمكن تقسيم أسباب هذا التطور الحاصل في الخدمات بالنسبة الوجهة النهائية للخدمة إلى قسمين:

- أ- للخدمات الموجهة للمستفيدين مباشرة: ساعدت عدة قوى في نمو قطاع الخدمات، حيث تساهم خدمات المستفيدين في تحسين ظروف الحياة، وكلما تقدمت المجتمعات كلما تقلصت المنفعة الحدية الناشئة من الزيادات الإضافية في المنتجات، وبالرغم من تحسن في أنواع الأغذية والملابس إلا أن استهلاك السلع يعتبر محدودا، ويأتي

¹ . نظام موسى سويدان، شفيق ابراهيم حداد، التسويق مفاهيم المعاصرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2003، ص226.

² بوصول سفیان، بولجة عبد الناصر، دور قطاع الخدمات في التنمية المستدامة، مجلة البديل الإقتصادي، المجلد02، العدد02، 2015، ص84.

هذا التراجع بسبب ردود الفعل الحاصلة ضد الفكرة المادية في الحياة، واخذ البحث في التجارب والنشاطات الأكثر حيوية بالبروز والتصاعد، ولم يعد البحث المستمر عن المعدات هو الهدف الوحيد على الرغم من أن هذا الهدف لم يختفي بأي حال من الأحوال، ويعتبر الوصف الحالي ملائماً " إنتاج شيء لا نملكه " وصفاً مناسباً مع التقلص الحاصل في حجم الأسرة خاصة في الأقطار المتقدمة ما يعني انخفاض الحاجة للسلع.¹

ب- خدمات ذات وساطة : تقدم هذه الخدمات المقدمة من طرف جهات لا تمد بصلة للمستهلك النهائي كالمنظمات الصناعية والمعاهد، الدولة، والفوائد الناجمة عن التخصص، وفي ضوء ذلك تقوم المنظمات الصحية والتعليمية بإحالة مسؤولية التزود بالغذاء والسكن إلى منظمات خدمية متخصصة وتقوم المنظمة الخاصة بالأعمال بإنشطة عمليات الإعلان إلى وكالة متخصصة في نشاط الإعلان .

كما ان مزيج التطور التقني السريع والانفجار الحاصل في مجال المعرفة أدى إلى تركيز جل اهتمام منظمات الأعمال في الأزمات اليومية التي تواجه المنظمة والرغبة في إحراز النجاح في وقت قصير ورغبة في مسايرة التطور التقني لجأت منظمات الأعمال والمنظمات الغير ربحية إلى الاستعانة بمنظمات الخدمات التي لا تمتلك إلى المعرفة (منظمات خاصة بالاستشارات).

واخيراً، فالرغبة في المرونة التي تشير إلى شراء الكثير من الخدمات غير الاستهلاكية بالشكل الذي تحتاجه وليس على هيئة تنظيم اجتماعي يقع ضمن المنظمة وعلى هيئة أقسام خاصة بالكلفة الثابتة، فعلى سبيل المثال تقوم اغلب المنظمات بالتعاقد مع منظمة بحوث التسويق للقيام بالبحوث الميدانية بدلا من تهيئة الكوادر اللازمة للقيام بهذا العمل، وفي نفس الوقت يمكن للمنظمة أن تعتمد على خدمات منظمة تنفيذية

¹. ركي خليل المساعد، تسويق الخدمات وتطبيقاته، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010، ص38.

المطلب الثالث: التأسيس النظري لتجارة الخدمات وتصنيفاتها

الفرع الأول: تجارة الخدمات في الفكر الاقتصادي

ينظر معظم الفقه الاقتصادي التقليدي للتجارة في الخدمات، على أنها لا تمثل بالنسبة لهم أي عمل منتج، و من ثمة لا تضيف للثروة أي شيء، و أن تجارة السلع وحدها فقط هي التي تضيف للثروة و تؤدي إلى الإنتاج و تدر دخلا و تعتبر نشاطا نافعا، حيث أنكر كل من آدم سميث و دافيد ريكاردو، دور الأنشطة الخدمية في الأداء الاقتصادي؛ بينما يرى البعض الآخر من هذا الفقه ، أن الخدمات تمثل نشاطا اقتصاديا يمكن الاستفادة منه، والحقيقة أن الرأيين قد ربط كل منهما تجارة الخدمات بنظرية العمل للقيمة، وضمن هذه الفكرة فقد أنكر كل من آدم سميث و دافيد ريكاردو، قيمة الخدمة واعتبروها عمل غير منتج وبالتالي حياديتها في زيادة الدخل القومي، أما كارل ماركس فأقرّ بضرورتها لتراكم رأس المال، في حالة واحدة والتي يقوم فيها مقدم الخدمة بتقديمها لحساب صاحب رأس المال وليس لحسابه الخاص.

أما المفكر الاقتصادي ساي الذي ربط بين القيمة والمنفعة، واعتبر الأنشطة النافعة هي التي تحقق إشباعا، وبالتالي أدخلت الخدمات في دائرة المنفعة، وهو نفس الاتجاه الذي سلكه " ألفرد مارشال"، مؤسس المدرسة الكلاسيكية الحديثة.

أما الفقه الاقتصادي المعاصر ، يكاد يجمع على اعتبار تجارة الخدمات عملا منتجا، مثلها في ذلك مثل تجارة السلع، و بناء على ذلك ، فإن تجارة الخدمات تمثل شكلا من أشكال الثروة، تدرّ دخلا اقتصاديا للدولة، لكن الأمر الذي اختلف عليه هذا الفقه هو تحديد الفروق أو الحدود الفاصلة بين السلعة و الخدمة . وقد ذهب البعض إلى التفرقة بين السلعة و الخدمة على أساس أنّ الأولى تمثل شكلا ماديا ملموسا، في حين أنّ الثانية تقدم في صورة غير ملموسة، مجرد حالة أو نشاط، لكن سرعان ما قام الفقه المعاصر بالقول بأن السلع والخدمات، يمثلان الإنتاج ويصعب في بعض الحالات الفصل بينهما، وتم إدراجها في الحسابات القومية بوصفها القطاع الثالث، ويرجع الفضل في هذا التقسيم إلى: فيشر، كولن كلارك، جون فورستيه.¹

الفرع الثاني: تعريف تجارة الخدمات

يرى الفقه الاقتصادي الحديث فيرى أن تجارة الخدمات تعني النشاط الاقتصادي الذي ينصرف إلى التجارة في كل شيء غير منظور أو غير ملموس، مقارنة بالتجارة في السلع، التي تعتمد على التجارة في الأشياء المنظورة والملموسة، باختصار تجارة الخدمات تشمل المعاملات التجارية غير المنظورة.²

تعرف التجارة في الخدمات حسب الطبعة الخامسة من دليل ميزان المدفوعات، بأنها التجارة بين المقيمين وغير المقيمين في أي اقتصاد، وهذا يقترب بشكل وثيق من مفهوم التجارة في الخدمات في حساب " بقية أنحاء العالم"

¹. رانيا محمود عبد العزيز، تحرير التجارة الدولية وفقا لاتفاقية الجات في مجال الخدمات، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2008، ص ص 104-106.

². رانيا محمود عبد العزيز، المرجع نفسه، ص 106.

في نظام الحسابات القومية لعام 1993¹ كما تعرف التجارة في الخدمات حسب إتفاقية الجاتس على أنها توريد الخدمة من خلال أربعة أساليب:²

1- توريد الخدمات عبر الحدود : أي انتقال الخدمة من أراضي عضو ما إلى أراضي عضو آخر ، من خلال الحدود Cross Border Supply حيث لا ينتقل أي من المنتج أو المستهلك بينما تنقل الخدمة ، ويتسم هذا الأسلوب بالآتي:

✓ عدم وجود مورد الخدمة في إقليم العضو مستهلك الخدمة .

✓ يتم استهلاك الخدمة في إقليم العضو المستهلك من مورد مقيم بإقليم عضو آخر، وفي هذه الحالة لا يوجد مورد الخدمة داخل حدود الدولة التي يتبعها مستلم الخدمة (أو مستهلكها) ، وينطبق هذا الأسلوب على خدمات النقل الدولي، وخدمات البريد والهاتف.

2- الاستهلاك في الخارج : وتبعاً لهذا الأسلوب ، فإنه يتم توريد "أداء" الخدمة في داخل أراضي عضو ما إلى مستهلك الخدمة قادم من أراضي عضو آخر ، وهي الحالات التي ينتقل فيها المستهلك عبر الحدود إلى موقع منتج الخدمة لكي يستهلك الخدمة، كما هو الحال في الأنشطة السياحية، طالب علم في دولة أجنبية أو معالجة مريض بمستشفى في دولة أجنبية، وكذلك حالات صيانة المعدات بالخارج. و السمة الرئيسية لهذا الأسلوب هي أن الخدمة يتم توريدها -أداؤها- خارج حدود الدولة.

3- الحضور التجاري في الخارج : ينتقل المنتج إلى دولة المستهلك من أجل تقديم الخدمة داخل الحدود السياسية للدولة ، مثل ذلك انتقال رأس المال للاستثمار المباشر ، كإنشاء فروع للمصارف، أو تقديم الخدمات البنكية. و قد عرفتها الاتفاقية بأنها تقديم الخدمة بواسطة مقدم الخدمة من دولة عضو ، من خلال الحضور التجاري في حدود الدول الأعضاء.

4- الانتقال المؤقت للأشخاص الطبيعيين : وقد عرفتها الاتفاقية بأنها تقديم الخدمة بواسطة مقدم الخدمة إلى دولة المستهلك من خلال حضور الأشخاص الطبيعيين من دولة عضو إلى داخل دولة أخرى عضو، مثال خدمة العمل والخبراء، واستبعدت الخدمات المتعلقة بالوظائف الحكومية البحتة نهائياً ، والتي تقدم بهدف غير تجاري ولا تنفذ ضمن شروط المنافسة، مثل خدمات البنوك المركزية والسلطات النقدية والضمان الاجتماعي أو أنظمة

¹ . إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية شعبة الاحصاءات، دليل احصاءات التجارة الدولية في الخدمات، صندوق النقد الدولي، الوراق الاحصائية، العدد 86، 2002، ص06.

² . عبد القادر فتحي لاشين، الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات وعلاقتها بقطاع النقل في الدول العربية، المنظمة العربية للتنمية الادارية، جامعة الدول العربية، 2003، ص99.

- التقاعد العامة، والخدمات المالية الأخرى تديرها المؤسسات العامة الحكومية لحساب، أو بضمان الحكومة، أو باستخدام المصادر المالية للحكومة.¹
- يمكن الإشارة إلى أن النظريات المعروفة لتفسير التجارة الدولية في السلع غير صالحة لتفسير أساس قيام تجارة الخدمات، وترجع صحة هذا الرأي إلى عدة أسباب لعل أهمها:²
- ✓ إن نظرية الميزة النسبية (دفيد ريكاردو) تفترض سهولة انتقال السلع، ولم تضع في اعتبارها انتقال المستهلك
 - ✓ اعتمدت نظرية الميزة النسبية على ما تملكه الدولة في وقت محدد من وفرة في عناصر الانتاج الا ان التجارة في الخدمات يترتب عليها حركة في عناصر الانتاج (العمل او راس المال) ؛
 - ✓ قد ترجع الميزة النسبية في تجارة الخدمات إلى وجود المعرفة الفنية المتخصصة التي قد تتوفر لدى دولة دون الاخرى ؛
 - ✓ بعض الدول تستطيع أن تنتج الخدمات بسبب تمتعها باقتصاديات الحجم الأمر الذي يترتب عنه تخفيض التكاليف ومن ثم تتمتع بميزة نسبية.
 - ✓ العديد من المنشآت التي تنتج الخدمات في عدد من الدول المتقدمة تعمل في أسواق تنصف إما بمنافسة القلة أو بالمنافسة الاحتكارية وبالتالي فإن أسعار خدماتها لا تساوي تكلفة الانتاج الحدية لذلك لا يمكن افتراض سيادة المنافسة الكاملة في اسواق بعض الخدمات ؛
 - ✓ نظرا للتطور التكنولوجي السريع لا تستطيع أي نظرية خاصة بتجارة السلع تفسير قيام التجارة في الخدمات.

الفرع الثالث: تصنيفات تجارة الخدمات

- تعددت وتنوعت تقسيمات وتصنيفات تجارة الخدمات باختلاف الباحثين، وفي مايلي بعض تلك التصنيفات :
- 1- تصنيفات (Renard shelp) المعيار القائم على شكل التجارة في الخدمات
قام هذا الاخير بتصنيف التجارة في الخدمات إلى ثلاث انواع رئيسية:³
 - أ- خدمات متعلقة بالاستثمار: كالخدمات البنكية والمهنية وخدمات التوظيف و الفندقية.
 - ب- خدمات متعلقة بالتجارة: مثل خدمات النقل البري و البحري و الجوي.
 - ج- خدمات متعلقة بالتجارة والاستثمار : مثل الاتصالات اللاسلكية والتامين، وخدمات الكمبيوتر والتعليم والخدمات الصحية والخدمات التي تقدم في الاستشارات الفنية والهندسية.
 - 2- تصنيف (Gary Sampson &Richard Snap): ركز كل منهما على الحاجة إلى قرب كل من

¹. حسين الفحل، الجاتس وآفاق التجارة العربية في الخدمات، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد ف 23، العدد الثاني، 2007، ص123.

². زهيرة عبد الحميد معربة، أثر اتفاقية الجاتس على تجارة الخدمات في الوطن العربي، مؤتمر التجارة العربية البينية والتكامل الاقتصادي، الجامعة الاردنية، 20-22 سبتمبر 2004، ص ص:181-183.

³. رانيا محمود عبد العزيز، مرجع سابق، ص 115.

- عارضى وطالبي الخدمة كطريقة لتصنيف التجارة الدولية، يمكن التمييز بين الأشكال التالية:¹
- أ- **الخدمات المنفصلة أو المنعزلة:** وهي الخدمات التي لا تتطلب انتقال عارضى أو طالبي الخدمة بين الدول أو كل منهما للآخر، وإنما تنتقل الأنشطة الخدمية من خلال وسائل أخرى، ومن أمثلة هذه الخدمات: خدمات النقل البري والبحري والجوي، خدمات الاستشارات القانونية والطبية والهندسية والمالية، والتي تتم عن طريق الاتصالات السلكية واللاسلكية وأجهزة الكمبيوتر، وهو ما يعني أن التقارب المادي غير ضروري، الأمر الذي يجعل التجارة الدولية في مثل هذه الخدمات تشبه التجارة الدولية في السلع.
- ب- **الخدمات المتمركزة في مواقع عارضيا:** وهي الخدمات التي تتطلب انتقال مستهلك أو طالب الخدمة إلى بلد منتجها أو عارضها، وتمثل هذه الخدمات قطاعا كبيرا من أنواع الخدمات، مثل الخدمات السياحية، وخدمات التعليم والخدمات الطبية في الخارج، وتسهيلات الشحن والتفريغ في الموانئ والمطارات، ويلاحظ في جميع هذه الأنماط استحالة تقديمها خارج موطنها.
- ج- **الخدمات المتمركزة في مواقع طالبها:** وهي الخدمات التي ينتقل فيها المنتج أو عارض الخدمة إلى دولة مستهلك الخدمة أو طالبها، ومن أمثلة هذه الخدمات: الخدمات المالية والمصرفية وخدمات التأمين، وفي الغالب تأخذ هذه الخدمات أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، مما يتطلب ضرورة انتقال رأس المال في شكل استثمار أجنبي مباشر، ومثل هذا النوع من الخدمات يتطلب التقارب المادي بين المتعاملين في الخدمات.
- د- **الخدمات المرتبطة وغير المنفصلة:** وهي الخدمات التي تتطلب انتقال منتج الخدمة أو طالبها أو مستهلكها أو عارضها إلى بلد آخر للعمل به، وتقديم الخدمة إليه، وقد ينتقل كل من المنتج والمستهلك معا لبلد ثالث عند تقديم وطلب الخدمة، ومثال على ذلك الخدمات المالية المقدمة من بنك أجنبي إلى مستهلك أجنبي آخر، في بلد ثالث، وهو ما يُعرف بالتواجد المؤقت للأشخاص الطبيعيين، والمقصود بذلك كما حددته الاتفاقية، أن ينتقل مقدم الخدمة سواء كان شخص طبيعي كالتجاري أو أشخاص معنويين كالعاملين لمؤسسة أو شركة معينة إلى بلد عضو آخر للعمل بها على سبيل التأقيت، ويشترط في هذا العمل أن يرتبط بتقديم الخدمة.

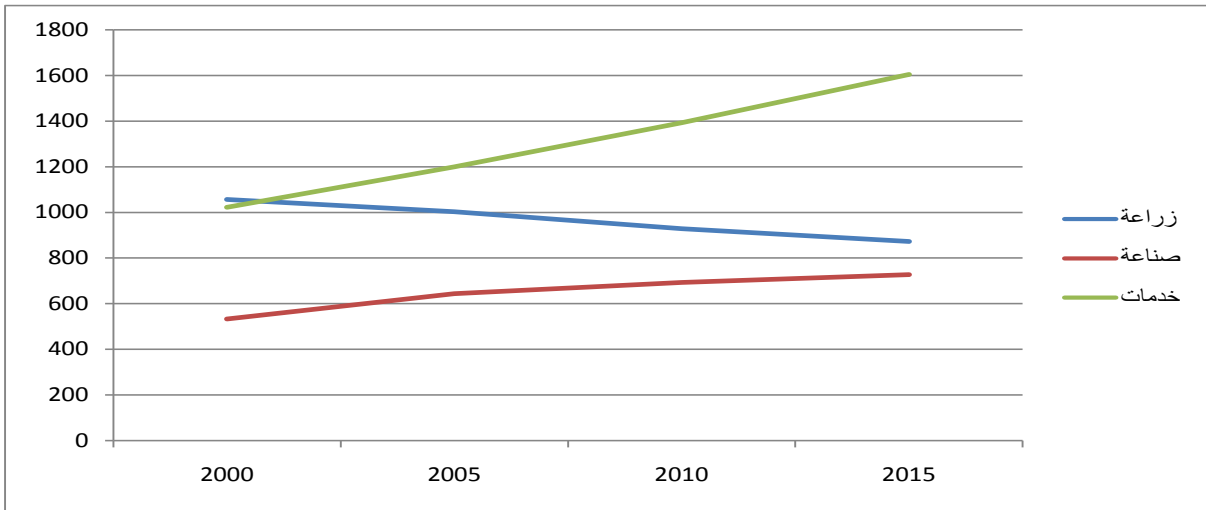
¹. صفوت عبد السلام عوض الله، الجات ومنظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة في الخدمات المالية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2002، ص ص: 18-19.

المطلب الرابع: أهمية قطاع و تجارة الخدمات

الفرع الأول: التأثير المباشر لتجارة الخدمات على الاقتصاد

1- المساهمة في عملية التوظيف: يلعب قطاع الخدمات دورا هاما في الكثير من الاقتصاديات العالمية وخاصة المتقدمة من خلال حجم العمالة والتوظيف ضمن هذا القطاع فتشير الإحصائيات العالمية إلى ارتفاع معدل القوة العاملة في مجال الخدمات في الدول المتقدمة من 41 % عام 1965 إلى 67% مابين 1989 إلى 1991، وتدل إحصاءات المصرف الدولي على أن معدل العاملين في قطاع الخدمات في الولايات المتحدة الأمريكية خلال عام 1980 يقدر بحوالي 66% وازداد هذا المعدل ليبلغ 80% من قوتها العاملة عام 1990 وتعتبر هذه الأخيرة من أكبر الدول التي يوجد فيها أكبر قطاع خدمي¹، في عام 2016، تبين أن قطاع الخدمات الواسع يستأثر بنصف (49%) الوظائف في العالم. ومثلما هو الحال في النواتج، فإن أهمية الخدمات أكبر في الاقتصاديات المتقدمة بنسبة (44%)، كما كان قطاع الخدمات هو المزود الرئيسي بالوظائف منذ منتصف العقد الأول من القرن الواحد والعشرون، بما في ذلك أثناء الازمة الاقتصادية والمالية العالمية خلال الفترة 2008 و 2009. كما عرفت الفترة 2001-2016 زيادة أهمية الخدمات في قطاعي الانشاءات والسياحة وفي غيرها من قطاعات الاعمال في السوق العالمية للوظائف.² والشكل التالي يوضح نصيب الخدمات كنسبة مئوية من حجم التوظيف الكلي في الاقتصاد في العالم خلال الفترة من 2000 إلى 2015.

الشكل رقم (01): مساهمة الخدمات في التوظيف خلال الفترة (2000-2015) (الوحدة: مليون نسمة)



Source: Bureau international du Travail, Tendances mondiales de l'emploi 2016, Genève, BIT, 2012,p107.

¹ . فريد كورتل، مرجع سابق، ص76.

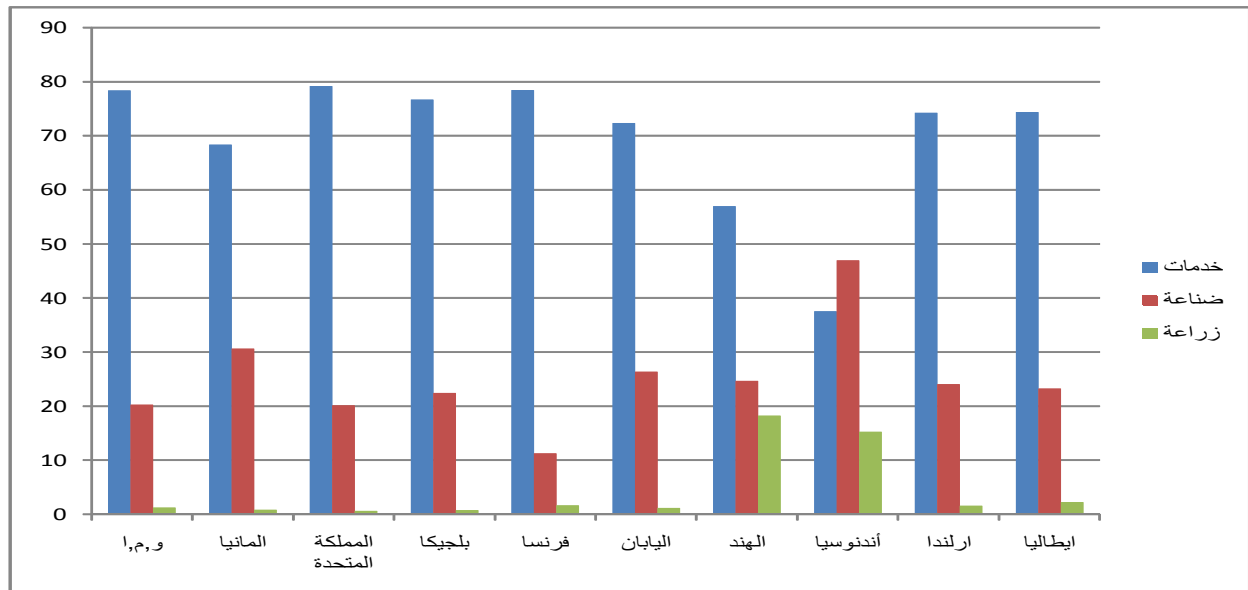
² . مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، دور اقتصاد الخدمات والتجارة في الخدمات في التحول الهيكلي والتنمية الشاملة، الأمم المتحدة، نيويورك، 2018، ص 04.

من المنحنى نلاحظ أن هناك تراجع نسبي طفيف في حجم التوظيف بالنسبة للقطاع الزراعي، في حين أن هناك زيادة مستمرة في حجم التوظيف بالنسبة لقطاعي الصناعة والخدمات، بحيث يمثل قطاع الخدمات حصة الأكبر في حجم التوظيف الذي ارتفع بنسبة معتبرة ما بين 2000 إلى 2015 بزيادة تقدر بـ 582 مليون وظيفة، في حين أن القطاع الصناعي قد شهد تطور بزيادة قدرها 194 مليون وظيفة، أما قطاع الزراعة فقد تراجع خلال نفس الفترة بـ 184 مليون وظيفة.¹

2- مساهمة قطاع الخدمات في تكوين الناتج الوطني الإجمالي: زادت مساهمة قطاع الخدمات في

الاقتصادات على مر الزمن. ففي الفترة 1980-2015، زادت حصة قطاع الخدمات في الناتج المحلي الإجمالي لدى جميع فئات الدخل المختلفة؛ بحيث كانت هناك زيادة ما بين 61 إلى 76% لدى الاقتصادات المتقدمة ومن 42 إلى 55% لدى الاقتصادات النامية. فالخدمات أصبحت منتشرة على نطاق واسع في جميع المناطق النامية، بما في ذلك لدى البلدان أقل نمواً. والزيادة في نواتج الخدمات في هذه الفترة تعزى إلى حد كبير إلى تراجع النواتج الاقتصادية في الاقتصادات المتقدمة وإلى تراجع النواتج الزراعية في الاقتصادات النامية. وقد ينظر إلى ذلك على أنه يعكس شكلين منفصلين من التحول الهيكلي.² والشكل الموالي يوضح نصيب الخدمات في الناتج الوطني الإجمالي في بعض الدول المتقدمة والنامية.

الشكل رقم (02): مساهمة الخدمات في الناتج المحلي الإجمالي في بعض الدول



Source: UNCTAD, **Handbook of statistics 2016**, United Nations, New York and Geneva, 2016, pp: 355-369.

¹ . Bureau international du Travail, **op.cit**, p107.

² مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، مرجع سابق، ص 02.

من خلال الشكل رقم (03) يتبين أن قطاع الخدمات يمثل أكبر مساهم في تكوين الناتج المحلي الإجمالي في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 2016 بنسبة 78.4% ، في حين كانت مساهمة القطاع الصناعي في حدود 20.3%، وأخيراً 1.3% بالنسبة للقطاع الزراعي، أما في الهند، كدولة نامية فكانت مساهمة قطاع الخدمات تمثل 57%، أما القطاع الصناعي فقد مثل ما نسبته 24.7% ، وبقيت 18.3% كمساهمة للقطاع الزراعي، أما في الإمارات العربية المتحدة كمثل للدول العربية، فقد كانت هذه النسب على التوالي: 42.9%، 56.5%، 0.6% من الناتج المحلي الإجمالي.

3- مساهمة قطاع الخدمات في الاستثمارات وكثافة رأس المال : أعتبر قطاع الخدمات منذ عقود أنه قطاع يفتقر إلى كثافة رأس المال ويتسم باستثمار محدود، على عكس الصناعة، والتي أعتبرت محرك الإستثمارات. خلال الثمانينات، وفي الولايات المتحدة الأمريكية، كوتشر ومارك من بين الأوائل ممن أعادوا النظر في فرضية كثافة رأس المال المنخفضة في الخدمات، وقد قاما بتصنيف 145 نشاط من الأنشطة الاقتصادية حسب كثافة رأس المال (رأس المال لكل ساعة عمل) بترتيب تنازلي وتبين أنه لا يوجد أي نشاط خدمي ينتمي إلى فئة 30% من الأنشطة التي ترتب في المراتب الأخيرة، كما أن العديد من الأنشطة الخدمية من بينها النقل ظهرت من بين 10%، كما أن ما يقرب من نصف 30 نشاط ذو كثافة أعلى في رأس المال هي أنشطة تخص الخدمات.¹

الفرع الثاني: التأثير غير المباشر لتجارة الخدمات على الاقتصاد

1- الدور الوسيط لقطاع الخدمات: تظهر أهمية قطاع الخدمات من خلال الدور الذي تلعبه الخدمات داخل المستويات التنظيمية والإنتاجية المختلفة في المؤسسة، ويمكن إبراز هذه الأهمية من خلال النقاط التالية:²

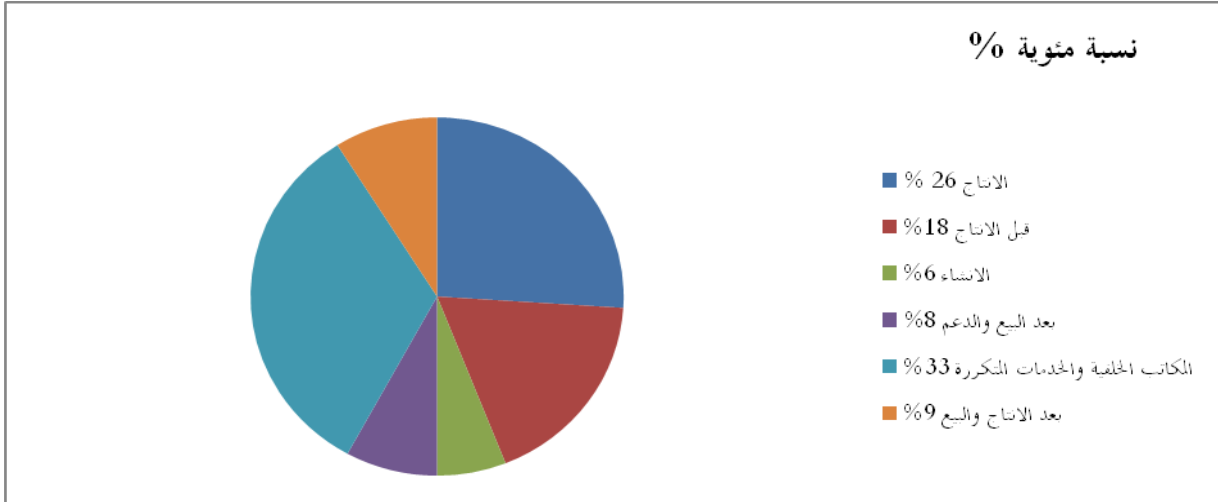
- يستطيع قطاع الخدمات توفير مدخلات الإنتاج المادي في قطاع الزراعة والصناعة وفي المرحلة الخلفية التي تسبق عملية الإنتاج مثال ذلك دراسات الجدوى، البحوث المتعلقة بالسوق، تصميم المنتجات؛
- في مرحلة الإنتاج بالنسبة للسلع ، مثال ذلك مراقبة الجدوى وتأجير المعدات؛
- في مرحلة الإنتاج الموازي بالنسبة لتشغيل الشركات ، مثال ذلك المحاسبة وإدارة شؤون العاملين ، والشؤون القانونية؛

تشير بعض الدراسات إلى تباين في المساهمة النسبية لبعض الأنشطة الخدمية في العملية الإنتاجية، وهذا ما يمكن تمثيله في الشكل التالي:

¹ . بوصالح سفيان، بولحة عبد الناصر، مرجع سابق، ص 90.

² . سامي احمد مراد، تفعيل التسويق المصرفي لمواجهة آثار الجاتس، ط 1، المكتب العربي للمعارف، القاهرة، 2007، ص 48 .

الشكل رقم (03) : حصة أنشطة الخدمات في مراحل عملية الانتاج



المرجع: مؤتمر الامم المتحدة للتجارة والتنمية ، دور اقتصاد الخدمات والتجارة في التحول الهيكلي والتنمية الشاملة، الامم المتحدة ، نيويورك، 2018، ص 11.

كما تلعب الخدمات دورا لا يقل اهمية في الروابط الأمامية لعمليات الانتاج، مثال ذلك الإعلان التسويقي والنقل والتوزيع؛ حيث أصبحت روابط التغذية المرتدة بين الخدمات في مختلف هذه المراحل بمثابة سبيل يؤدي إلى تحقيق القدرة على المنافسة إذ أنها تضمن قبول المنتجات وزيادة المبيعات ، كما تدخل الخدمات في الروابط الامامية لكثير من الصناعات

2- تحرير تجارة الخدمات واهداف التنمية المستدامة: يقدم ماتو (Mattoo) أدلة على أن تحرير تجارة الخدمات أقوى تأثيرا على النمو الاقتصادي من تحرير تجارة السلع (المتحررة نسبيا أصلا). ويعود ذلك إلى سهولة حركة عوامل الانتاج (رأس المال / اليد العاملة) في تجارة الخدمات، وهي ميزة ينفرد بها هذا القطاع، كما أن تحرير تجارة الخدمات كثيرا ما يتضمن جلب استثمارات أجنبية مباشرة ونقل التكنولوجيا ذات الصلة. وبالإضافة إلى ذلك، قد تؤدي التجارة في الخدمات التعليمية دورا رئيسيا في تحقيق الهدف الرابع من أهداف التنمية المستدامة (التعليم الجيد)، إذ تضمن زيادة فرض حصول الاشخاص على تعليم أفضل نوعية وأقل تكلفة. ومن شأن ذلك أن يؤثر إيجابيا على أهداف التنمية المستدامة الأخرى. كذلك قد يقوم الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات بدور بارز في وضع السياسات والأطر الادارية المناسبة لتعزيز جهود فتح الاسواق دعما لهدف التنمية المستدامة سابق الذكر (الهدف الرابع). بالإضافة إلى ذلك، باتت قضايا المساواة بين الجنسين والبطالة والعمل على مواجهة التغيير المناخي في عداد المجالات الملحة التي يتعين إحراز تقدم فيها. وتساهم التجارة في الخدمات في تخفيف بعض هذه الضغوط، وتيسير توزيع التكنولوجيا المراعية للبيئة. كما قد تساهم في تدعيم تمكين المرأة، إذ أنها قد توسع الخدمات التي تهيمن عليها النساء في كثير من البلدان، بما فيها العربية.¹

¹. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي اسيا، تقييم التكامل الاقتصادي العربي، الامم المتحدة، بيروت، 2018، ص 110.

المبحث الثاني: ماهية تحرير تجارة الخدمات

رغم أهمية تجارة الخدمات إلا أنها لم تكن مشمولة بأحكام إتفاقية دولية متعددة الاطراف، وكانت كل المعاملات الدولية تتم في اطار إتفاقيات تجارية باختلاف أشكالها، انطلاقاً من إتفاقيات التجارية التفضيلية أو مناطق تجارة حرة أو غيرها من الأشكال. ومع تزايد حجم التجارة في الخدمات على المستوى الدولي توسع نطاقها طالبت الدول المتقدمة، على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية بإدراجها في إطار إتفاقية دولية متعددة الاطراف، وهذا ما تمخضت عنه الجولات المتعددة بإنشاء المنظمة العالمية للتجارة في سنة 1995 كبديل بالإتفاقية العامة للتعريفات و التجارة (الجات)، والتي تضمنت مجموعة من الإتفاقيات، بما في ذلك الإتفاقية الخاصة بالخدمات، والتي تسمى بالإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات "GATS".

المطلب الأول: مفهوم عملية التحرير

الفرع الأول: تعريف تحرير تجارة الخدمات

إن تحرير التجارة الدولية للخدمات ينصرف إلى عملية إتخاذ الإجراءات التي توسع فرص دخول موردي الخدمات الأجنبية للسوق المحلية أو تقلل التحيز اتجاههم في مواجهة الموردين المحليين، وهذا يعني في نفس الوقت تواجد الأتجاهين حيث أيضاً حرية المحليين في النفاذ للأسواق الأجنبية، دون وجود تحيز يفضل موردي هذه الأسواق ويبقى الأصل في الحصول على حصة من حجم السوق سواء في الداخل أو الخارج مرهونا بالميزات التنافسية بموردي الخدمات على اختلاف جنسياتهم أو مواطن تسجيلهم.¹

كما يقصد بتحرير التجارة الدولية في الخدمات، أن يتم تطبيق آليات التجارة الدولية متعددة الأطراف على كل من تجارة السلع والخدمات؛ بحيث يخضعان معا لنفس الآليات والإتفاقيات، بعد أن اقتصر العمل في المفاوضات السابقة على تجارة السلع، وكان تحرير تجارة الخدمات يتم من خلال إتخاذ الإجراءات اللازمة لتسهيل وصول موردي الخدمات الأجانب إلى الأسواق المحلية، وخفض مستوى التمييز بينهم و بين الموردين المحليين.²

وبالتالي فإن تحرير تجارة الخدمات يعتمد إلى فتح المجال لدخول لموردي الخدمات الأجانب للسوق المحلية وتمكين المقيمين المحليين من القيام بمعاملات مع العالم الخارجي من جهة و إخضاع الخدمات لآليات التجارة الدولية متعددة الاطراف مع الأخذ بعين الاعتبار لطبيعتها غير المنظورة بالحد من القيود التنظيمية على إعتبار أنها لا تخضع للقيود الكمية.

الفرع الأول: مبررات تحرير تجارة الخدمات

توجد مجموعة من المبررات التي تحفز على تحرير تجارة الخدمات نذكر منها:³

¹. وصاف عتيقة، مرجع سابق، ص 37.

². محمد صفوت قابل، منظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008-2009، ص 252.

³. وصاف عتيقة، مرجع سابق، ص 43-44.

- 1- الأداء الاقتصادي:** تعتبر البنية التحتية الفعالة للخدمات شرط مسبق للنجاح الاقتصادي، وتوفر الخدمات مثل الاتصالات السلكية واللاسلكية، والبنوك، والتأمين، والمواصلات، مدخلات إستراتيجية مهمة لجميع القطاعات: السلع والخدمات. وبدون حافز المنافسة فمن المستبعد أن تتفوق في هذا الدور بما يضر فاعلية النمو الاقتصادي العام، وهكذا فأن أعداد متزايدة من الحكومات تعتمد على بيئة شفافة ومفتوحة لتزويد الخدمات.
- 2- التنمية:** يساعد الدخول إلى الخدمات المتميزة المصدرين و المنتجين في الدول النامية على استغلال قوتهم التنافسية بغض النظر عن السلع والخدمات التي يبيعونها. كما استطاعت عدد من الدول النامية أيضا، بالاستناد إلى الاستثمار الأجنبي والخبرة التقدم في أسواق الخدمات الدولية - من السياحة و البناء إلى تطوير البرامج والرعاية الصحية. حتى أصبح تحرير الخدمات عنصرا أساسيا للعديد من استراتيجيات التنمية.
- 3- إدخارات المستهلك:** هناك دليل قوي في العديد من الخدمات، وليس في الاتصالات السلكية واللاسلكية فقط، بأن التحرير يوفر أسعارا منخفضة أكثر، وجودة أفضل، و تشكيلة أوسع للمستهلكين، وتعمل مثل هذه الفوائد تباعاً من خلال النظام الاقتصادي، كما يساعد تحسين شروط الإمداد العديد من المنتجات الأخرى. لهذا حتى إذا ارتفعت بعض الأسعار أثناء تحرير التجارة، على سبيل المثال تكلفة المكالمات المحلية، فأن ذلك يتفق مع انخفاض السعر وزيادة الجودة.
- 4- الشفافية:** تعد التزامات الدولة باتفاقية تحرير تجارة الخدمات تحت مظلة منظمة التجارة العالمية ضمانا قانونيا ملزما يسمح للشركات الأجنبية بتزود خدماتهم تحت الظروف المستقرة. وهذا يعطي كل من يملك حصة في القطاع سواء المنتجون، والمستثمرون، والعمال، والمستخدمون فكرة واضحة عن قواعد اللعبة. حتى يصبحوا قادرين على التخطيط للمستقبل بقناعة أكبر، الأمر الذي يشجع الاستثمار طويل الأجل.
- 5- يتبنى التحرير المالي عموما بغرض زيادة التنافس في المحيط المالي وتقوية فعالية تعبئة المدخرات، فهو يسبب زوال الأطراف الأقل فعالية، حيث تفتح الآفاق أمام الوسطاء الماليين للعمل في العديد من الأسواق التي تقع في أماكن مالية عديدة، وحيث يخلق الدمج المالي تداخلا عضويا بين مختلف أنواع المؤسسات المالية (البنوك، شركات التأمين، بيوت ومؤسسات اصدار الصكوك..)، كل ذلك يتطلب آسباب مرونة لقواعد تنظيم القطاع؛ بحيث لاتعيق انطلاق المؤسسات الائتمانية.**
- 6- توسع السوق الإقليمية:** إن اتساع الأسواق الإقليمية قد يساعد في جذب الاستثمارات نظرا لأكبر حجم السوق وخفض تكاليف المعاملات في بعض القطاعات الحساسة، كما يساهم تحرير تجارة الخدمات في تجزئة الانتاج إلى المهام التي يمكن القيام بها في مواقع مختلفة بعد الثورة التكنولوجية (في سلايل القيمة العالمية).

7- نقل التكنولوجيا : تساعد التزامات الخدمات في منظمة التجارة العالمية على تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر ويساهم هذا الاستثمار الأجنبي المباشر بمهاراته وتقنياته الجديدة التي تنسكب ضمن اقتصاد أوسع بطرق مختلفة. حيث يتعلم الموظفون المحليون المهارات الجديدة، ويقومون بنشرها عندما يتركون الشركة.

بالإضافة إلى مجموعة أخرى من الأسباب التي يمكن ذكرها في النقاط التالية:¹

- ✓ وجود بعض التشوهات في بعض الأسواق؛
- ✓ القيود المتعددة التي تخضع لها تجارة الخدمات وما يغلب عليها من نزعة حمائية في معظم دول العالم مما يشكل عائقا على نمو العلاقات الاقتصادية الدولية؛
- ✓ الاعتراف المتزايد بالاهمية المتزايدة للتجارة في الخدمات وأثرها على التجارة الدولية ونمو الاقتصاد العالمي؛
- ✓ الرغبة في اقامة نظام متعدد الاطراف لتجارة الخدمات بهدف التوسع في هذه التجارة في اطار من الشفافية والتحرير كوسيلة لتحفيز النمو الاقتصادي لجميع الاطراف؛
- ✓ الرغبة في زيادة مشاركة الدول النامية في تجارة الخدمات وزيادة صادراتها الخدمية من خلال تعزيز قدراتها الداخلية وامكانياتها التنافسية وكفاءتها في تحرير تجارة الخدمات؛
- ✓ الاعتراف المتبادل بحق الاعضاء في سن القوانين الخاصة بتوريد الخدمات ووضع انظمة جديدة بشأنها من اجل تحقيق اهداف السياسة الوطنية
- ✓ الاقرار بحاجة الدول النامية في ممارسة هذا الحق نظرا لاحتياجاتها التنموية.

الفرع الثاني: معوقات تحرير تجارة الخدمات

المعاملات الدولية في الخدمات مقيدة بمجموعة من العوائق أو القيود المراقبة لتدفقاتها ، خاصة تلك المتعلقة بتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر وحركة الأفراد لتقديم الخدمة، تلك العوائق تم وضعها ربما إما بتضييق دخول عارضي الخدمات، سواء كانوا محليين أو أجانب. وتنقسم هذه العوائق إلى:

1- العوائق طبيعية: وتعتبر هذه العوائق مشتركة سواء على مستوى الدول المتقدمة أو الدول النامية وترجع هذه العوائق إلى طبيعة الخدمة، فقد تكون الخدمة غير قابلة للتخزين، وتحتاج إلى المواجهة المباشرة بين المنتج والمستهلك في المكان نفسه لكي تتم المعاملة، مما يجعل هناك صعوبة على المستهلك في التحقق من جودة الخدمة أو صلاحيتها، وهذا يتطلب وجود علاقة وثيقة بين المنتج والمستهلك، ولكن يمنع وجود هذه العلاقة مجموعة من

¹. صلاح الدين حسن السيسي، الحسابات والخدمات المصرفية الحديثة دراسة نظرية وتطبيقية ، ط 1، دار وسام للطباعة والنشر، بيروت،

العوامل أو الفروق الثقافية واللغوية، مما يجعلها غير قادرة على إتمام هذه العلاقة مقارنة بالسلع، وهذا نجد ملحوظاً في الاستثمار الأجنبي المباشر.¹

2- عوائق مرتبطة بالتنظيم القطاعي: ان العوائق المتعلقة بتوريد الخدمات التجارية والمرتبطة بالقطاع الخدماتي او بالاحرى بالتنظيم القطاعي متنوعة ومختلفة، وفيما يلي اهم هذه العوائق:

أ- تعدد الجهات المسؤولة عن التجارة في الخدمات: تختلف طبيعة التجارة في السلع عن التجارة في الخدمات اختلافاً جوهرياً لجهة وجود جهة إدارية مسؤولة عن السياسة التجارية للتجارة في السلع، تخضع لها جميع السلع مهما تعددت جهات إنتاجها، وتستطيع مراقبة تنفيذ السياسة التجارية. وأما في قطاع التجارة في الخدمات، فتتعدد الجهات المسؤولة عن التجارة في الخدمات، وتختلف الإمكانيات المتوفرة لدى تلك الجهات في وضع السياسات ومراقبة تنفيذها. وتقع هذه الجهات في ثلاث فئات رئيسية:

✓ **الجهات القطاعية الحكومية:** تتولى جهة مركزية الإشراف على بعض قطاعات الخدمات. ففي قطاع الخدمات المالية، يضع البنك المركزي السياسة المالية، بما فيها الموافقة على فتح مصارف جديدة أو فروع لمصارف قائمة، ويراقب تنفيذ السياسة المالية. وكذلك الأمر بالنسبة إلى قطاع التأمين، حيث توجد هيئة إدارية هي الجهة المركزية لوضع سياسات التأمين والرقابة عليها. وقد تكون الهيئة حكومية أو شبه حكومية، وفقاً للتنظيم الإداري في كل دولة

✓ **الجهات القطاعية شبه الحكومية:** غالباً ما تتولى تنظيم العمل في الخدمات المهنية إما النقابات وإما الاتحادات، وذلك بإشراف بعض الجهات الحكومية المختصة أو التعاون معها. وتتضمن القواعد التنظيمية للخدمات المهنية مؤهلات العمل في المهنة من الناحيتين النظرية والتطبيقية والمختلفة بين مهنة وأخرى، وكذلك اللوائح التنظيمية لممارسة المهنة.

✓ **الاتحادات أو الجمعيات الأهلية:** في بعض القطاعات، قد يضع هذه اللوائح التنظيمية اتحاد أو جمعية أهلية، كما هو الحال بالنسبة إلى خدمات النقل الداخلي أو البري أو السياحي التي يمكن أن يشرف عليها العاملون فيها من خلال تجمع مهني.

ب- عدم وجود هيئة مختصة: قد لا تخضع بعض الخدمات إلى أية جهة مركزية تتولى وضع السياسات أو قواعد ممارسة المهنة. وينطبق ذلك خاصة على الخدمات التي تتسم بالحدأة، مثل خدمات تكنولوجيا المعلومات وتلك المتفرعة منها؛ بحيث قد أصبح تعدد الاتفاقات المتعددة الأطراف والإقليمية في مجال الخدمات تحدياً أمام المفاوضات وتحديد الالتزامات الدولية والإقليمية، مما يستدعي إنشاء تجمعات لرجال الأعمال في القطاعات

¹. عثمان أبو حرب، الاقتصاد الدولي، ط1، دار أسامة للنشر، عمان، الأردن، 2008، ص 14.

الخدماتية المختلفة، وتحديد جهة حكومية تتولى تنمية قطاع الخدمات التجارية بصفة عامة، والعمل على زيادة الصادرات الوطنية في قطاع الخدمات .

ج-تعقيد آليات عمل التجارة في الخدمات: إن رجل الأعمال الذي يرغب في الحصول على معلومات عن قطاعات خدماتية محددة، وعن شروط الدخول إلى السوق، وعن مدى التوافق والاختلاف في المعاملة الوطنية، قد لا يستطيع الحصول إلا على جدول التزامات الدول المختلفة .وبالرغم من توفر هذه الجداول على شبكة الانترنت، فقراءتها ليست سهلة وقد لا يجيدها غير ذوو الاختصاص .ولتخطي تلك الصعوبات، ينبغي توفير معلومات مبسطة ومصنفة حسب القطاعات؛ بحيث يمكن لرجال الأعمال في قطاع معين أخذ فكرة وافية عن إمكانية تصدير الخدمات الوطنية إلى الأسواق وعن الشروط المعمول بها في كل سوق بهدف اتخاذ قرارات مستنيرة .ومن المجدي التفاعل مع الجهة الحكومية المختصة للمطالبة بزيادة القطاعات المحررة، والتخفيف من الشروط القائمة نتيجة مفاوضات مستقبلية .ويمكن كذلك البحث في عقد دورات تدريبية للمهتمين بالتجارة في الخدمات.¹

د- القواعد والقوانين المحلية: إن المعاملات العالمية في الخدمات مقيدة بمجموعة مختلفة من العوائق التنظيمية وبالأخص القيود على الاستثمار الأجنبي المباشر وكذلك حركة الأفراد المقدمين للخدمات، هذه القيود تم تصميمها ربما للحد من دخول مقدمي الخدمات، سواء أكانوا محليين أو أجانب، وبالفعل فبالنظر إلى الحجم الكبير للقيود على تجارة الخدمات ، فان الدخل والرفاهية الموافق لتخفيض هذه القيود من خلال عملية التحرير سوف يتعدى ما يتم تحريره في تجارة السلع.² من خلال تقسيم ستارن (Stern) تم التمييز بين أربع أنواع من القيود:³

- ✓ قيود كمية أو حظر تقديم أو عرض خدمات من طرف مقيمين أجانب؛
- ✓ استعمال مقاييس سعرية من خلال فرض رسوم على الصفقات التجارية للمتعاملين الأجانب أو من خلال تكاليف إضافية على العمليات التنظيمية؛
- ✓ متطلبات إضافية في التراخيص والشهادات بصفة خاصة على مقدمي الخدمات التجارية أو المهنية؛
- ✓ قيود على الدخول في عمليات التوزيع (التجزئة)، وشبكات الاتصالات، هذا النوع من العوائق ينتج من غياب معايير المنافسة الوطنية.

¹. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا الاسكوا، المفاوضات حول التجارة في الخدمات في إطار برنامج الدوحة للتنمية، الامم المتحدة،

نويورك، 2011، ص 20.

². Olivier Cataneo, Michael Engman, **Assessing the potential of service trade in developing countries, An overview, New Trends and Opportunities for Developing Countries**, the World Bank Washington D.C, 2010, p13.

³. Alexander Lehmann , Natalia T. Tamiriza , and Jaroslaw Wiecezorek , **International Trade in Services : Implication of IMF , IMF Policy Discussion Paper** , PDP/03/6, International Monetary Fund , 2003, p6.

هـ- غياب الإحصاءات المتصلة بالتجارة في الخدمات : تعتبر الإحصاءات أداة هامة لتقييم تنفيذ الاتفاقات الدولية والإقليمية والثنائية. وفي حالة التجارة في السلع، شهدت الإحصاءات تطوراً كبيراً؛ و صُنفت حسب عدد من العوامل، بما في ذلك وجهتها الجغرافية.

كما وضعت قواعد دولية لتصحيح هذه الإحصاءات من مجموعة من العيوب الفنية، وجرى تحسين تلك المتصلة بأسعار الصرف، وطرق الحساب، وغيرها من المسائل. وبالمقابل، تفرض طبيعة انتقال الخدمات، بأساليب التوريد الأربعة، صعوبات فنية أمام إنشاء نظام إحصائي للإلمام بتفاصيل تدفق الخدمات المختلفة الأنواع والاتجاهات الجغرافية، وذلك في ضوء التداخل بين الخدمات الوطنية والأجنبية في حالة ممارسة النشاط بأسلوب التوريد الثالث حق التأسيس. ويعتبر تطوير إحصاءات التجارة في الخدمات مشكلة عامة حاولت عدة منظمات دولية مواجهتها. وفي هذا الصدد، أنشئ فريق عمل دولي يعنى بإحصاءات التجارة في الخدمات يشارك فيه مؤتمر التجارة والتنمية ومنظمة التجارة العالمية وصندوق النقد الدولي وشعبة الإحصاء في الأمم المتحدة. وتعتمد إحصاءات التجارة في الخدمات حالياً على إحصاءات ميزان المدفوعات، التي ينقصها التصنيف الدقيق والتفصيلي، وعلى الاتجاهات الجغرافية للخدمات. وبالرغم من ذلك، تعتبر هذه الإحصاءات المصدر الأساسي لإحصاءات التجارة في الخدمات، ويمكن تطويرها نتيجة لجهود اللجنة الدولية بهدف خدمة أغراض الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات. ويجب تكثيف الجهود الدولية والإقليمية والوطنية للارتقاء بنوعية إحصاءات التجارة في الخدمات.

و- **ضعف تجمعات رجال الأعمال:** ما زالت هذه التجارة تعتبر في أطوارها الأولى من حيث تنظيمها وقواعدها، وأيضاً من حيث ضعف تنظيماً رجال الأعمال العامة والقطاعية الراعية لها، وهو ما يرجع أساساً لحداثة الاهتمام بهذا النوع من التجارة وبتنمية الصادرات. وتؤدي تجمعات رجال الأعمال، سواء كانت عامة أم قطاعية، دوراً هاماً في الدول المتقدمة، إذ إنها تتولى رعاية المصالح المشتركة لرجال الأعمال في قطاع الخدمات بصفة عامة؛ وتساعد صانعي القرارات الحكومية في تحديد المشاكل الإدارية والتشريعية التي تعتبر عائقاً أمام تنمية التجارة في الخدمات محلياً ودولياً؛ وتسهم في تحديد مطالب رجال الأعمال في المفاوضات الإقليمية والدولية من أجل زيادة النفاذ إلى الأسواق الخارجية. وتهتم التجمعات القطاعية بمختلف المسائل المتصلة بقطاعات محددة، مثل السياحة والنقل البري والتأمين، على سبيل المثال لا الحصر. ويجري التنسيق بين هذه التجمعات والتجمعات العامة التي تهتم بالتجارة في الخدمات بصفة أوسع وأشمل. وينبغي تهيئة المناخ الملائم لتشجيع إقامة تجمعات رجال الأعمال العامة والقطاعية، مثل سن التشريعات والقوانين اللازمة لذلك.¹

¹. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا الاسكوا، مرجع سابق، ص20.

المطلب الثاني: تحرير تجارة الخدمات في الأطار الاقليمي

الفرع الأول: تعريف الاتفاقيات الاقليمية

تعرف اتفاقيات التجارة الاقليمية بانها أي اتفاقية تتضمن تعريفات أقل من تلك المطبقة على الدولة الاكثر رعاية.¹ كما ينظر إلى الاتفاقيات الاقليمية على أنها المبادرات التي تتخذها الحكومات في منطقة ما لتحرير وتسهيل التجارة مع بعض الدول على الصعيد الاقليمي، سواء من خلال إقامة مناطق حرة للتجارة أو إتحدات جمركية أو غيرها من أشكال التنسيق والتكامل التجاري والاقتصاد الاقليمي.²

الاتفاقيات التجارية الإقليمية هي مبادرات اقتصادية تهدف إلى ممارسة التجارة الحرة، يختلف مدى عمق الاتفاقيات الإقليمية من اتفاقية لأخرى حيث يغطي بعضها مجالاً محدوداً من التفضيلات الجمركية، بينما تشمل الأخرى مجالاً أوسع واشمل بكثير وتتضمن طيفاً واسعاً من أنظمة التشريعات التجارية حيث لم تعد الاتفاقيات المبرمة حديثاً تقتصر على تخفيض التعريفات الجمركية فقط بل تشمل مواضيع أكثر تعقيداً مثل المعايير الصحية والمقاييس الفنية والعوائق غير الجمركية والبيئة والمعونات التجارية.³

تناول اتفاقات التجارة الإقليمية التدابير المتخذة وراء الحدود والتي تشمل الخدمات، والاستثمار، وسياسة المنافسة، وحركة رؤوس الأموال، وحقوق الملكية الفكرية، والمشتريات الحكومية، والمعايير، والعمل، والعمالة.⁴ ومن ثم فإن الاتفاقيات الاقليمية تشير إلى مبادرات تجارية تتضمن تعريفات أقل من تلك المطبقة على الدولة الأكثر رعاية، تختلف أشكالها وتنوع من اتفاقيات تجارة تفضيلية كأبسط شكل لتصل إلى الاتحاد النقدي والاقتصادي كأعلى مستوى، ويرتبط هذا التنوع باختلاف درجات القيود المطبقة التي تشمل درجة التعريفات الجمركية، حرية إنتقال الاشخاص أو رؤوس الاموال وغيرها من القيود . هناك أربع مستويات للتكامل الاقتصادي طبقاً لمستويات تحرير التجارة والسياسات المتبعة، وذلك على النحو التالي:

1- **اتفاقيات التجارة التفضيلية (PTA):** تعتبر أضعف أشكال التكامل الإقليمي، حيث تميز بعض الدول من خلال فرض تعريفات جمركية أقل على الواردات منها، من دون إزالة التعريفات، وهذه المعاملة مرفوضة طبقاً لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية أحد المبادئ الرئيسية لمنظمة التجارة العالمية.

2- **منطقة التجارة الحرة (Free Trade Area):** تتشكل هذه المنطقة عندما يتفق عدد من الدول على إسقاط التعريفات فيما بينهم مع احتفاظهم بها تجاه العالم الخارجي، ونظراً لاختلاف التعريفات الجمركية من دولة

¹ .Alica Dicaprio, **Regional Trade agreements , integration and development**, UNCTAD Research Paper n01, 2017, p03.

² . بن هدي أمال، **الاتفاقيات التجارية الاقليمية على ضوء قواعد منظمة التجارة العالمية**، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات شهادة الماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة وهران، 2013/2012، ص 16.

³ . محمد البيلي، **الاتفاقيات التجارية الاقليمية**، المركز الوطني للسياسات الزراعية، سوريا، 2008، ص 3.

⁴ . الاونكتاد، **التجارة والخدمات والتنمية: التحديات التنظيمية والمؤسسية**، جنيف، 2014، ص 09.

- لأخرى تجاه العالم الخارجي فإن دول منطقة التجارة الحرة تتبع "قواعد المنشأ"، حيث تمنع هذه القواعد استيراد السلع إلى داخل المنطقة من قبل الدولة العضو بمنطقة التجارة الحرة ذات التعريف الأقل ثم إعادة تصديرها لدولة ذات تعريف جمركية أعلى.¹ ومن أمثلة هذا المستوى من التكامل الاقليمي: منطقة التجارة الحرة بين دول امريكا الشمالية (NEFTA)، وتضم ثلاث دول وهي الولايات المتحدة الامريكية، وكندا والمكسيك ؛ ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى وتضم 17 دولة عربية.
- 3- **الاتحاد الجمركي (Customs Union):** هو صورة أرقى من منطقة التجارة الحرة؛ حيث يتم إلغاء التعريف الجمركية بين الدول الاعضاء في الاتحاد وعمل تعريف موحدة لكل الدول الاعضاء في الاتحاد مع العالم الخارجي، ومن أمثلة ذلك: مجلس التعاون الخليجي العربي.
- 4- **السوق المشتركة (Common Market):** وتعني إزالة التعريف لجمركية بين الدول الاعضاء فيها، وعمل تعريف جمركية موحدة مع العالم الخارجي، بالإضافة إلى عنصر هام وهو الانتقال الحر لعناصر الانتاج فيما بين الدول الاعضاء وهو ما يعني إنتقال العمالة والاشخاص بوجه عام ورؤوس الاموال، ومن أمثلة ذلك السوق المشتركة لشرق وجنوب افريقيا (الكوميسا).
- 5- **الاتحاد الاقتصادي (Economic Union):** هي أرقى صورة من صور التكامل الاقتصادي، فبالإضافة إلى إزالة التعريف الجمركية بين الدول الاعضاء وعمل تعريف جمركية موحدة والانتقال الحر لعناصر الانتاج، يتم تنسيق السياسات الاقتصادية (مثل السياسات المالية و السياسات النقدية) لتكون سياسة واحدة، وأبرز مثال على ذلك الاتحاد الاوربي.²
- 6- **الاتحاد النقدي (Monetary Union):** يتطلب هذا الاتحاد بالإضافة للشروط الواردة في المراحل السابقة إنشاء هيئة نقدية مركزية تصدر عملة موحدة، وتكون من صلاحياتها مسئولية السياسة النقدية للكتلة الاقتصادية، وإصدار عملة موحدة لها.³ ويمكن تلخيص ما سبق في الجدول التالي:

1. أحمد الكواز، التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الاقليمي، مجلة جسر التنمية، (الكويت: المعهد العربي للتخطيط، العدد 81، مارس 2009، ص 8.

2. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا، مقارنة التزامات دول منطقة الاسكوا في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية واتفاقيات الشراكة

الاوربية ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى حالنا جمهورية مصر العربية والمملكة الاردنية الهاشمية الامم المتحدة، نيويورك، 2005، ص 6.

3. أحمد الكواز، التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الاقليمي، مرجع سابق، ص 9.

الجدول رقم: (01) الأشكال المختلفة للاتفاقيات التجارية الإقليمية

الاتفاقية	منهج التجارة الحرة فيما بين الاعضاء	التعريف الجمركية	حرية انتقال العمالة وراس المال	سياسة نقدية ومالية مشتركة
ترتيبات التجارة التفضيلية	انتقائية على بعض السلع والخدمات او تطبق تعريفه اقل من تلك التي تسري على بعض الاعضاء	لا توجد	لا توجد	لا توجد
مناطق التجارة الحرة	يوجد	لا يوجد	لا يوجد	لا يوجد
الاتحادات الجمركية	يوجد	يوجد وحيانا توجد سياسة تجارية مشتركة	لا يوجد	لا يوجد
الاسواق المشتركة	يوجد	يوجد	يوجد	لا يوجد
الاتحادات النقدية والاقتصادية	يوجد	يوجد	يوجد	يوجد

المرجع: المركز المصري للدراسات الاقتصادية، قضايا اقتصادية، متوفر على الموقع الالكتروني:

<http://www.eces.org.eg> [06/04/2018]

الفرع الثاني: أسباب نشوء الاتفاقيات الإقليمية

وتبرز الحاجة لإنشاء مثل هذه الاتفاقيات إلى معطيات اقتصادية وأخرى غير إقتصادية (خاصة الأسباب السياسية)، أما الاسباب الاقتصادية عموما فيمكن إبراز أهمها في النقاط التالية:¹

1- زيادة حجم الصادرات: من الناحية النظرية، الاقتصادي الشهير Viner رصد نوعين الاثار التي يمكن أن تترتب على قيام أي إتفاق تجاري بين دولتين أو أكثر وهما : أثر خلق التجارة و أثر تحول التجارة. ويقصد بأثر خلق التجارة حلول السلع ذات التكلفة المنخفضة التي تستوردها دولة عضو من دولة عضو آخر بعد الاتفاق محل تلك السلع ذات التكلفة الأعلى والتي كان يتم تبادلها بين نفس الدول قبل الاتفاق. أما بالنسبة لأثر تحول التجارة فإنه يعني حلول السلع ذات لتكلفة المرتفعة والتي تستوردها دولة عضو من دولة أخرى عضو في الاتفاق (بعد الاتفاق) محل نفس السلع ذات التكلفة الأقل التي كانت تستوردها الدولة من دولة اخرى غير عضو وذلك قبل إبرام الاتفاق. وينظر دائما إلى الأثر الخالق للتجارة على أنه الأثر الايجابي للاتفاقيات التجارية التفضيلية بينما ينظر إلى الاتفاق التحويلي للتجارة باعتباره الأثر السلبي.

2- تحسين معدل التبادل التجاري: سوف يترتب على تخفيض الدول الاعضاء القيود التجارية إلى إنخفاض أسعار صادراتها إلى باقي الدول الاعضاء في الاتفاقية مقارنة بأسعار نفس السلع التي تنتجها الدول غير الاعضاء. وسوف يؤدي ذلك إلى زيادة حجم السلع التي تستوردها كل دولة عضو من الدول الاخرى الاعضاء بينما تقل واردات دول الاتفاقية من الدول غير الاعضاء. وسوف يؤثر ذلك ايجابيا على معدل التبادل التجاري للدول الاعضاء، الا ان ذلك سوف يتوقف على مرونة الطلب في كل دولة على صادرات الدول الاخرى الاعضاء، وكذلك على كفاءة السلع البديلة التي تحل محل السلع التي تنتجها الدول غير الاعضاء.

3- زيادة اتساع السوق وخلق المنافسة: من اهم دوافع الدول لتكوين كتلات اقتصادية اقليمية هو الرغبة في زيادة حجم السوق وذلك من أجل تصريف منتجاتها من السلع والخدمات، وتكون الدولة في حاجة شديدة إلى منح أسواق جديدة متى تميزت صناعتها بمزايا الانتاج الكبير (Economics of scale)، وحتى لو لم تتسم اقتصاديات تلك الدول بميزة الانتاج الكبير، فلإن إتساع السوق الناتج عن إبرام الاتفاق الاقليمي قد يشجع تلك الدول على الاتجاه نحو ذلك النوع من الانتاج، ومن شأن ذلك أن يؤدي إلى زيادة الكفاءة الانتاجية.

4- تحسين مناخ الاستثمار: إن تكوين التكتلات الاقتصادية من شأنه أن يشجع الاستثمار الوطني و الأجنبي على السواء، فتشجيع الاستثمارات الوطنية يحدث كنتيجة لانخفاض المتوقع في تكاليف الانتاج وزيادة المنافسة الاقتصادية واتساع السوق، ومع هذا يتعين علينا ملاحظة أن الاتفاقيات التجارية الاقليمية لا تؤدي مباشرة إلى زيادة الاستثمار الاجنبي وإنما هي مجرد محفز أو مؤشر لتلك الاستثمارات لهذا فإنه يجب تنسيق السياسة الاقتصادية

¹. محمد ابراهيم محمود احمد الشافعي، مرجع سابق، ص: 2218-2225.

والمالية والنقدية بين الدول الاعضاء لظهار حالة من الاستقرار الاقتصادي والذي يمهد بدوره لجذب الاستثمارات المختلفة.

بالنسبة لتجارة الخدمات هناك مبررات خاصة (حالة الدول العربية):¹

✓ إن بعض الخدمات الإنشاءات والخدمات المهنية يسهل تحريرها على المستوى الإقليمي في ضوء غياب قواعد أو مواصفات عالمية تحكمها (بالمقارنة على سبيل المثال، بقطاع الاتصالات أو الخدمات المالية)، وغالباً ما تكون هذه القطاعات خاضعة للعديد من القيود الحمائية والقوانين والإجراءات المحلية المنظمة لها. ويمكن تحرير مثل هذه القطاعات بين دول تجمعها لغة مشتركة وتتقارب بينها مستويات التنمية. وهناك بعض الخدمات المهنية التي يمكن تحريرها من خلال الاعتراف المتبادل للمواصفات ومعادلة الشهادات والتدريب المهني لمنح تراخيص ممارسة المهنة.

✓ إن التحرير على المستوى الإقليمي العربي يساعد على دعم صناعة الخدمات الناشئة من خلال المنافسة داخل حدود السوق الإقليمية وعلى مستوى أقل من العالمية. فبالإضافة إلى الخدمات التي بدأت بالفعل في التواجد على المستوى، هناك قطاعات خدمية أخرى يمكن أن يتم دعمها على المستوى الإقليمي العربي لكي تكتسب القدرة على المنافسة دولياً وعالمياً، مثال ذلك خدمات الأعمال وخدمات الرياضة والترفيه. غير أن تحرير تجارة الخدمات على المستوى الإقليمي العربي يحتاج في المقابل إلى اتخاذ إجراءات تنظيمية وإدخال تشريعات مسبقة للتحرير لتقليل الآثار السلبية الممكنة، وذلك، بوجه وبالنسبة فإنه يتعين، (Sunk Cost) خاص، فيما يتعلق بالقطاعات الخدمية التي تتميز بوجود تكلفة مرتفعة وغارقة دعم هذه القطاعات؛ بحيث تظل مفتوحة أمام المنافسين المحتملين في المستقبل لضمان عدم استئثار الشركات المحتكرة للسوق بمزايا النفاذ إلى السوق في مرحلة أولى، ومحاولة منع المنافسين المحتملين من دخول السوق وهو ما يظهر عادة في قطاعات الاتصالات والمرافق العامة.

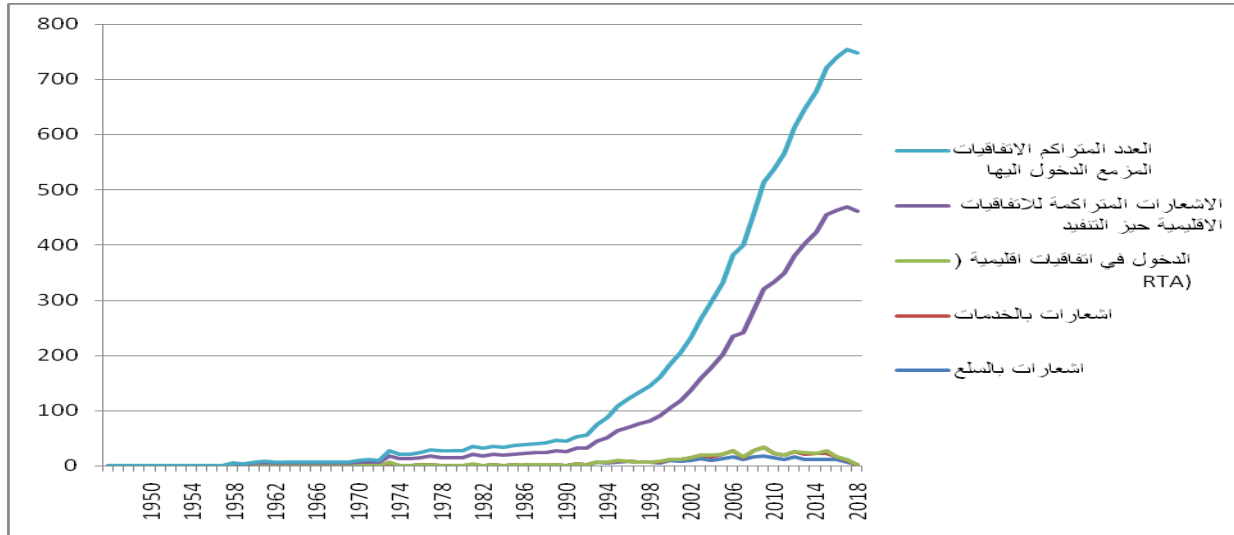
✓ إن التحرير الإقليمي للتجارة في الخدمات من المرجح أن يكون له آثار إيجابية أكبر من التحرير الإقليمي للتجارة في السلع وذلك لسببين الأول، أن المكون الأساسي للسلع هو الخدمات؛ حيث أوضحت الدراسات أن حوالي 30% من إنتاج السلع متصل بالخدمات. ونتيجة لهذا، فإنه من المحتمل أن ينتج عن دعم التحرير الإقليمي العربي للخدمات خدمات فعالة يمكنها أن تزيد من تنافسية السلع وتزيد أيضاً من التجارة العربية البينية. والسبب الثاني: أنه عند إدخال الخدمات في المفاوضات، فإن عملية الأخذ والعطاء تتسع وتكون توقعات الاستفادة من الخدمات أفضل بكثير من التجارة السلعية.

¹. صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد، الامارات العربية المتحدة، 2009، ص 216.

الفرع الثالث: اتفاقيات التجارة الإقليمية في الخدمات

شهد العالم موجتين من الاتفاقيات التجارية الإقليمية، كانت أولاهما خلال عقدي الخمسينات والستينات وكان أكثرهم نجاحا هو اتفاق روما عام 1957 الذي وضع النواة الأولى للجماعة الاقتصادية الأوروبية والتي أصبحت فيما بعد الاتحاد الأوروبي، أما الموجة الثانية فقد شهدها عقد التسعينات.¹ وعرف مطلع التسعينات ترتيبات تجارية قليلة ومحدودة من حيث النطاق، سواء من حيث القضايا التي تمت تغطيتها أو التزامات التحرير المتوخاة؛ بحيث تضمنت معظم الاتفاقيات التجارية الإقليمية تغطية محدودة للتجارة في السلع مع عدم ذكر التجارة في الخدمات، مع تسجيل ثلاث استثناءات ملحوظة- الاتحاد الأوروبي (EU)، واتفاقية التجارة الاقتصادية الوثيقة بين استراليا ونيوزلندا (ANZCERTA)، واتفاقية التجارة الحرة بين كندا والولايات المتحدة الأمريكية (CUSTA).² إن تطور الاتفاقيات التجارية الإقليمية خلال الفترة: 1948-2018، يمكن تمثيله من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (04): تطور عدد الاتفاقيات الإقليمية الدولية خلال الفترة (1948-2018)



Source : World Trade Organization(2018), **Regional Trade Agreements**, Available at:<http://rtais,wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>

ووفقا لامانة منظمة التجارة العالمية، فإنه تم الإبلاغ عن 102 اتفاقية سارية في نهاية 1998، وهذا يشمل 78 اتفاقية تغطي التجارة في السلع (بموجب المادة 24 من اتفاقية الجات) و 13 اتفاقية متعلقة بالسلع مبرمة ما بين الدول النامية (بموجب بند التمكين)، و 11 اتفاقية تغطي التجارة في الخدمات تم الاخطار بها بموجب اتفاقية الجاتس.³

¹. محمد ابراهيم محمود احمد الشافعي، الاتفاقيات التجارية الإقليمية وتأثيرها على النظام التجاري العالمي، مؤتمر الجوانب القانونية والاقتصادية لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية، السعودية، 2004، ص 2214.

². Sherry Stephenson, Marys Robert, **Evaluating the Contributions of Regional Trade Agreements to Governance of Service Trade**, ADBI Working Paper Series, No.307, 2011, p03.

³. Jo-Ann Crawford, Sam Laird, **Regional Trade Agreement and the WTO**, CREDIT Research Paper no00/3, Nottingham University, 2000, p02.

حتى جويلية 2013، كان قد جرى إخطار منظمة التجارة العالمية بـ 575 اتفاقاً للتجارة الإقليمية؛ منها 379 اتفاقاً سارياً و 129 اتفاقاً جرى الإخطار بها بموجب المادة الخامسة من الاتفاق العام المتعلق بالتجارة في الخدمات، ومن بين اتفاقات التجارة الإقليمية المخاطر بها منذ عام 1985، تدخل الخدمات ضمن نحو 60 % من الاتفاقات التي وضعتها البلدان المتقدمة و 55% من الاتفاقات التي وضعتها البلدان النامية وبينما لم تخطر منظمة التجارة العالمية قبل عام 2000 إلا بستة اتفاقات تجارة إقليمية تتعلق بالخدمات، جرى منذ ذلك الحين إخطار المنظمة بأكثر من 100 اتفاق إضافي.¹ وفيما يلي عرض لأهم الاتفاقيات التجارية الإقليمية في الخدمات وبعض المبادرات:²

1- في منطقة أمريكا: تعتبر هذه المنطقة أكثر من أي منطقة أخرى في العالم شهدت نمو في حجم الاتفاقيات التجارية الإقليمية. عرفت مجموعة النافتا (NAFTA) في أوائل التسعينيات طريقاً مختلفاً عن المفوضين في اتفاقية جاتس ضمن منظمة التجارة العالمية، على الرغم من أنه تم التفاوض على كلا الاتفاقيتين في وقت واحد. في حين أن الحذر السياسي من جانب البلدان النامية املت عليهم اتباع نهج خجول للغاية لهيكل اتفاقية الجاتس وكذلك اعتماد "قائمة إيجابية" أو نهج تدريجي لممارسة الالتزامات المتعلقة بالوصول إلى الأسواق، فقد اتخذت مجموعة النافتا الاتجاه المعاكس. فقد تم التخلي عن نموذج (CUSFTA)، الذي يطبق فقط على قائمة الخدمات المغطاة، حيث لم تخضع الخدمات التي لم تتم تغطيتها إلى التزامات الاتفاقية، واعتمدت على "القائمة السلبية" القائمة إلى فتح الأسواق. منذ منتصف التسعينيات، كانت بلدان الأمريكتين في طليعة التفاوض على اتفاقيات التجارة الحرة من النوع الذي سلكته مجموعة النافتا، وكان هدفهم هو إجراء تحرير التجارة والتكامل لكل من السلع و للخدمات، وكذلك بعض القضايا الرئيسية الأخرى مثل الاستثمار والملكية الفكرية والمشتريات الحكومية. تبني معظم دول الأمريكتين النهج الشامل و القائمة السلبية للخدمات في اتفاقياتها التجارية التي تم التفاوض عليها مع شركاء آخرين في المنطقة.

علاوة على ذلك، اختار أعضاء السوق المشتركة الأمريكية (CACM) نفس النهج، في حين اختار أعضاء مجتمع الأنديز و الكاريكوم (CARICOM) نموذج "القائمة السلبية" في عملية التكامل المنفصلة الخاصة بهم، على الرغم من وجود بنية مختلفة قليلاً من Nafta. في حين، اختار أعضاء السوق المشتركة في الجنوب (ميركوسور) نموذجاً مختلفاً من نافتا واعتمد بروتوكول مونتيفيديو بشأن التجارة في الخدمات في عام 1997، بهدف تحقيق تحرير كامل للتجارة في الخدمات وفتح السوق الإقليمية للخدمات من خلال جولات دورية للمفاوضات. سبعة جولات من هذا القبيل قد حدثت بالفعل. يحدد بروتوكول مونتيفيديو، الذي دخل حيز التنفيذ في 7 ديسمبر 2005، برنامجاً لتحرير التجارة الخدمات خلال فترة التنفيذ الشاملة المحددة بعشر سنوات من

¹. الاونكتاد، مرجع سابق، ص ص: 11-09

². Sherry Stephenson, Marys Robert, op.cit., pp :6-4

تاريخ الدخول حيز النفاذ؛ أي بحلول ديسمبر 2015. تجدر الإشارة إلى أن أوروغواي، أحد أعضاء ميركوسور، اختار أيضا نهج النفط في اتفاقية التجارة الحرة مع المكسيك، الذي دخل حيز التنفيذ في 15 يوليو 2004.

2- المنطقة الأوروبية : الاتحاد الأوروبي هو المرجع الرئيسي في إنتشار الاتفاقيات الاقليمية. الاتحاد الأوروبي نفسه، الذي أنشئ في البداية في عام 1957 كجماعة اقتصادية أوروبية، هو أكبر اتفاق تفضيلي في العالم. تسعة وعشرون اتفاقية تم احطار منظمة التجارة العالمية بها اعتبارا من نهاية ماي 2011، منها فقط ثمانية اتفاقيات تغطي قطاع الخدمات .

3 -باقي مناطق العالم:

هناك دعم للتجارة عن طريق الإسراع بإنشاء منطقة قارية للتجارة الحرة لعموم أفريقيا بحلول عام 2017، وتستند منطقة التجارة الحرة القارية إلى المبادرة القائمة المتعلقة بمنطقة التجارة الحرة، وهي مبادرة ثلاثية فيما بين اتحاد شرق افريقيا والسوق المشتركة لشرق أفريقيا والجنوب الافريقي والجماعة الإنمائية للجنوب الأفريقي، والتي يجري عن طريقها بذل جهود متقدمة بغية تعميق التكامل في مجال الخدمات. - منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى كمنصة لتحرير الخدمات، كما أن مجلس التعاون الخليجي قد أحرز تقدماً في مجال إنشاء إطار تنظيمي مشترك.

- اتفاقان للشراكة عبر المحيط الهادئ والشراكة التجارية والاستثمارية عبر المحيط الأطلسي بين الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة، فهذا الاتفاق المقترح للشراكة عبر المحيط الهادئ فيما بين 12 بلداً من شأنها إيجاد سوق إقليمية تشمل 40% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي و 23% من الصادرات العالمية وقد يمهد الطريق أمام إبرام اتفاق للتجارة الحرة لآسيا والمحيط الهادئ على نطاق المنطقة بأسرها، إلى جانب إقامة شراكة اقتصادية إقليمية شاملة يجري التفاوض عليها بين رابطة أمم جنوب شرقي آسيا (آسيان) وشركائها التجاريين الستة . أما الشراكة التجارية والاستثمارية عبر المحيط الأطلسي بين الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة فمن شأنها خلق أكبر سوق في العالم، تمثل نحو نصف الناتج المحلي الإجمالي العالمي وثلث التجارة العالمية. وبناء على ذلك، يكون من المتوقع أن تغطي اتفاقات التجارة الإقليمية نسبة 60 إلى 70% من مجموع صادرات الخدمات في حالة الولايات المتحدة.

- منطقة التجارة الحرة بين الصين و 'آسيان'، التي تعد أكبر اتفاق إقليمي للتجارة في العالم إذ يضم ثلث سكان العالم و 13% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي

- بالنسبة لبلدان النامية أيضاً على تحرير التجارة في الخدمات على الصعيد الإقليمي. فهناك مفاوضات الجارية من أجل عقد اتفاقات شراكة اقتصادية بين بلدان أفريقيا والكاربي والمحيط الهادئ من ناحية والاتحاد الأوروبي من الناحية الأخرى تحل محل العلاقات الأحادية الطرف السابقة القائمة على الأفضليات والتي تشمل أفضليات متبادلة (مثلاً اتفاق الشراكة الاقتصادية المعقود بين محفل منطقة البحر الكاريبي لدول أفريقيا ومنطقة البحر الكاريبي والمحيط الهادئ من ناحية والاتحاد الأوروبي من الناحية الأخرى).¹

¹. الونكتاد، مرجع سابق، ص 12.

الفرع الثالث : أسس التحرير الاقليمي في الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات

إن المادة الخامسة من هذه الاتفاقية الدولية تقرر صراحة "أنه لا تتمتع هذه الاتفاقية أيا من أعضائها من أن تكون أو تصبح أطرافا في تحرير التجارة في الخدمات، ويتطلب توضيح الأمر الحالي أن نعرضه في شقين:¹

1- الشق الأول : إنه من أدبيات الاقتصاد البديهية أن اتفاقات تحرير التجارة المحددة الاطراف (التكتل الاقتصادي) سواء كانت منطقة تجارة حرة أو منطقة جمركية أو سوق مشتركة تكون أسهل في التبادل أو التعامل، وفي تحقيق التحرر الجدي بالنسبة لعدد قليل من الأعضاء بينهم مصالح مشتركة وتتوافر لهم علاقات التفاهم والتكامل. فيكون التحرير والتكامل بينهم أقوى وأجدى ويتحقق بسهولة دون شروط أو قيود بالمقارنة بالاتفاقيات متعددة الأطراف ومتسعة العضوية سواء كانت دولية أو عالمية النشاط تتعارض بينها المصالح، وتزداد فيها الاستثناءات في المدى (Extent)، الأمر الذي يجعل التحرر في الاتفاقات المحدودة (التكتلات) أقوى وأشمل من حيث القطاعات والخدمات والسلع وتحرك العمالة بالمقارنة بالاتفاقيات الدولية مثل الجات أو الجاتس.

2- الشق الثاني: ويتعلق بإجراءات التحرر من حيث الالتزام بالمعاملة الوطنية المتساوية أو حرية إلى الأسواق، والتواجد الواقعي وغيرها من الإجراءات التحريرية فهي متوافرة في التكتل الاقتصادي دون قيود أو شروط أو استثناءات. وعموما فهناك فروق بين التكتل الاقتصادي أو الإقليمي من ناحية والجاتس من ناحية أخرى فالتكتل الاقتصادي غالبا ما يستخدم في قائمة سلبية. وهذا يعني أن التكتل يشمل تحرير جميع القطاعات

ويسري على كافة الخدمات فيما استثنى منه في قوائم محددة. أما الجاتس فتستعمل قوائم إيجابية (Positive listed) بمعنى أن التزامات التحرر تشمل القطاعات المدرجة في القائمة وغير ذلك من القطاعات والخدمات لا تدخل في التحرر ، وبالتالي، فإن الدول التي تتفاوض في إطار اتفاقيات التجارة الإقليمية لا يمكن أن تقوم بتحرير جزء أقل مما إلتزمت به في إطار إتفاقيات الجاتس علما بأن هذه الالتزامات تستفيد منها الدول الأخرى في إطار اتفاقيات التجارة الإقليمية استنادا إلى مبدأ الدولة الأولى بالرعاية في إطار إتفاقية الجات، أو بمعنى آخر يجب أن تقدم الدول الاعضاء في اتفاقيات التجارة الإقليمية التزامات أكثر مما قدمته في إطار اتفاقية الجاتس، أما من خلال تحرير قطاعات او قطاعات فرعية جديدة أو القيام بتحرير أكبر للقطاعات الفرعية التي التزمت بها في إطار اتفاقية الجاتس، وذلك فقط لشركائها في إطار اتفاقيات التجارة الإقليمية.²

وهناك أيضا اختلاف بين التكتل الاقتصادي والاتفاقية الدولية لتجارة الخدمات من حيث حل المنازعات (Dispute Settlement and Procedures)، فحل المنازعات في اتفاقية الخدمات يتم من خلال مجلس التجارة، ويخضع لنوعيات من المفاوضات والمشاورات والتحكيم. في حين أنه داخل التكتل الاقتصادي الإقليمي

¹.فاطمة بوسالم، اثر تحرير التجارة الدولية في الخدمات على كفاءة النشاط المصرفي في الدول النامية- حالة الجزائر-، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، فرع مالية، جامعة منتوري قسنطينة، 2010-2011، ص 47.

². المركز المصري للدراسات الاقتصادية، قضايا اقتصادية، متوفر على الموقع الإلكتروني:

لا توجد تفرقة بين المشروعات الوطنية والمشروعات الأجنبية، فالجميع يخضع للقضاء الوطني ويطبق عليه نفس القواعد وتخضع لنفس الأحكام والتشريعات والسياسات.¹ وهناك ثلاث نصوص جاءت على النحو التالي:²

أ- المادة 24 من اتفاق الجات 1994: هذه المادة معنية بتشكيل مناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية، وكيفية ازالة التعريفات الجمركية فيما بين الدول العضء، وعمل تعريفات موحدة والاعلان عن مناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية، وكيفية تسوية المنازعات.

ب- المادة 5 من الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات: وتأتي تحت عنوان " التكامل الاقتصادي " وتهدف إلى تحرير تجارة الخدمات والغاء جميع انواع التمييز بين الدول الاعضاء وازالة الاجراءات التمييزية بين الدول الاعضاء، وازالة الاجراءات التمييزية القائمة، وحظر تقديم أي اجراءات تمييزية جديدة، والمعاملة التفضيلية للاشخاص الاعتباريين (والمقصود هنا الجهة الموردة للخدمات)، وضرورة اخطار مجلس التجارة في الخدمات بالاتفاقيات الاقليمية.

ج- المادة 5 مكرر من التفافية العامة للتجارة في الخدمات- اتفاقيات تكامل اسواق المال: هذه المادة غاية في الاهمية حيث انها تتيح للدول انشاء تكامل لاسواق العمل، وهناك شروط لتكامل اسواق العمل كما حددتها هذه المادة وهي:

- ✓ استثناء مواطني الدول الاطراف في اتفافية تكامل اسواق العمل من الشروط الخاصة بالاقامة وتراخيص العمل؛
- ✓ أخطار مجلس التجارة في الخدمات في منظمة التجارة العالمية باية اتفافية تكامل لاسواق العمل؛
- ✓ يجب ان يكون مدونا باي اتفافية تكامل اسواق العمل تشمل حق دخول مواطني الاطراف المعنية في الاتفافية دخولا حرا لاسواق العمل لدى الاطراف، كما تشمل اجراءات تتعلق بالاجور وغيرها من شروط العمل والمزايا الاجتماعية.

¹. فاطمة بوسالم، مرجع سابق، ص 47.

². اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب اسيا، مقارنة التزامات دول منطقة الاسكوا في اتفافية منظمة التجارة العالمية واتفافية الشراكة الاوربية ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى حالنا جمهورية مصر العربية والمملكة الاردنية الهاشمية، مرجع سابق، ص 7.

المطلب الثالث: الجاتس كإطار دولي لتحرير تجارة الخدمات

الفرع الأول: الإطار العام لاتفاقية الجاتس

يتكون الاتفاق العام للتجارة في الخدمات من ستة أجزاء رئيسية، تشتمل على اثنتان وثلاثين مادة تعالج مختلف القضايا على النحو التالي:¹

الجزء الأول: يشير إلى نطاق هذا الاتفاق والتعريف بالخدمات وأساليب توريدها، ويحتوي هذا الجزء على مادة واحدة.

الجزء الثاني: يشير إلى الأحكام والمبادئ العامة التي تحكم تجارة الخدمات، وهي بمثابة التزامات عامة تطبق على كافة الدول الأعضاء. وقد تم الاسترشاد في وضع هذه المبادئ على أحكام اتفاقية الجاتس 1947، مع مراعاة الفروق بين طبيعة التجارة في السلع وطبيعة التجارة في الخدمات. ويحتوي هذا الجزء على سبعة عشرة مادة، من المادة الثانية حتى المادة الخامسة عشر.

الجزء الثالث: يشير إلى الالتزامات المحددة للقطاعات المحررة، وتكون على شكل التزامات الخاصة تقدمها الدولة في جداول الالتزامات وتتفاوض حولها، وتكون مرفقة ببروتوكول انضمام الدولة إلى الاتفاقية. ويحتوي هذا الجزء على ثلاث مواد، من المادة السادسة عشرة وحتى المادة الثامنة عشرة.

الجزء الرابع: يشير إلى موضوع التحرير التدريجي للخدمات وأحكام تعديل جداول الالتزامات المحددة، ويحتوي هذا الجزء على ثلاث مواد، من المادة التاسعة عشرة حتى المادة الواحدة وعشرون.

الجزء الخامس: يشير إلى الأحكام المؤسسية والتنظيمية الخاصة بإدارة وتطبيق هذا الاتفاق وتسوية المنازعات، ومتابعة تنفيذ الالتزامات، ومهام مجلس تجارة الخدمات، والتعاون الفني، والعلاقات مع المنظمات الدولية الأخرى. ويحتوي هذا الجزء على خمسة مواد، من المادة الثانية والعشرون حتى المادة السادسة والعشرون.

الجزء السادس: يشير إلى الأحكام الختامية، والحالات التي يجوز فيها للدولة العضو التوقف عن منح مزايا معينة، وبعض التعاريف التي تساعد على فهم وإعداد جداول الالتزامات والملاحق الخاصة بالاتفاقية. ويحتوي هذا الجزء على ثلاث مواد، من المادة السابعة والعشرون وحتى المادة التاسعة والعشرون.

الفرع الثاني: مبادئ اتفاقية الجاتس

تقوم اتفاقية الجاتس على نفس مبادئ منظمة التجارة العالمية، بإضافة مجموعة من المبادئ ذات طبيعة خاصة بقطاع الخدمات، وتمثل هذه المبادئ في:²

¹. منظمة التجارة الدولية، "الاتفاق العام للتجارة في الخدمات"، متوفر على الرسمي لمنظمة التجارة العالمية:

[http://www..wto.org\[15/19/2018\]](http://www..wto.org[15/19/2018])

². عبد الواحد العفوري، العولمة والجات، التحديات والفرص، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2000، ص 85.

1- مبدأ معاملة الدولة الأولى بالرعاية: نصت على هذا المبدأ المادة (2) من القسم الثاني من الاتفاقية، ويقصد به عدم التمييز بين موردي الخدمات الأجانب من حيث الدخول إلى الأسواق وشروط التشغيل، وبحسب هذا الشرط يلتزم كل عضو لئلا يمنح الخدمات وموردي الخدمات من أي عضو آخر معاملة لا تقل رعاية عن تلك التي يمنحها لما يماثلها من الخدمات وموردي الخدمات من أي بلد آخر. وبالتالي فلئلا أي ميزة تتصل بتجارة الخدمات تمتح لأي طرف تمتد تلقائياً لتشمل الأطراف الأخرى. كما توجد هناك استثناءات فيما يخص تطبيق هذا المبدأ وهي نوعين:¹

أ- الاستثناءات الواردة بقوائم جداول الالتزامات المحددة: حرصت اتفاقية الجاتس على النص على هذه الاستثناءات في الفقرة الثانية من المادة الثانية، استجابة للتخوف الذي حدث في بعض الصناعات التابعة للدول المتقدمة، من أن يسمح هذا المبدأ أن تستفيد منه الصناعات المنافسة في البلدان التي تطبق سياسة تقييدية نسبية، بالتمتع بأسواقها المحمية، فضلاً عن فرصة الدخول في الأسواق الأقل تقييداً، وذلك لا يحقق التكافؤ في الفرص. كما ينبغي توافر شرطين للإعفاء من شرط الدولة الأكثر رعاية:

✓ أن يقدم طلب الإعفاء قبل أن يصبح البلد عضواً، أما بعد قبوله عضواً فيلزم للحصول على الإعفاء موافقة ثلاث أرباع الأعضاء؛

✓ ألا تزيد مدة الإعفاء الوارد بجداول الالتزامات المحددة للدولة عن 10 سنوات.

ب- الاستثناءات الواردة باتفاقية الجاتس: والتي يمكن حصرها في النقاط التالية:

✓ **المشتريات الحكومية:** تقتضي اتفاقية الجاتس بعدم تطبيق ما نص عليه في معاملة الدولة الأكثر رعاية، والنفوذ إلى الأسواق والمعاملة الوطنية على القوانين والأنظمة والشروط التي تحكم حصول الجهات الحكومية على الخدمات عن طريق إنشاء الأغراض الحكومية، وليس بهدف إعادة بيعها تجارياً أو استخدامها في توريد الخدمات للبيع التجاري، على أن تعقد مفاوضات متعددة الأطراف، بشأن المشتريات الحكومية في مجال الخدمات بموجب هذه الاتفاقية في غضون سنتين من نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية.²

✓ **التكامل بين أسواق العمل:** أجازت الاتفاقية للدول الأعضاء عقد اتفاق التكامل التام في مجال أسواق العمل، وذلك بشرطين أحدهما موضوعي والآخر شكلي، فأما الشرط الموضوعي فيتمثل في استثناء مواطني الدول المتعاقدة من الشروط الخاصة من الإقامة وتراخيص العمل، وأما الشرط الشكلي فيتمثل في ضرورة إخطار مجلس التجارة في الخدمات بهذا الاتفاق.³

¹. عبد الباسط وفاء، مرجع سابق، ص ص: 146-147.

². سمير محمد عبد العزيز، عالمية تجارة القرن الحادي والعشرين، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية، 2006، ص 330.

³. عبد الباسط وفاء، المرجع نفسه، ص 149.

2- مبدأ التكامل الاقتصادي: تتيح الاتفاقية للدول الأعضاء أن يصبحوا أطرافاً في اتفاق يتعلق بالتكامل الاقتصادي أو بتحرير القطاعات الخدمية، ولكن بشرط أن يكون هذا الاتفاق مشتملاً على عدد من القطاعات الخدمية الكبيرة من حيث العدد وحجم التجارة وأساليب تقديم الخدمات، مع استبعاد كافة أنواع التمييز من خلال التدابير التمييزية الموجودة بهذا الاتفاق، خلال فترة زمنية معقولة، مع حظر فرض أية تدابير تمييزية جديدة، ويستثنى من ذلك، التدابير المتعلقة بالقيود الخاصة بوقاية ميزان المدفوعات، والتحويلات، وتدابير الاستثناءات العامة والأمنية المنصوص عليها بالاتفاقية المسموح باتخاذها من قبل الدول الأعضاء.¹ ويشترط للاعتداد بهذا التكامل مجموعة من الشروط أهمها:²

✓ أن تكون اتفاقية التكامل ذات وزن قطاعي كبير، أي أن تغطي الاتفاقية عدداً من القطاعات الاقتصادية ذات الوزن النسبي من حيث العدد ومن حيث حجم التجارة ومن حيث أساليب التوريد؛

✓ منح جميع الأعضاء الأطراف في التكامل معاملة ماثلة لتلك التي يمنحها أي عضو لرعاياها، بيد أنه هناك استثناءات من خلال المادة الخامسة فيما يخص التحويلات والمدفوعات الدولية، والقيود الخاصة بحماية ميزان المدفوعات، أو الاستثناءات العامة المنصوص عليها في المادة (14)؛

✓ ضرورة الإبلاغ عن سحب أو تعديل الالتزام، وينبغي على العضو إعطاء مهلة إخطار مسبق بذلك لا تقل عن 90 يوم، مع الالتزام بالترتيبات التعويضية الناتجة عن مضار هذا السحب والتعديل كما هي منصوص عليها في المادة (21).

3- الشفافية: أشارت الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات في المادة الثالثة على ضرورة تبادل الدول الأطراف لكافة المعلومات والإجراءات التطبيقية، والقوانين والتشريعات ومبادئ الرقابة والتوجيهات الإدارية المتعلقة بالخدمات ذات التأثير المباشر أو غير المباشر، وذلك دون إبطاء في موعد لا يتجاوز بدء سريان هذه الاتفاقية. وينبغي أيضاً نشر جميع الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالتجارة في الخدمات أو المؤثرة فيها، كما يجب إخطار مجلس الخدمات التابع لمنظمة التجارة العالمية على أي قوانين جديدة أو تعديلات في القوانين سارية المفعول.³ كما يلتزم كل عضو بإنشاء نقاط استفسار (Inquiry Point). لتزويد الأعضاء الآخرين بكافة المعلومات خلال عامين من تاريخ نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية، مع إعطاء قدر من المرونة للدول النامية بالنسبة للفترة الزمنية، وتجنباً لإلحاق الضرر بالأعضاء كنتيجة للالتزام فقد قررت المادة 3 مكرر من الاتفاقية بأنه لا يلزم أي عضو بتقديم معلومات سرية يترتب عنها إلحاق الضرر بالمصالح التجارية للمشروعات العامة أو الخاصة.⁴

¹. رانيا محمود عبد العزيز عمارة، مرجع سابق، ص181.

². عبد الباسط وفاء، سياسات التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص153.

³. نبيل حشاد، الجات ومنظمة التجارة العالمية، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، 2001، ص120.

⁴. عادل عبد العزيز السني، سياسات التجارة الخارجية في إطار منظمة التجارة العالمية وآثارها على الاقتصاد المصري، دار النهضة العربية،

القاهرة، 2002، ص284.

4- زيادة مشاركة الدول النامية: يمكن ملاحظة هذا المبدأ من خلال المادتين الثالثة والرابعة من الاتفاقية، حيث يتضح أنه يجب قيام مختلف الأعضاء بتسهيل زيادة مساهمة أو مشاركة الدول النامية في التجارة الدولية، من خلال التفاوض حول جداول الالتزامات الخاصة، وطبقاً للمادة الرابعة تلتزم الدول المتقدمة بالآتي:¹

- ✓ إنشاء نقاط اتصال - خلال عامين من نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية - يكون الغرض منها تسهيل ولوج مقدمي الخدمات المنتمين للدول النامية إلى المعلومات المرتبطة بتلك الأسواق في المجالات الفنية والتجارية المرتبطة بتقديم الخدمات والتسجيل والتأهيل والاعتراف بمقدمي الخدمات؛
- ✓ تسهيل مساهمة أو مشاركة الدول النامية في التجارة الدولية ، من خلال التفاوض حول جداول الالتزامات الخاصة بواسطة مختلف الأعضاء ، من خلال تحرير عملية النفاذ إلى أسواق التصدير في القطاعات والوسائل التي تهم تلك الدول.

5- التحرير التدريجي: إن ديباجة الاتفاقية تنصّ على نفس ما جاء بإعلان "بوتناديليس"، من أنّ عملية التحرير بشكل متدرج سوف يشجع النمو الاقتصادي بين كل الشركاء التجاريين؛ بحيث أن المادة 19 الواردة في الجزء الرابع من الاتفاقية تحت عنوان: " التفاوض حول الالتزامات المحددة " ، تنظم عملية الوصول إلى مستويات أعلى من التحرير، من خلال دورات متعاقبة من المفاوضات يبدأ أولها بعد خمس سنوات على الأكثر من تاريخ دخول اتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة حيز التنفيذ، وتوجه تلك المفاوضات نحو تخفيض أو إزالة آثار معاكسة على تجارة الخدمات، والتي قد تعوق كفاءة النفاذ إلى الأسواق، بما يحقق منافع متوازنة لجميع المشاركين في تلك المفاوضات.²

6- الاعتراف بالمؤهلات: نصت الاتفاقية على هذا الالتزام، لتقديم ضمانات حقيقية لمقدمي الخدمات الأجانب في أراضي الدول الأعضاء، حتى لا يصطدموا بشروط مرهقة تتعلق بالخبرة أو المؤهلات، والتي قد لا تتناسب مع ما حصلوا عليه في بلادهم. ويُقصد به أن تعترف الدولة العضو بكافة أنواع التعليم والخبرة المكتسبة والمؤهلات التي حصل عليها مقدم الخدمة الأجنبي (طالما أنّها جديرة بالاعتراف بها وفق معايير دولية، ودون أن تفرض عليه شروط معينة، لأنّ تتطلب نوع معين من التعليم أو الخبرة كشرط سابق لمنحه ترخيص مزاولة الخدمة، وإنما يجب عليها أن تكتفي بما حصل عليه من مؤهلات أو اكتسبه من خبرات في بلده الأصلي، وهذا يؤدي إلى تيسير تقديم الخدمات وإزالة كافة القيود التي تعوقه.³

¹ عبد القادر فتحي لاشين، مرجع سابق، ص 106.

² عبد المنعم محمد الطيب، أثر تحرير تجارة الخدمات المصرفية على المصارف الإسلامية، بحث مقدم للمؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي، 23-23 ربيع الثاني 1426هـ، الموافق لـ 31 ماي - 2 جوان 2005، ص 7.

³ رانيا محمود عبد العزيز، مرجع سابق، ص 187.

7- المدفوعات والتحويلات: تلتزم الأطراف المتعاقدة بعدم فرض قيود على التحويلات الدولية بالعملات الحرة ، دون تأخير لتمويل العمليات الجارية المتعلقة بالالتزامات المحددة للطرف المتعاقد ، وذلك وفقا لأحكام المادة (11) من الاتفاقية. إلا أنه لظروف الدول النامية المتمثلة في تزايد أعباء الديون الخارجية والواردات ، فقد أبحاث المادة (12) من الاتفاقية للأطراف المتعاقدة التي تواجه مشاكل جسيمة في ميزان المدفوعات ، أن تفرض قيود وقائية على التجارة الدولية في الخدمات.¹

8- الاحتكارات والممارسات التجارية المقيدة للتجارة في الخدمات : نظرا لأن أحد الأساليب الحمائية التي يمكن أن تعوق تحرير تجارة الخدمات، يتمثل في بعض الممارسات غير المشروعة التي قد يتبعها مقدمو الخدمات الوطنيين لتقييد منافسة الأجانب، وحيث أن هذه الممارسات قد تتم أيضا بواسطة بعض محتكري الأسواق المحلية لنوعيات معينة من الخدمات ، مما يمنع من منافسة الأجانب في تلك الأسواق، أو قد تتم بواسطة هؤلاء المحتكرين أو توابعهم أيضا عند تقديمهم الخدمات في أسواق خارجية، فقد تعاملت المادتان 8 و9 من الاتفاقية بشكل صريح مع هذا النوع من الممارسات.

فقد نصت المادة الثامنة، على أنه على الدول التي تمنح هؤلاء المحتكرين الحق في احتكار السوق المحلي أن تتأكد من عدم استغلال هذا الحق بطريقة لا تتسق مع التزام الدول بالتحرير، ويرى مجلس تجارة الخدمات بناء على طلب الدولة المتضررة من تلك الممارسات ، أن يطلب من العضو المانح للحق الاحتكاري معلومات محددة تخص هذه العمليات.²

9- الإجراءات الطارئة للوقاية في مجال الخدمات : نتج عن الاتفاقية مادتين أولهما المادة (10) المتعلقة بالتدابير الخاصة بالوقاية، أما الثانية فهي المادة (15) الخاصة بموضوع الدعم في قطاع الخدمات، وبالنظر إلى عدم الوصول إلى اتفاق بشأنهما خلال جولة الأورغواي، فقد تم الاتفاق على عقد جولات متعددة الأطراف حول تدابير الوقاية، يبدأ العمل بها في تاريخ لا يتأخر عن ثلاث سنوات من نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية، أما فيما يتعلق بالدعم فقد تم الاتفاق على إجراء مفاوضات في أنواع الدعم المقترحة، وتأثيراتها على التجارة الدولية في الخدمات، وكيفية اتخاذ إجراءات حول الرسوم التعويضية الملائمة، مع الأخذ بعين الاعتبار حاجة الدول النامية إلى المرونة في هذا المجال.³

10- مبدأ جواز فرض قيود لحماية ميزان المدفوعات: أجازت اتفاقية الجاتس للدول الأعضاء فرض قيود على التجارة الخارجية لمواجهة الصعوبات التي قد تحدث في موازين مدفوعاتها، أو الصعوبات المالية الخارجية (مثل

¹ . سامي أحمد مراد، مرجع سابق، ص55.

² . عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية للطباعة و النشر، الإسكندرية، 2002، ص.117.

³ . عادل عبد العزيز السني، مرجع سابق، ص 283-291.

القيود التي تفرض على التحويلات والمدفوعات الدولية)، غير أن استخدام هذه القيود يتطلب الأخذ بعين الاعتبار بعض الشروط، والتي تنقسم إلى قسمين:¹

أ- الشروط الموضوعية: تتمثل في:

- ✓ ألا تنطوي هذه الشروط على التمييز بين الدول الأعضاء؛
- ✓ ألا يكون الغرض منها حماية قطاع خدمي معين؛
- ✓ ألا تتعارض مع النظام الأساسي لصندوق النقد الدولي؛
- ✓ ألا تسبب إضراراً بالمصالح التجارية والاقتصادية أو المالية لأي عضو آخر، متى كان بالإمكان تجنب هذا الضرر؛
- ✓ أن تكون وقتية، وأن تصفى بمجرد انتهاء الظرف الذي دعا إلى اتخاذها.

ب- الشروط الشكلية:

- ✓ ضرورة إخطار مجلس التجارة في الخدمات، و بصورة فورية، بما يفرض من قيود؛
- ✓ ضرورة التشاور مع لجنة قيود ميزان المدفوعات، بغرض تقييم حالة ميزان مدفوعات العضو المعني والقيود المفروضة في هذا الشأن، ويجري التشاور اعتماداً على بحث عناصر أساسية معينة (طبيعة الصعوبات المالية الخارجية أو تلك المتعلقة بميزان المدفوعات ومداهما، توصيات صندوق النقد الدولي بصدد ميزان مدفوعات العضو ووضع المالى الخارجى، الأحوال الاقتصادية والتجارية الخارجية للعضو، ومدى اتفاق القيود المستخدمة مع الشروط الموضوعية، وعلى الأخص شرط التصفية التدريجية، والقيود البديلة التي يمكنها مواجهة ذات الصعوبات)؛

الفرع الثالث: الالتزامات في مجال تقديم الخدمات

تنص اتفاقية GATS على أن تقوم كل حكومة من الدول الأعضاء بالتقدم ببرنامج للالتزامات ، والتي يلتزم بموجبها بتحرير قطاعات خدمية معينة، ويجب أن يحتوي هذا البرنامج على أمرين:²

1- التزامات عامة على المستوى الأفقي (Horizontal): تغطي كافة القطاعات والأنشطة الواردة في

الجدول، ومنه على سبيل المثال القيود المفروضة على دخول الاستثمارات الأجنبية في شراء شركات الخدمات العقارية أو ما شابه ذلك.

2- الالتزامات القطاعية: و التي تطبق بالتحديد على خدمة أو نشاط محدد ، وعلاوة على ذلك تحتفظ الدولة

العضو بإمكانية تقديم لوائح استثنائية بالنسبة لتطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية بقصد استثناء بعض القطاعات أو النشاطات الحساسة³. والجدير بالذكر أنه لا بد من مراعاة مبدئين أساسيين هما:

¹. عبد الباسط وفاء، مرجع سابق، ص 157-158.

². عبد القادر فتحي لاشين، مرجع سابق، ص 111.

³. حسين الفحل، مرجع سابق، ص 126.

أ- النفاذ إلى الأسواق : لم تحدد اتفاقية الجاتس بدقة ما المقصود بالنفاذ إلى الأسواق، ولكنها قررت في المادة 1/16 على كل عضو أن يعلن أولاً جداوله ويحدد كل عضو القطاعات التي ينفذ في حقها مبدأ النفاذ إلى الأسواق حيث إن الهدف منها هو إزالة أو تخفيف القيود التي تعيق انسياب تجارة الخدمات بين الدول الأعضاء.¹

وبصفة عامة تحظر المادة (16) من الاتفاقية فرض ستة أنواع من القيود:²

✓ تقييد عدد موردي الخدمة الأجانب، سواء كان القيد في صورة حصص كمية أو منح حق احتكار أو امتياز وحيد لتقديم الخدمة لموردين محددين؛

✓ وضع حد أقصى لمجموع العمليات الخدمية أو إجمالي ناتجها في صورة عددية على شكل حصص.

✓ تقييد عدد الأشخاص الطبيعيين الأجانب الذين يجوز استخدامهم في قطاع معين؛

✓ اشتراط شكل قانوني معين. أو نوع معين من المشروعات التي يسمح لمورد الخدمة أن يقدمها من خلاله كاشتراط أن تكون هناك فروع للقيام بالعمل المصرفي مثلاً؛

✓ وضع قيود خاصة برأس المال الأجنبي للمشروع، مثل وضع حد أقصى للمساهمة الأجنبية في رأسمال المشروع، أو وضع حد أقصى للقيمة الكلية للاستثمار الأجنبي لكل شركة على حدة أو لجميع الشركات الأجنبية.

ب- المعاملة الوطنية: ينطبق مبدأ المعاملة الوطنية على الإجراءات والقيود التي تضعها الحكومات المعنية على المشتغلين بالخدمات في السوق المحلي، ويختص هذا البند بتمكين غير المقيمين، من تقديم الخدمات على ذات الأسس التي تنطبق على المقيمين. وطبقاً للتعريف الوارد في إعلان 1976، فإن المعاملة الوطنية تعني تطبيق القوانين والنظم والقواعد واللوائح السائدة، بما يتماشى مع القانون الدولي، وبما لا يقل عما هو متاح للمؤسسات المحلية.³

3- الالتزامات الإضافية: للأعضاء أن تتفاوض بشأن التزامات بصدد الإجراءات المتصلة بالخدمات وغير الخاضعة للأدراج في جداول التنازلات بموجب المادة 16 و 17 بما في ذلك المعايير المتصلة بالمؤهلات والمقاييس والتراخيص.

وتتخذ الاتفاقية أسلوب القائمة الإيجابية بالنسبة لتغطية قطاعات خدمية معينة، بمعنى أن الخدمات الواردة في جداول عروض الأطراف المتفاوضة هي فقط تخضع لقواعد الاتفاقية، وتتضمن جداول الالتزامات لأي دولة قسمين: القسم الأفقي ويحتوي تعريف بالقوانين والتشريعات واللوائح السارية التي تتعلق بكافة قطاعات الخدمات مثل: قانون العمل، وقانون الشركات والقانون التجاري وغيرها. وهناك أيضاً القسم الراسي الذي يحدد القطاعات الخدمية التي ترغب الدولة الدخول بها في الاتفاقية والارتباطات المحددة لكل قطاع.

¹ مصطفى رشدي شبيحة، اتفاقيات التجارة العالمية في عصر العولمة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004، ص 202.

² محمد علي إبراهيم، الجات - الآثار الاقتصادية لاتفاقية الجات - الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003/2002، ص ص: 116-117.

³ عبد القادر فتحي لاشين، مرجع سابق، ص 109.

وحيث كانت التزامات المحددة غير كافية في عدد من القطاعات المهمة يدخل الأعضاء في جولات تفاوضية متتابة تبدأ بعد مرور خمس سنوات كحد أقصى منذ بدء اتفاقية منظمة التجارة العالمية ، ودوريا بعد ذلك، بهدف رفع مستوى التحرير تدريجيا.

للدول الحق في سحب أو تعديل بعض التنازلات الواردة في الجداول بعد مرور 3 سنوات، وذلك بشرط ان تبدأ مفاوضات لتعويض الأطراف المتضررة من ذلك في قطاع او اخر او في نفس القطاع ، وفي حالة عدم اتفاق الطرفين يتم اللجوء إلى التحكيم.¹

4- مستوى الالتزام: بما أن القائمة التي يتقدم بها العضو تمثل إلتزاما قانونيا عمليا، فإنه من الأهمية بمكان توخي الدقة والحذر في إعدادها في كل ما يتعلق بوجود عوائق أو عدم وجود عوائق بالنسبة لمبدأ الوصول إلى الأسواق أو المعاملة الوطنية. وفي إطار ما يتقدم به العضو من التزامات في كافة أساليب توريد الخدمة لكل من مجال الوصول إلى الأسواق أو المعاملة الوطنية فإن هناك أربعة احتمالات:²

أ- التزام مطلق: وبهذا الأسلوب فإن العضو لا يحدد أية قيود بالنسبة للوصول إلى الأسواق أو المعاملة الوطنية لأي قطاع أو نشاط خدمي - أمام المورد الأجنبي- طبقا لأساليب توريد الخدمات، ولا يضع أية اشتراطات غير متماشية مع ما جاء في المادتين 16 و 17 من الاتفاقية (النفاذ إلى الأسواق، المعاملة الوطنية) في الخانة المناسبة الخاصة بالجدول، وبالتالي فإن العضو يقوم بوضع كلمة "لا يوجد المقدم"، ولكن لا يتعارض هذا مع أية قيود أخرى يدرجها العضو في الجدول المقدم فيما يخص الالتزامات العامة.

ب- التزام مقيد : إذا ما تم إدراج النفاذ إلى الأسواق والمعاملة الوطنية في القائمة فإن هناك احتمالين:

- ✓ إبقاء الوضع على ما هو عليه بالنسبة للقواعد والنظم والقوانين التي تحكم هذا الأمر؛
- ✓ اتخاذ موقف أكثر تحررا على أساس إمكانية إزالة بعض العوائق القائمة، والتي لا تتماشى مع مقتضيات التحرير الكامل طبقا للمادتين 16 و 17 من الاتفاقية.

وفي كل الأحوال، على الدولة العضو أن تحدد تفصيلا في الخانة المخصصة في الجدول المقدم أيا من القواعد أو النظم أو القوانين المتعارضة مع المادتين 16 و 17، والتي سيستمر العمل بها، ويجب أن يحدد تفصيلا البند أو المادة من هذه القواعد المتعارضة مع مادتي الاتفاقية. و في بعض الأحيان يود العضو أن يجمع جزئيا بعض النواحي الإجرائية التي ترتبط بإحدى وسائل توريد الخدمة، مثل إدماج الأمور المتعلقة بدخول الأشخاص الطبيعيين وفترات إقامتهم المؤقتة داخل البلد مع تطبيق باقي البنود، ومن الممكن تنفيذ ذلك بالنسبة لخانة الالتزامات العامة مثل: غير ملزم إلا في النواحي المتعلقة بالدخول والإقامة المؤقتة للأشخاص العاديين.

و في هذه الحالة يجب أن يدرج في الخانة المرتبطة بهذا النشاط في الأسلوب رقم 4 لتوريد الخدمات عبارة "غير ملتزم"، إلا في الحالات الموضحة في الالتزامات العامة.

¹ .وصاف عتيقة، مرجع سابق، ص 92.

² . عبد القادر فتحي لاشين، مرجع سابق، ص 112-114.

ج-عدم الالتزام : يحق للدولة في هذه الحالة أن تظل تعمل بالقيود القائمة، أو تفرض قيودا جديدة على الدخول إلى الأسواق والمعاملة الوطنية في قطاع خدمي محدد. و من ثم فإن العضو يقوم بتدوين عبارة "لا تنطبق" في الخانة المقابلة، وتكون هذه الحالة فقط إذا ما قبل العضو الالتزام بوسيلة واحدة على الأقل لتوريد الخدمة، واعترض على باقي الوسائل. أما في حالة ما إذا كان هناك اعتراض على الوسائل الأربعة لتوريد الخدمة، وكذلك لم تتعهد الدولة بأية التزامات إضافية في هذا النشاط (الخدمة) في قطاع محدد فإنه لا يذكر اسم هذا القطاع في جدول الالتزامات.

د- صعوبة قبول الالتزام: قد تبدو هناك في بعض الأحيان بعض الصعوبات في قبول التزام لوجود بعض الصعاب الفنية في أحد أساليب التوريد للنفاز لسوق الخدمة.

الجدول رقم (02): نموذج الالتزامات المحددة

التزامات	واسطة التوريد	شروط وقيود بصدد دخول السوق	شروط وتحفظات بشأن المعاملة الوطنية
التزامات أفقية) لكافة القطاعات	توريد عبر الحدود	((لا يوجد))	مثل: لا يوجد بخلاف التدابير الضريبية التي ينتج عنها فروق في المعاملة بالنسبة لخدمات البحوث والتطوير
	استهلاك في الخارج	((لا يوجد))	مثل: " غير مثبت " بالنسبة للدعم والحوافز الضريبية والخصم الضريبي.
	وجود تجاري (استثمار أجنبي مباشر)	مثل: الحد الأقصى لحقوق الملكية الأجنبية بنسبة 49	مثل: " غير مثبت " بالنسبة للدعم يلزم بموجب القانون "س" الحصول على الموافقة بصدد نسب حقوق الملكية التي تزيد عن 25، والاستثمارات الجديدة التي تزيد عن "ص" مليون
	دخول مؤقت للأشخاص طبيعيين	مثل: غير مثبت باستثناء ما يلي: التنقلات داخل الشركة للمسؤولين التنفيذيين وكبار المديرين. والموظفين المتخصصين مع مراعاة اختبار الاحتياجات الاقتصادية بالنسبة للإقامة التي تزيد عن سنة واحدة. وبإعني الخدمات (موظفي المبيعات) حتى ثلاثة أشهر	مثل: " غير مثبت " فيما عدا فئات الأشخاص الطبيعيين المشار إليهم في خانة دخول السوق
التزام محدد مثل: خدمات هندسية معيارية	توريد عبر الحدود	مثل " الوجود التجاري لازم"	مثل " غير مثبت "
	استهلاك في الخارج	" لا يوجد"	مثل: " لا يوجد"
	وجود تجاري (استثمار أجنبي مباشر)	مثل: " يجب أن يحتفظ الموظفون المحليون بنسبة 25 من وظائف الإدارة العليا	مثل: " غير مثبت "
	دخول مؤقت لأشخاص طبيعيين	مثل: " غير مثبت " كما ذكر في خانة "الالتزامات الأفقية"	مثل: " غير مثبت " إلا كما ذكر في خانة "الالتزامات الأفقية"

المصدر: محمد محمد علي إبراهيم، الجات - الآثار الاقتصادية لاتفاقية الجات- الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003/2002، ص

الفرع الرابع: تصنيف الخدمات حسب الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات

أصدرت الأمانة العامة للجات في عام 1991م، مذكرة تضمنت تصنيف للقطاعات الخدمية، عرفت بأنها قائمة التصنيف القطاعي للخدمات GNS/W/120 نتجت عن مشاورات مع البلدان الأعضاء. وحددت هذه القائمة القطاعات والقطاعات الفرعية ذات الصلة بنظم الخدمات الوطنية، كي يتسنى التعهد بالالتزامات محددة اتجاه هذه النظم، و التفاوض عليها.¹ ويتضمن هذا التصنيف اثنتا عشر قطاعا رئيسيا ويتفرع عنها قطاعات فرعية لتبلغ 160 قطاع وهذه القطاعات هي:²

1- خدمات الأعمال: وتشمل الخدمات المتخصصة مثل الخدمات القانونية والمحاسبية والضريبية والهندسية وخدمات الحسابات الآلية وما يرتبط بها مثل خدمات التركيب وخدمات تنفيذ البرامج وقواعد البيانات و معالجتها وخدمات البحوث و التطوير في العلوم الطبيعية والاجتماعية والإنسانية وغيرها من التخصصات الأخرى، والخدمات العقارية وخدمات الإيجار والتأجير (السفن، الطائرات وغيرها، الآلات والمعدات وخدمات الأعمال المرتبطة بالإعلان والتسويق والاستثمارات الإدارية والعلمية والفنية والتحليل، وتلك المتصلة بالزراعة والصيد والتعدين والتصنيع والطاقة والصيانة والتصوير والطباعة والنشر.

2- خدمات الإنشاءات والخدمات الهندسية المتصلة بها: ويدرج ضمنها خدمات البناء والأعمال المدنية، وكافة الحرف والأعمال الهندسية المرتبطة بعمليات الإنشاء والبناء، ويمكن لهذه الخدمات أن تتبلور في شكل مكاتب هندسية، أو مكاتب المقاولات والتي تستمر فقط في حياة المشروع ويمكن تقديمها من خلال النوع الأول من أساليب تقديم الخدمات (تقديم الخدمات عبر الحدود) وأبرز مثال على ذلك التجارة الإلكترونية وتستثنى من ذلك خدمات التشييد التي تقوم بها الحكومات.

3- خدمات التوزيع: تضم خدمات الوكالة بالعمولة، وتجارة الجملة وخدمات التخليص الجمركي، بالإضافة إلى الخدمات الأخرى المتصلة بهذه الخدمات، وتلعب التجارة الإلكترونية دورا مهما في تقديم خدمات التوزيع من خلال المنافسة بين شركات ومراكز التوزيع العالمية عبر عمليات البيع الإلكتروني، وتبعا لخاصية هذه الخدمات، فإن تقديمها يكون من خلال الأسلوبين (تقديم الخدمات عبر الحدود والتواجد التجاري).

4- خدمات تعليمية: تحوي غالبية أنواع التعليم من الإعدادي إلى غاية التعليم الجامعي والدراسات العليا، وأي خدمات تعليمية أخرى متصلة بها، وبالنظر إلى سيطرة الحكومات على هذا النوع من الخدمات، وما يرافقه من ضعف في التأهيل والكفاءة، يأتي دور المنظمات والمعاهدات الدولية في البرامج والمساعدات المالية للدول النامية، كما تلزم الاتفاقية الدول بالاعتراف بالمؤهلات التعليمية لمقدمي هذه الخدمات.

¹. الأمم المتحدة، دليل إحصاءات التجارة الدولية في الخدمات، ورقات إحصائية، السلسلة ميم، العدد 86، نيويورك، 2002، ص10.

². رانيا محمود عبد العزيز عمارة، مرجع سابق، ص148-155.

5- الخدمات البيئية: هي الخدمات التنظيمية التي تقدم للمحافظة على رونق البيئة، وذلك من خلال الاهتمام بخدمات الصحة النباتية والصرف الصحي، والتقليل من الضوضاء ونقاء أجواء البيئة من التأثيرات المختلفة، لاستخدام الطاقة والمصادر الصناعية لها، والعمل على استخدام المصادر الطبيعية كلما أمكن بدلا من المصادر الصناعية.

6- الخدمات المالية: تشمل خدمات التأمين على الحياة (التأمين على الحياة، التأمين الصحي، التأمين ضد الحوادث... الخ) خدمات إعادة التأمين و رد التأمين، خدمات المساعدة التأمينية بما فيها السمسرة والوكالة والخدمات المصرفية والمالية مثل: قبول الودائع و الإقراض، التأجير التمويلي، خدمات الدفع وتحويل الأموال والضمانات والالتزامات، والإيجار لحساب المنشأة أو لحساب العملاء في البورصة، أو في سوق الأوراق المالية غير المسجلة و ما يتصل بذلك، المشاركة في إصدار الأوراق المالية بكافة أنواعها بما فيها أعمال الضمان والاستثمار الجماعية، وإدارة صناديق المعاشات وخدمات ودائع الكفالة والأمانة، خدمات التسوية والمقاصة للأصول المالية، الخدمات الاستشارية المالية، وغيرها من الخدمات المساعدة.

7- الخدمات الصحية و الاجتماعية: وأهمها خدمات الطبية المقدمة في المستشفيات وما يرتبط بها من خدمات أخرى، كالتمريض والرعاية الشخصية في مختلف التخصصات الطبية، وكانت هذه الخدمات تقع على عاتق الحكومات، إلا أنه مع تزايد عدد السكان غير المتناسب مع عدد الأطباء، استدعى الأمر إدراج هذه الخدمات ضمن الاتفاقية العامة، ويلاحظ أن تقديم هذه الخدمات يكون بالأساليب الأربعة المنصوص عليها.

8- خدمات السياحة والأسفار: وأهمها الخدمات الفندقية والمطاعم والتموين المرتبط بها، وخدمات وكالات السفر والسياحة وخدمات الإرشاد السياحي، والخدمات المقدمة من طرف وكالات وشركات السفر، وخاصة مع توسع استعمال شبكات الانترنت، وتقدم هذه الخدمات عن طريق الأسلوب الثالث (التواجد التجاري)، مما يجعلها عرضة للحواجز القانونية المتعلقة بقواعد تأسيس الشركات وفروعها والإشراف عليها.

9- الخدمات الرياضية والثقافية والترفيهية: وأهمها الخدمات الرياضية وما يرتبط بها، بالإضافة إلى الخدمات التي تقدمها وسائل الإعلام والترفيه والمكاتب والمتاحف، والخدمات المتعلقة بوسائل الترفيه من التلفزة والسينما وأفلام الفيديو، وزاد انتشار هذه الخدمات مع التقدم المسجل في مجال الاتصالات والانترنت والبريد المباشر لكافة محطات الدول. كما يمكن أن يتم إضافة خدمات أخرى لم تدرج ضمن هذا التقسيم، حسب البند الثاني عشر على اعتبار أن المفاوضات بين الدول الأعضاء لم تشمل كافة الخدمات، وأن بعض المفاوضات لم تصل إلى اتفاق نهائي، أو ملحق يبين قواعد تحرير بعض القطاعات.

10- خدمات النقل: يشمل بند النقل على معظم الخدمات التي يقدمها مقيمون إلى غير مقيمين والعكس، والتي كانت مدرجة ضمن بند الشحن وخدمات النقل الأخرى في الطبعة الرابعة من دليل ميزان المدفوعات الذي

أعدده صندوق النقد الدولي، غير أن الطبعة الخامسة من هذا الدليل، تدرج بند تأمين الشحن مع خدمات التأمين بدلا من النقل، ويشمل بند النقل، على نقل السلع والركاب بجميع وسائل النقل والخدمات الأخرى التوزيعية والمساعدة، بما في ذلك تأجير معدات النقل مع أطقم التشغيل.

11- خدمات الاتصال: يشتمل بند خدمات الاتصالات على المعاملات في مجال الاتصالات بين المقيمين وغير المقيمين، وتشمل هذه الخدمات مجالات الخدمات البريدية، ونقل وتوزيع المراسلات، والاتصالات السلكية واللاسلكية (نقل المعلومات الصوتية وغير المرئية)، وغير ذلك من المعلومات بوسائل متنوعة، وما يرتبط بذلك من خدمات الصيانة التي يقدمها المقيمون لغير المقيمين أو يتلقونها منهم.¹

¹. خالد محمد السواعي، التجارة والتنمية، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006، ص 103.

المبحث الثالث: تحرير تجارة الخدمات المالية والمصرفية

تلعب مختلف القطاعات الخدمية دورا مهما في تحقيق التنمية الاقتصادية، إلا أن القطاع المالي يلعب دور جوهري بالنظر إلى اتساع روابطه الامامية والخلفية في العملية الانتاجية لتشمل مختلف القطاعات. وقد ازدادت أهميته بتوسع الاسواق العالمية وبروز الحاجة لدى الدول المتقدمة بضرورة إنتقال رؤوس الاموال عبر الحدود بحثا عن فرض استثمارية أكبر بعد تشبع اسواقها الداخلية ؛ في المقابل فإن الدول النامية التي تعرف هشاشة في نظامها المالي، عملت البعض منها على تقييده كليا، والبعض منها اتجهت في طريق التحرير الجزئي والتدرجي. وانعكست أهميته في التجارة العالمية عن طريق ادراجه في اتفاقية العامة للتجارة في الخدمات من خلال ملحق خاص، الذي تناول مختلف المواضيع المتعلقة بالتحرير المالي، بما فيها تلك التي تخص الدول النامية .

المطلب الاول: مفهوم التحرير المالي والمصرفي ومؤشراته

الفرع الاول: تعريف التحرير المالي

تباينت التعاريف المتعلقة بالتحرير المالي، وفي مايلي اكثرها تداولاً:

- 1- حسب Mc kinnon and Shaw: التحرير المالي هو الحل الامثل للخروج من حالة الكبح المالي، ووسيلة بسيطة وفعالة لتسريع وتيرة النمو الاقتصادي في الدول النامية.
 - 2- حسب Murat Ucer (2000): التحرير المالي هو عملية تتضمن مجموعة من الاجراءات التي تؤدي إلى إزالة القيود المفروضة على القطاع المالي والبنكي في الدول النامية، مثل، تحرير معدلات الفائدة البنكية و إزالة القيود المطبقة على العمليات المتعلقة برأس المال.¹
 - 3- حسب Kaminsky and Schmukler: يتشكل التحرير المالي من تحرير حساب رأسمال القطاع الاجنبي، تحرير القطاع المالي المحلي، كما ينظر إلى قطاع البورصة (سوق رأس المال) بشكل منفصل عن القطاع المالي المحلي.²
 - 4- يعرف التحرير المالي على أنه عملية تفكيك جميع اشكال الرقابة التنظيمية، الكمية والنوعية التي تفرضها الدولة على الهياكل المؤسساتية والادوات وانشطة الوكلاء المختلفين على اقسام القطاع المالي، ليس فقط داخليا، بل وحتى على المستوى الدولي.³
- ويمكن تعريف التحرير المالي على أنه العملية التي تقوم على إلغاء جميع أشكال الكبح المالي، والتي تركز على مستويين الداخلي والخارجي، متضمنة على شقها الداخلي مجموعة من الاجراءات تأتي على رأسها: تحرير

¹ .E. Murat Ucer, **Notes on Financial liberalization**, Proceedings of the Seminar: « Macroeconomic Management: New Methods and Current Policy Issues », Held in Turkey, 2000, P1.

² .Philip Arestis, Asena Caner, **Financial Liberalization and Poverty**, Working Paper N°411, The Levy Economic Institute of Bard College, 2004, p 02.

³ . Fouzi Abderzag, Balbal Hasnaoui, **The Impact of Financial Liberalization on the Stability of the Financial System in Emerging Markets**, Mediterranean Journal od Social Sciences, Vol06, N°06, 2015, p23.

معدلات الفائدة الدائنة والمدينة، إلغاء الاحتياطات الاجبارية، أما على المستوى الخارجي، فالعملية تتضمن على رأسها تحرير معاملات رأس المال مع العالم الخارجي.

الفرع الثاني: مستويات التحرير المالي

التحرير المالي الكلي حسب Kaminsky و Schmukler يحدث عندما يتم تحرير إثنين على الأقل من القطاعات الثلاثة بالكامل، ويتم تحرير القطاع الثالث جزئيا ؛ في حين أن عملية التحرير المالي الجزئي تحدث عند التحرير الجزئي لقطاعين على الأقل. عند تحرير حساب رأس المال بالكامل، يسمح للبنوك والشركات بالاقتراض من الخارج بحرية، قد يتطلب ذلك ابلاغ السلطات، ولكن في الغالب يتم منح التسريح تلقائيا، قد تكون هناك متطلبات الاحتياطي، ولكنها أقل من 10%، كما لا توجد أيضا أسعار ضرف خاصة للحساب الجاري أو معاملات حساب رأس المال، ولا توجد قيود على تدفقات رأس المال إلى الخارج.

يتميز النظام المالي المحلي المحرر بالكامل بعدم وجود ضوابط على معدلات الفائدة على الاقراض والاقتراض، وبالتأكيد عدم وجود ضوابط على الائتمان، كما لا توجد اعانات لقطاعات معينة او مخصصات ائتمانية معينة، كما يسمح بتكوين ودائع بالعملات الاجنبية.

يسمح في سوق الاوراق المالية المحررة بالكامل للمستثمرين الاجانب بالاحتفاظ باسهم محلية دون قيود، كما

يسمح باعادة راس المال والارباح والفوائد بحرية في غضون عامين.¹

أما من حيث المنهج فقد إتبعت الدول منهجين في عملية التحرير المالي:²

1- منهج التحرير السريع: أوصى المؤيدون الأوائل للتحرير المالي بالقيام بإزالة كافة القيود في وقت واحد، ولقد اتبع هذا المنهج في بعض الدول مثل الأرجنتين والاورغواي والمملكة المتحدة ونيوزيلندا في السبعينات، حيث قامت هذه الدول بإزالة معظم القيود على القطاع المالي خلال فترة قصيرة. لكن هذه الطريقة لم تحقق النجاح ذاته في تلك الدول، ففي حين استطاعت المملكة المتحدة ونيوزلندا من مكاسب التحرير بآت جهود الاورغواي والارجنتين بالفشل، حيث تبين أن كان يتعين عليها القيام بسياسات إصلاحية قبل تقرير تحرير القطاع المالي، لذلك ينصح باستخدام هذا المنهج في الدول ذات الانظمة المالية القوية، والتي تمتلك أدوات رقابية صارمة، حيث تحقق لها مكاسب سريعة وفعالة، بينما يحميها نظامها المالي القوي من أية أزمات تنتج عن التحرير.

2- منهج التحرير التدريجي: تتبع معظم الدول المنهج التدريجي عند تطبيق سياسات التحرير المالي، وذلك على خلفية الأزمات المالية التي حدثت في بعض الدول التي تبنت منهج التحرير السريع. إن تجارب بلدان المخروط الجنوبي لأمريكا اللاتينية أشارت إلى أنه كي يستطيع بلد ما تحقيق الاستمرار في قابلية حساب رأس المال للتحويل وتقليل المخاطر المالية المقترنة به، يتعين عليها إنتهاج سياسات تنظيمية قبل تقرير إنفتاح القطاع المالي. وعلى العكس من ذلك فإن تدفقات رؤوس الاموال بغرض المضاربة تجعل من الصعب تحقيق الانفتاح لحساب رأس

¹ . Philip Arestis, Asena Caner, op.cit, pp:2-3

² . العقرب كمال، إستراتيجية القطاع المالي العربي في مواجهة تحديات التحرير المالي، مجلة الاقتصاد الجديد، العدد 06، 2012، ص 205.

المال. لذلك فإن التدرج في عملية التحرير يساعد في كسب الوقت لإحداث تغييرات هيكلية في الأسواق المالية كي تستطيع العمل في المناخ الدولي.

الفرع الثالث: شروط نجاح التحرير المالي

هناك مجموعة من الشروط الأساسية لتحقيق تحرير مالي ناجح تضم:¹

- أ- توفر الإستقرار الاقتصادي العام: من أهم ركائز الاستقرار الاقتصادي العام هو وجود معدل تضخم منخفض لأن إرتفاعه يؤدي إلى إنخفاض قيمة العملة وارتفاع سعر الفائدة، وبالتالي خسائر كبيرة في الاقتصاد مما يعرقل النمو الاقتصادي ويساهم في إضعاف النظام المصرفي والتأثير على التحرير المصرفي
- ب- توافر المعلومات والتنسيق بينها: تخص المعلومات تلك المتعلقة بسيولة المؤسسات المالية لصالح المودعين والمستثمرين، ومعلومات عن إدارة المؤسسات المالية التي تساعد على تحديد مخاطر الاستثمار والعائد المتوقع. وينطوي التنسيق بين المعلومات على تحديد العلاقة بين معدل الفائدة ودرجة المخاطرة من جهة، ومعدل الفائدة والأرباح المتوقعة من جهة أخرى؛ حيث يرى مؤيدو التحرير المصرفي أن المشروعات الأكبر مخاطرة في حالة زيادة معدل الفائدة هو الأكثر عائدا والعكس صحيح لأنها تعوض معدل الفائدة. كما ينطوي على عدم التنسيق بين المعلومات صعوبة تمييز المقرضين بين المشروعات الفاشلة والمشروعات الناجحة، ورفع تكلفة الحصول على معلومات، ولهذا يرى منتقدوا سياسة التحرير المصرفي ضرورة التدخل الحكومي لإلزام الجهات المعنية على توفير المعلومات التي تجعل الأسواق المالية عرضة للاخفاق.
- ج- الإشراف الحذر على الأسواق المالية: يخص التدخل الحكومي أنجاح سياسة التحرير المصرفي؛ حيث تحدد الوكالات الإشرافية والمشرفون على وجه الخصوص أدوار كل من المدير ومدراء الأعمال من أجل شفافية وتحليل المخاطر المحتملة، وكذلك أدوار المراجعين الخارجيين في إعداد التقارير الموضحة للمخاطر التي تتعرض لها المؤسسات المالية والمصرفية. ويهدف الإشراف الحذر على المؤسسات المالية إلى مكافحة التسيب عن طريق الاهتمام بمواجهة الاخطار وضمان الشفافية عن طري الإهتمام بالأوضاع المالية والهيكل التنظيمي والاداري للمؤسسات المالية. ولقد ساهمت لجنة بازل التي تأسست سنة 1975 في التأكيد على مفهوم الإشراف الحذر والموحد على مجموعة البنوك الدولية.

- د- إتباع التسلسل والترتيب في مراحل التحرير المصرفي: وفقا لتقرير البنك الدولي سنة 1989 وبإتفاق غالبية المؤلفين، يوجد هناك أربع تسلسلات ضرورية من أجل تحرير مالي ناجح، بحيث يجب أن يسبق التحرير المالي المحلي تحرير حقيقي محلي، وأن يسبق التحرير المالي الخارجي تحرير الحقيقي الخارجي (تحرير التجارة الخارجية).²

¹. بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، دور التحرير المصرفي في إصلاح المنظومة المصرفية، ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحويلات الاقتصادية- الواقع والتحديات، جامعة الشلف، أيام:14-15 ديسمبر، 2004، ص ص:178-479.

². Maazouz Mokhtar, Enayati Fatimah, **Financia Liberalization in The Developing Countries: Failures of of the experimnt and Theoretical Answers**, Les Cahiers du MECAS, N03, 2007.p 165.

ويتم ذلك في مراحل كالتالي:¹

المرحلة الأولى: من أجل الانتقال من نظام مالي مقيد إلى نظام مالي أكثر حرية، ينبغي أن يبدأ الإصلاح، أولاً بتحرير القطاع الحقيقي من خلال مجموعة من الإصلاحات الهيكلية في مختلف القطاعات الاقتصادية، كما ينبغي أن تتخذ في هذه المرحلة تدابير لتحسين الكفاءة في القطاع العيني واتباع سياسات أكثر تحملاً تجاه الصناعة والتجارة، والسيطرة المالية يجب أن تسبق عملية التحرير المالي، بالإضافة إلى تحقيق إستقرار الإقتصاد الكلي.

المرحلة الثانية: الخطوة الثانية في منهج التحرير تتمثل في فتح سوق وطنية لرأس المال تتيح للمودعين تلقي معدلات فائدة حقيقية مجزية تتحد في السوق بكل حرية عند مستواها التوازني ويمكن تعديلها وفق نسب التضخم.

المرحلة الثالثة: في الأخير، يأتي التحرير المالي الخارجي من خلال تشجيع الاجانب بالدخول في الأسواق المالية المحلية، من أجل زيادة المنافسة والكفاءة، وعند تحديد تسلسل إلغاء القيود على الصرف الأجنبي، ينبغي تحرير حساب العمليات الجارية أولاً، ثم تحرير حساب رأس المال بعد ذلك لأنه يمكن أن تؤدي تدفقات رؤوس الأموال إلى الداخل لإرتفاع سعر الصرف مما يؤثر سلباً على الصادرات المحلية

يشير الجدول التالي إلى تسلسل اللازم في الاصلاحات من أجل نجاح عملية التحرير المالي:

الجدول رقم (03): تسلسل مراحل التحرير المالي الناجح

القطاع	المحلي	الخارجي
حقيقي	1 - السياسة الموجهة نحو الاستقرار - تحرير الاسعار - الإلغاء الضمني والصريح للضرائب والإعانات - الخصخصة	3 - تحرير المعاملات (رفع الحواجز التجارية) - إنشاء سوق صرف العملات الأجنبية
مالي	2 - خصخصة البنوك - إعادة هيكلة/ خصخصة الانظمة البنكية المحلية - إعادة تنشيط سوق المال.	4 - التخلي عن مراقبة حركة رؤوس الأموال - إجمالي قابلية تحويل العملات

Source: Maazouz Mokhtar, Enayati Fatimah, **Financia Liberalization in The Developing Countries: Failures of of the experiment and Theoretical Answers**, Les Cahiers du MECAS, N03, 2007, p 165.

¹ شكوري سيدي محمد، التحرير المالي وأثره على النمو الاقتصادي: دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة ابي بكر بلقايد، تلمسان، 2006/2005، ص ص: 96-97.

الفرع الثالث: توسع التحرير المالي في العالم

إن البداية الحقيقية لعملية التحرير المالي كانت في كل من الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا وكندا وسويسرا سنة 1971 حيث أصبحت بناء على ذلك أسعار الصرف تتحدد وفقا لآلية العرض والطلب بعد إعلان أمريكا وقف فاعلية تحويل الدولار إلى ذهب بسبب لجوء الدول الأوربية إلى تحويل ما لديها من دولار أمريكي إلى ذهب عندما تعرضت عملاتها إلى عدم الإستقرار إثر المصاريات التي كانت في أسواق النقد والتي تزامنت مع تفاقم العجز في ميزان المدفوعات الأمريكي، مما كان له الأثر في إحداث اضطرابات في أسواق المال واهتزاز الثقة في الدولار الأمريكي في دول القارة الأوربية. أما بريطانيا فقد ألغت القيود من الأسواق المالية عام 1979 ثم لحقتها اليابان سنة 1980 وباقي أعضاء صندوق النقد الدولي والمجموعة الأوربية.¹ إن توسع وانتشار سياسات التحرير المالي اختلفت من بلد لآخر؛ بحيث كان هناك اختلاف في التوقيت، والمحتوى، والتطور التاريخي كان كما يلي:²

1- في الدول الافريقية : انطلقت عملية التحرير المالي في عقد التسعينات؛ بحيث كانت غالبا تتم في سياق الاستقرار وبرنامج الإصلاحات المعززة بدعم صندوق النقد الدولي والبنك العالمي، كما أصبحت تكاليف الكبح المالي واضحة.

2- في دول شرق آسيا: معظم الدول تبنت التحرير المالي في عقد الثمانينات، مع تباين في التوقيت وفي درجة التحرير بين هذه الدول، على سبيل المثال، اندونيسيا، التي قامت بتحرير تدفقات رؤوس الاموال في 1970، ثم أسعار الفائدة في 1984، في حين أن الجمهورية الكورية لم تقم بتحرير أسعار الفائدة رسميا حتى سنة 1992، كما أدى انخفاض معدلات التضخم بشكل عام إلى إبقاء أسعار الفائدة لمجموعة هذه الدول معقول بالقيمة الاسمية.

3- في دول جنوب آسيا : بدأ الكبح المالي في عقد السبعينات، مع تأميم البنوك، في الهند سنة 1969، باكستان سنة 1974، فيما بعد تم توجيه ضوابط الائتمان و فرض معدلات الفائدة وتشديدها، لكن أسعار الفائدة الحقيقية بقيت في الحدود المعقولة، أما عملية التحرير فانطلقت في بداية التسعينات مع التحرير التدريجي لاسعار الفائدة، التخفيض في الاحتياطات، السيولة، وتطلبات الائتمان الموجهة، وكذلك تحرير أسواق الاسهم.

4- في أمريكا اللاتينية: بدأت حلقات التحرير المالي في السبعينات، ولكن عملية الكبح المالي عادت واستمرت أو بالأحرى ازدادت خلال عقد الثمانينات مع أزمات الدين، وإرتفاع معدلات التضخم، وعجز الحكومات، وتوسع النمو السكاني، لكن مع بداية التسعينات حدث عملية تحرير مالي كبير بالرغم من إختلاف التوقيت ودرجات التحرير ما بين الدول.

¹. سعدي فاطمة الزهراء، التحرير المالي: المكاسب والمخاطر الناتجة عنه، مجلة الاقتصاد الجديد، العدد 05، 2012، ص 206.

². James Hanson, S.Ramachandran, **Economic growth in the 1990s, Learning from decade of reforms**, the World Bank, Washington, 2005, p 205.

5- في الاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية : توسع عملية التحرير المالي في التسعينات في سياق كرد فعل ضد الشيوعية. و يمكن عرض بدء عملية التحرير المالي في بعض الدول من خلال الجدول التالي :

الجدول رقم: (04) تاريخ التحرير المالي في دول مختارة

التحرير المالي الكلي	التحرير المالي الجزئي	الدولة	الاقليم الجغرافي
1994	1994-1976	الارجنتين	أمريكا اللاتينية
1998	1998-1974	الشيلي	
1991	1991-1973	المكسيك	
1998	1998-1974	كولومبيا	
1996	1996-1973	فنزويلا	
1996	1996-1980	بنغلاديش	آسيا
1998	1998-1980	تايلاندا	
1997	1997-1978	أندونيسيا	
1994	1994-1978	سيرلانكا	
1987	1987-1972	سنغافورة	
/	1987	الجزائر	افريقيا
1992	1992-1990	مصر	
/	1986	تونس	
/	1980	المغرب	
/	1980	جنوب افريقيا	

Source :Saoussen Ben Gamra, Mickael Clevenot, **Liberalisation Financiere et crise bancaire dans les pays** émergents, p 13 .Disponible sur le Site web:<http://www.hal.archives-ouvertes.fr>.

المطلب الثاني: أنواع التحرير المالي، الخصائص و المؤشرات.

الفرع الاول: التحرير المالي الداخلي

1- مضمونه: يتضمن التحرير المالي مجموعة من الاجراءات التي يتم تطبيقها بدرجات متفاوتة بين البلدان، وتتلخص عموما اجراءات التحرير المالي في المحاور التالية:¹

أ- تحرير اسعار الفائدة: ويتم ذلك من خلال ازالة الرقابة والتثبيت وتحديد سقف أعلى لأسعار الفائدة الدائنة والمدينة، وذلك بإعطاء مجال أوسع من الحرية في تحديد سعر الفائدة أو حتى تركيا لتتحدد في السوق المالية خلال التفاعل بين قوى العرض الممثلة بعارضي الاموال وقوى الطلب عليها والاتجاه نحو تحديدها للاستثمار عن طريق الموازنة بين الاستهلاك والإنفاق الاستثماري مما يؤدي إلى زيادة في النمو الاقتصادي الذي لا يمكن أن يتم ما لم تثبت الاسعار عند حد معين.

ب- تحرير الاعتمادات والاحتياطات الالزامية: يتضمن الحد من الرقابة على توجيه الائتمان نحو قطاعات محددة والحد من الاعتمادات لمقطاعات الاخرى وخفض أو حتى الغاء الاحتياطات الالزامية على البنوك والاعتماد على الادوات الغير مباشره للسياسة النقدية خاصة عمليات السوق المفتوحة للتأثير على العرض النقدي.

ج- تحرير المنافسة المصرفية: تشمل الغاء وحذف القيود التي تعيق اقامة البنوك المحلية والأجنبية او حتى خصخصة البنوك والمؤسسات المالية من خلال الغاء الاسقف الائتمانية المفروضة على البنوك التجارية واعطاء الفرصة للبنوك التجارية كامل الحرية في تحديد الهيكل المناسب لأسعار الفائدة المفروضة على الودائع أو على القروض. بالاضافة إلى ما سبق، يمكن اضافة:²

✓ تسهيل شروط المشاركة لكل من المنشآت والمستثمرين في السوق المالية عن طريق تخفيف او ازالة شروط الادراراج (التسجيل)، من خلال اعطاء حرية في تسعير الاصدارات الجديدة، وكذلك من خلال السماح بمزيد من الحرية للوسطاء، كالممارسة، ومن خلال تيسير شروط الاقتراض بضمان الاسهم واستثمار الاموال المقترضة في السوق؛

✓ تخفيض الرقابة على الاستثمارات التي يمكن أن يضطلع بها الوكلاء الماليين، وعلى وجه التحديد، بكسر ما يسمى ب"الجدار الصيني" بين الأنشطة المصرفية وغير المصرفية. تسعى أكثر الأنظمة المالية تنظيمًا للحفاظ على فصل مختلف قطاعات القطاع المالي مثل: الأعمال المصرفية، والتجارية، وصناديق الاستثمار المشترك والتأمين. الوكلاء في جزء واحد لا يسمح لهم بالاستثمار في جزء آخر خوفا من الصراعات حول المصالح التي يمكن أن

1. نضال علي عباس، التحرير المالي واثره على النمو الاقتصادي في الاردن، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، عدد 56، 2018، ص320

2. Jayati Ghosh, **The Economic and Social Effects of Financial Liberalization: A Primer for Developing Countries**, DESA Working Paper No. 4, magazine: ECONOMIC AND SOCIAL AFFAIRES, 2005, pp: 2-3.

تؤثر على ممارسات الأعمال بشكل سلمي، وبالتالي فإن إسقاط هذه التنظيمات (الجدران) التنظيمية التي تفصل بين هذه القطاعات سوف تؤدي إلى ظهور "البنوك العالمية"؛
✓ التوسع في المصادر والأدوات التي من خلالها، يمكن للشركات أو الوكلاء الماليين من الوصول إلى الأموال، وبالتالي سوف يؤدي هذا إلى انتشار الصكوك مثل: الأوراق التجارية وشهادات الإيداع الصادرة في السوق المحلية، والسماح لمنتجات السوق الثانوية في الخارج مثل ADRs (إيصالات الإيداع الأمريكية)؛
✓ التحول إلى نظام الالتزام الاختياري بالمبادئ التوجيهية القانونية مع فيما يتعلق بكفاية رأس المال، والمعايير المحاسبية والممارسات ذات الصلة، مع اقتصار دور البنك المركزي في الإشراف والمراقبة.
2- المؤشرات : الكثير من الدراسات تطرقت لقياس درجة التحرير المالي، وقد اختلفت فيما بينها خاصة في تحديد عدد المؤشرات وأنواعها التي يمكن من خلالها وضع القياس الأنسب لدرجة التحرر المالي من جهة وتطور النظام المالي من جهة أخرى، فيما يلي سوف يتم عرض أبرزها قياساً إلى الدراسات التجريبية، كما يلي:¹
أ- **حجم الوساطة المالية (M2/PIB):** ويطلق عليه أيضاً مؤشر عرض النقود، والذي يمثل مجموع الكتلة النقدية (الودائع لاجل والودائع الجارية والنقود السائلة) نسبة إلى الناتج الداخلي الخام (PIB)، ويرى ماكينون ان النسبة المنخفضة لهذا المؤشر يمكن ان تترجم بمثابة مؤشر للكبح المالي، وارتفاع هذه النسبة يعبر عن الدور الكبير للوساطة المالية.

ب- **معدل اجمالي الودائع المصرفية إلى اجمالي الناتج الداخلي الخام:** يجمع هذا المؤشر الودائع تحت الطلب والودائع الطويلة ومتوسطة الاجل، وهو يقيس قدرة النظام المصرفي على تعبئة الادخار بصرف النظر عن اجله كما انه يختلف عن المؤشر الاول (M2/PIB) بانه يشمل كافة انواع الودائع لدى البنوك، باستثناء النقود المتداولة خارج النظام المصرفي، وارتفاع هذه النسبة يدل على الدور الكبير للبنوك في تعبئة الادخار وتمويل الاستثمارات بما يكون له دور ايجابي على النمو الاقتصادي.

ج- **معدل اجمالي اشباه النقود إلى الناتج الداخلي الخام:** يقيس هذا المؤشر قدرة النظام المصرفي في جذب المدخرات الطويلة ومتوسطة الاجل، والذي يعبر عن مدى قدرة البنوك على توفير التمويل للعمليات الاستثمارية طويلة الاجل، وهو يعكس مدى التزام البنوك بتمويل التنمية الاقتصادية.

د- **نسبة القروض الموجهة للقطاع الخاص إلى الناتج الداخلي الخام:** يقيس هذا المؤشر مدى مساهمة البنوك المحلية في منح قروض والتسهيلات للقطاع الخاص، حيث انه كلما زادت نسبة القروض التي يستفيد منها القطاع الخاص بالنسبة للناتج الداخلي الخام، فان هذا يدل على تطور النظام المصرفي خصوصاً بدوره في جمع المعلومات،

¹. مدياني محمد، طلحوي فاطمة الزهراء، اثر سياسات التحرير المالي على النمو الاقتصادي لدى دول منظمة التعاون الاسلامي، مجلة

مراقبة المديرين، تنويع المخاطر، بالإضافة إلى تعبئة الادخار، وتسهيل عمليات التبادل بأكثر فاعلية، تزيد من مساهمته في عملية النمو الاقتصادي.

3- القيود على تحرير النظام المالي المحلي: تعرف على أنها القيود التي تمارسها السلطات المختصة في الدولة (متمثلة عادة في البنوك المركزية) بهدف السيطرة على حركة كمية رؤوس الأموال، والمدفوعات المالية من، وإلى الدولة، من خلال النص الصريح على حظر هذا التداول أو تقييد كميته، ويهدف هذا النوع من القيود إلى التأثير المباشر على كمية رؤوس الأموال المتداولة عبر الدول. وهذا النوع من القيود يأخذ عدة أشكال:¹

أ- القيود الواردة على كافة المعاملات المالية على المستوى الدولي، وفي هذه الحالة، فإن البنوك المركزية تتطلب أن تتم حركة رؤوس الأموال من خلال مؤسسات مالية مرخصة لها بذلك (مثل البنوك التجارية)، وذلك لكي تتمكن البنوك المركزية من السيطرة على كمية الاموال المتداولة من خلال رعايتها على عمل البنوك التجارية؛

ب- فرض قيود صريحة على قطاعات محددة من قطاعات الخدمات المالية؛ من خلال قيام السلطات المختصة بالحظر الصريح على دخول الاستثمارات الأجنبية المباشرة أو بوضع حدود دنيا لمتطلبات العمل الاستثماري في الداخل؛

ج- القيود الواردة على عمل الأسواق المالية، من خلال حظر امتلاك الأجانب لأسهم في الأسواق المالية الوطنية، من خلال حظر قيامهم بعمليات البيع أو الشراء؛

د- قد تفرض السلطات المختصة قيود كمية، أو إجراءات ذات علاقة بالقيود الكمية على حركة الأموال، والعملات الأجنبية، المملوكة للأشخاص عند سفرهم من، وإلى الدولة.

بالتالي يرد هذا النوع من القيود على العمليات المصرفية، والائتمانية في المقام الأول، بهدف السيطرة على حركة تدفق رؤوس الأموال، فعلى سبيل المثال: قد تلجأ البنوك الوطنية، أو الشركات المالية، إلى حظر تسهيلات ائتمانية لغير المقيمين، أو أن تفرض متطلبات حد أدنى للقروض الخارجية للمؤسسات الوطنية؛ بهدف الحد من كمية الأموال المستثمرة في الخارج، بالإضافة إلى ذلك قد تضع السلطات معايير غير موحدة بالنسبة لحجم الائتمانات الخارجية المسموحة لغير المقيمين.

¹ . محمود إبراهيم محمود فياض، تحرير تجارة الخدمات المالية في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، وواقع قطاع الخدمات المالية في

فلسطين، رسالة ماجستير، كلية الاعمال والاقتصاد، فلسطين جامعة بيرزيت، 2005، ص ص: 7-8.

الفرع الثاني: التحرير المالي الخارجي

1- مضمون التحرير المالي الخارجي: يشير التحرير المالي الخارجي إلى الإجراءات السياسية التي تسهل

للمقيمين من الحصول على الأصول والخصوم المقومة بالعملة الأجنبية ويمكن لغير المقيمين العمل في الأسواق المالية الوطنية، أي إلى الانفتاح المالي.¹ ويمكن تمييز ثلاثة أنواع واسعة من المعاملات في هذا الصدد:²

✓ **المعاملات الداخلية:** من خلال السماح للمقيمين بالاقتراض بحرية في الأسواق المالية الدولية، ولغير المقيمين الاستثمار بحرية في الأسواق المالية المحلية؛

✓ **المعاملات الخارجية:** من خلال السماح للمقيمين بتحويل رأس المال وحيازة الأصول المالية في الخارج وغير المقيمين لإصدار الالتزامات والاقتراض في الأسواق المالية المحلية؛

✓ **المعاملات المحلية بالعملة الأجنبية:** من خلال السماح بعلاقات المدين - الدائن بين المقيمين بالعملة الأجنبية مثل الودائع المصرفية والإقراض بالعملة الأجنبية. وعموما تتمحور إجراءات التحرير المالي الخارجي حول:³

أ- **إلغاء ضوابط الصرف:** اعتماد سعر صرف غير ثابت، والذي يتحدد بناء على التفاعل بين قوى الطلب وقوى العرض حول هذا الموضوع.

ب- **فتح أسواق الأوراق المالية:** ويتم ذلك من خلال تخفيف القيود المفروضة على أسواق الأوراق المالية والتي من شأنها أن تعمل على زيادة كفاءة الاسواق المالية، وذلك من خلال إلغاء الحواجز أو تقليلها أمام انضمام المستثمرين والشركات المساهمة في السوق أو الانسحاب منها، الذي يعزز تشجيع الشركات المساهمة واعطائها حرية أوسع في تحديد كيفية إصدار الأوراق المالية، والعمل على تحسين البنية الأساسية لتطوير الاسواق المالية مثل انشاء شبكة لمعامل مع الوسطاء الماليين والسماح لمشركات الاجنبية بالدخول إلى السوق المالية وفسح المجال لإصدار الأوراق المالية لتعزيز حالة المنافسة في القطاع المالي.

2- مؤشرات التحرير المالي الخارجي: إن قياس التحرير المالي الخارجي أو الانفتاح المالي يعتبر من القضايا المفاهيمية الرئيسية، ويتمحور في مسألة كيفية قياس انفتاح حساب رأس المال. يمكن إيجاد نهجين عريضين في الأدبيات الاقتصادية: أحدهما يعتمد على قياس الانفتاح بحكم القانون (de jure) والآخر يقيس الانفتاح الفعلي (de facto). يتم تمثيل الانفتاح بحكم القانون في الغالب عن طريق إزالة لقيود المفروضة على معاملات حساب رأس المال على النحو المنشور في "التقرير السنوي عن ترتيبات الصرف وقيود الصرف (AREAR) الخاص بصندوق النقد الدولي . وأن الطريقة المعتادة هي ببساطة تعرف الانفتاح المالي كمتغير منفصل ؛ بحيث

¹ . Yilmaz Akyüz, Günther Held, **Finance and The real economy, ISSUES AND CASE STUDIES IN DEVELOPING COUNTRIES** , United Nations University /World Institute for Development Economics Research Economic Commission for Latin America and the Caribbean United Nations Conference on Trade and Development, Chile, 1993, p49

² . Yilmaz Akyüz, Günther Held, op.cit, p49

³ . نضال علي عباس، مرجع سابق، ص 321.

تنحصر قيمته ما بين: 0-1 ، أي يشير إلى الانفتاح الكامل أو الانغلاق. كبديل لذلك، قام كين (Quinn) باستعمال التفاصيل المذكورة في (AREAR) لبناء مقياس انفتاح يمكن أن يأخذ تسع درجات مختلفة من الانفتاح تنحصر ما بين 0 إلى 4 بزيادات 0.5 نقطة. وهذا يسمح بتصنيف أدق بكثير للانفتاح القانوني وتغييراته.¹ ثم طور تشين وإيتو (Chinn and Eto) مؤشراً للانفتاح المالي، يتم حساب مؤشر هذا المؤشر (KAOPEN) من خلال 4 متغيرات وهمية ثنائية متوفرة في (AREAR). توفر هذه المتغيرات معلومات عن مدى وطبيعة القيود المفروضة على المعاملات المالية الدولية لكل بلد.²

كبديل لهذه المقاييس، قامت الأدبيات الاقتصادية بتحليل العديد من المقاربات الواقعية للانفتاح؛ بحيث أن الأساس المنطقي للنظر في الانفتاح الفعلي هو أن الدولة المنفتحة بحكم القانون قد لا تشهد بالضرورة مثل هذه التدفقات. وبالتالي فقد نظرت الأدبيات في تدفقات رأس المال المختلفة من حيث صلتها بالاستثمار الأجنبي المباشر، وتدفقات المحافظة، وتدفقات الديون.³

من الأساليب الحالية لقياس الانفتاح المالي للبلد، يمكننا تحديد نهجين رسميين (مقاييس تستند إلى فروق الأسعار والمقاييس القائمة على الكمية)؛ بحيث أساس النهج الأول هو النظر في المقاييس القائمة على السعر لتكامل سوق الأصول بغض النظر عن حجم واتجاه التدفقات؛ أي يجب أن ينعكس التكامل الحقيقي لأسواق رأس المال في الأسعار المشتركة للأدوات المالية المماثلة عبر الحدود الوطنية. في حين أن المنطق سليم يشير إلى أن هناك مشاكل عملية كثيرة في استخدام مثل هذه التدابير للأسواق الناشئة وحتى أكثر من ذلك بالنسبة للاقتصادات النامية منخفضة الدخل؛ بحيث أنه قد تتضمن عوائد الأدوات المالية في هذه الاقتصادات عدداً كبيراً من المخاطر وعلاوة السيولة التي يصعب قياسها. بشكل عام، قد لا تكون الأسواق المالية المحلية ببساطة عميقة أو سائلة بما يكفي للسماح بالمراجعة الفعالة لفروق الأسعار.⁴

توفر مقاييس التكامل المالي القائمة على الكمية (الأساليب القائمة على التدفقات الرأسمالية الفعلية) أفضل مقياس متاح لتكامل البلد مع الأسواق المالية الدولية. تتمثل إحدى المسائل في قياس التكامل باستخدام صافي أو إجمالي تدفقات رأس المال. توفر التدفقات الإجمالية صورة تكامل أقل تقلباً نسبياً وأكثر منطقية. في الواقع، يتمتع هذا المقياس بميزة التقاط التدفقات في الاتجاهين والتي يتوقع أن يرى من خلالها ما إذا كانت الاقتصادات في الواقع

¹ . Marcel Fratzcher, Matthieu Bussiere, **Financial Openness and Growth, Short run Gain, Long run Pain**, Working paper Series NO348, European Central Bank, 2004, pp: 10-12

². Samouel beji, **L'APPROCHE INSTITUTIONNELLE DU DÉVELOPPEMENT FINANCIER : CAS DES PAYS DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DU NORD**, Mondes en Développement Vol.43-2015/3-n°171, p124.

³ . Marcel Fratzcher, Matthieu Bussiere, **Financial Openness and Growth, Short run Gain, Long run Pain**, Working paper Series NO348, European Central Bank, 2004, pp: 10-12

⁴ . Rajmund Mirdala, **Macroeconomic aspects of financial liberalization**, PANOECOMICUS, 2006, pp:441-442.

تشارك المخاطر بكفاءة في عالم اقتصادي به أدوات مالية متعددة ووكلاء بملفات مخاطر مختلفة. كما يؤدي استخدام مجموع التدفقات الداخلة والخارجة كنسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي الوطني إلى تناسق جيد مع المقياس المستخدم على نطاق واسع للانفتاح التجاري ، وهو مجموع الواردات والصادرات كنسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي. ومع ذلك ، فإن هذه التدفقات السنوية تميل إلى أن تكون متقلبة للغاية وعرضة لخطأ القياس. للتخفيف من هذه المشاكل ، قد يكون من الأفضل استخدام مقياس يمثل مجموع الأرصدة الإجمالية للأصول والخصوم الأجنبية كنسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي.¹

3- القيود على تحرير النظام المالي الخارجي: يهدف هذا النوع من القيود إلى الحد من حركة رؤوس الأموال، والمعاملات المالية، من خلال زيادة تكلفة تلك المعاملات، أو الحد من مستوى العائد المالي المتوقع الناتج عنها. وهذا النوع من القيود قد يأخذ أشكالا متعددة، حيث يعتمد أساسا على إتباع أنظمة صرف متعددة، أو فرض عوائد مالية مباشرة، أو غير مباشرة على حركة تدفق رؤوس الأموال عبر الدول، والتي في النهاية ستؤثر تأثيرا مباشرا على تكلفة، وحجم المعاملات المالية، وهذه الأشكال تتمثل في:²

أ- **تغيير معدلات أسعار الصرف:** تقوم الحكومات المركزية بوضع أنظمة أسعار صرف مختلفة للمعاملات المالية. وتتجه الحكومات المركزية إلى إتباع هذا النوع من القيود لعدة أسباب؛ تتمثل في تحديد كمية الصرف الأجنبي حسب الأولويات التي تضعها السلطة الحاكمة (مثل تحديد أولوية استيراد السلع الأساسية، والثانوية)، وكذلك القضاء على العجز الذي قد يصيب ميزان مدفوعات الدولة؛ من خلال إحداث التوازن المالي بين حجم، وقيمة الاستيراد، والتصدير . ومن المعلوم أن هذا النوع من القيود؛ يسبب ضررا كبيرا بحركة التجارة الدولية من خلال تقييد التجارة في البضائع والخدمات؛ الأمر الذي يؤثر سلبا على استقرار نظام سعر الصرف على المستوى الدولي. ولهذا حظرت اتفاقية صندوق النقد الدولي على أعضائها اعتماد مثل هذا النوع من القيود.

ب- **فرض عوائد مالية مباشرة على تدفق رؤوس الأموال عبر الدول :** يتضمن هذا الأسلوب فرض عوائد مالية مباشرة على حركة رؤوس الأموال من، وإلى الدولة. فعلى سبيل المثال: قد تقوم الحكومات المركزية بفرض ضرائب مباشرة على الأموال المملوكة لمواطنيها؛ والمودعة في الخارج، أو الأموال المملوكة لأجانب، والموجودة داخل هذه الدولة. الأمر الذي يساهم في الحد من حجم الاستثمار، من خلال زيادة تكلفة تحويل المعاملات المالية خارجيا، أو تقليل معدل العائد المتوقع من الاستثمار. وهذه العوائد المالية تعتبر قيودا غير مباشرة على المعاملات المالية الدولية؛ إذا بنيت على أساس تمييزي بين الموجودات المحلية والخارجية، أو بين المواطنين،

¹ . Rajmund Mirdala, op.cit, p442.

² . محمود إبراهيم محمود فياض، مرجع سابق، ص ص: 9-10.

والأجانب، أما إذا لم يحدث هذا التمييز المشار إليه، فإنها لا تعتبر قيوداً على حركة رؤوس الأموال بين الدول.

ج- فرض عوائد مالية غير مباشرة على تدفق رؤوس الأموال عبر الدول: يتمثل هذا القيد، في تغيير معدل الاحتياطي القانوني الإلزامي الذي يجب أن تحتفظ به البنوك التجارية لدى البنك المركزي، حيث يمثل هذا المعدل الحد الأدنى الذي يجب أن تحتفظ به البنوك التجارية من أرصدة نقدية مقابل ودائعها المالية. فإذا رأى البنك المركزي أن حجم الائتمان الذي قدمته البنوك التجارية قد تجاوز المستوى المالي المرغوب فيه؛ ورأى ضرورة تقليل الائتمان (بغرض مكافحة ظاهرة التضخم الاقتصادي مثلاً)؛ فإنه يلجأ إلى رفع النسبة القانونية للاحتياطي النقدي، أي: زيادة الحد الأدنى للاحتياطيات النقدية المطلوب من البنوك التجارية الاحتفاظ بها لديه. الأمر الذي يدفع البنوك التجارية إلى التشديد في تقديم ائتمانات جديدة لعملائها، أو التشديد في شروط منح هذه الائتمانات المالية، بالتالي تنشأ حالة من الحد من حجم الائتمان المتداول في الأسواق، والعكس صحيح.

الجدول رقم () : القيود في مختلف انواع و مستويات التحرير المالي

التحرير المالي الجزئي	التحرير المالي الكلي	القيود	مضمونه	انواع التحرير المالي
يوجد (بصفة جزئية)	لا توجد	الرقابة على معدلات الفائدة الدائنة والمدينة	النظام المالي المحلي - تحرير اسعار الفائدة الدائنة والمدينة - الغاء الاحتياطات الاجبارية. - الغاء تخصيص وتوجيه الائتمان - تحرير المنافسة	الداخلي
يوجد	لا توجد	الرقابة على الائتمان واحتياطات الصرف		
يوجد (يمكنهم الاحتفاظ بمعدل ثابت من حقوق الملكية).	لا توجد	القيود على تملك راس المال من طرف المستثمرين الاجانب	سوق الاوراق المالية - الاستثمارات المحلية والاجنبية في المحافظ المالية - توزيع ارباح الاسهم وعوائد السندات	الخارجي
توجد (امكانية التحويل بعد العام الثاني، وان لا تتجاوز العام الخامس)	توجد	امكانية اعادة راس المال وارباح الاسهم والفوائد		
توجد (نسبة الاحتياطي الاجباري ما بين 10 و 50 %)	توجد (نسبة الاحتياطي الاجباري اقل من 10%)	امكانية اللجوء للتمويل الخارجي	حساب راس المال - القروض الخارجة من طرف البنوك. - سعر صرف متعدد	
توجد (اسعار صرف خاصة مطبقة على الصفقات متعلقة بالحساب الجاري وحساب راس المال)	لا توجد	القيود على سعر الصرف والقيود الاخرى		

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على :

-Benmarzouka Tahar, **Cours Déconomie Internationale**, Institut de Financement du développement du Maghreb Arabe, 2008, pp :51-52.

- راشدي فاطمة، قارة ابراهيم، اثار التحرير المالي المصرفي على النمو الاقتصادي في الجزائر- دراسة قياسية للفترة 1990-2015، مجلة
قيود للبحوث المحاسبية والمالية، 2018، ص 07.

المطلب الثالث: فوائد ومخاطر التحرير الخدمات المالية والمصرفية

تستند معظم الحجج المؤيدة لتدابير التحرير المالي على مجموعة من الافتراضات النقدية والتي يمكن حصرها في النقاط التالية:¹

- 1- أن النمو الاقتصادي الحقيقي يتحدد من خلال العرض المتاح لعوامل الإنتاج مثل رأس المال والعمالة ومعدل نمو الإنتاجية والتغيرات في عرض النقود ليس له أي تأثير على النشاط الاقتصادي الحقيقي ونمو الإنتاج؛
- 2- أن عرض النقود هو متغير خارجي وليس داخليًا بالنسبة للنظام ويمكن أن تتحكم فيه السلطات النقدية، التي يمكنها أن تسعى بنجاح لتحقيق أهداف محددة متعلقة بالنمو النقدي؛
- 3- يرجع التضخم إلى النمو المفرط في المعروض النقدي بالنسبة إلى "المعدل الحقيقي لنمو الإنتاج" المعطى خارجيًا، ويمكن تعديله عن طريق تقليل معدل نمو المعروض النقدي.

يمكن أن تؤدي هذه الافتراضات بعد ذلك إلى الحجج المؤيدة لاستقلالية البنك المركزي؛ بحيث تتمثل وظيفته الأساسية في التحكم في التضخم باستخدام أدوات سوق المال للتحكم في المعروض النقدي ومن ثم خط السعر.

الفرع الأول: فوائد التحرير المالي

أثبتت الكثير من الدراسات ان عملية التحرير المالي ترافقها مجموعة من الفوائد، باختلاف الدول، وباختلاف مستويات تنميتها، تتلخص اهم هذه الفوائد في النقاط الرئيسية التالية:²

- 1- تحرير التجارة يؤدي إلى زيادة كفاءة واستقرار قطاع المالي: هناك العديد من الطرق والليات التي من خلالها يمكن لتحرير الخدمات المالية أن يعزز من كفاءة القطاع ويقلل من التكاليف و يمكن المؤسسات المالية من الاستفادة من وفورات الحجم والتخصص وفقًا لميزتها النسبية، كظهور مؤسسات متخصصة في قطاعات معينة من السوق، مثل إعادة التأمين. من ناحية أخرى، يمكن للمؤسسات المالية أيضًا توسيع نطاق خدماتها ذات الصلة للاستفادة من اقتصاديات النطاق. إن المنافسة، بما في ذلك المنافسة الدولية، تجبر الشركات على الحد من التبذير وتحسين تقديم العمليات الإدارية وزيادة الكفاءة. كما أن بعض الأنشطة كأنشطة البحث، بما في ذلك خدمات الإيجار المكلفة، التي تهدف إلى الحصول أو الحفاظ على الائتمان التفضيلي أو الامتيازات الأخرى، هي أيضًا أقل تكلفة في بيئة متحررة، وبالتالي فكل هذه التغييرات يمكن أن تقلل من التكاليف التشغيلية لتقديم الخدمات المالية، ومن ثم تجبر المنافسة المؤسسات على نقل وفورات التكلفة إلى المستهلكين، وتخفيض الفروق بين معدلات الإقراض والودائع أو العمولات أو أقساط التأمين. في بيئة متحررة، يمكن للشركات أن تختار بسهولة أكبر التركيبة المثلى للأسهم أو السندات أو القروض لتمويل أنشطتها، كما تسمح المشتقات للوكلاء الاقتصاديين بالتحوط ضد مخاطر الفائدة أو تقلبات أسعار الصرف.

¹ . Jayati Ghosh,op.cit.p03.

² . Masamichi Kono, Patrick Low and others, **Opening Market in Financial Services and the role of the GATS**, The World Trade Organization, Washington DC, p17.

يمكن أن تقلل التجارة في الخدمات المالية أيضًا من المخاطر الهيكلية للأسواق المالية الصغيرة الأقل قدرة على امتصاص الصدمات الكبيرة من خلال زيادة حجم المعاملات، و مجموعة الخدمات المعروضة، وبالتالي تقليل التقلبات والتمكين من استيعاب الصدمات التي تتعرض لها السوق المحلية بسهولة أكبر من خلال الشركات متعددة الجنسيات للفروع المحلية أو من خلال إعادة التأمين في الأسواق الدولية. في هذا الصدد، أثبت كل من Goldstein و Turner أن الحصص المرتفعة نسبيًا للملكية الأجنبية ساعدت في الحفاظ على أنظمة مصرفية مستقرة في هونغ كونغ (الصين) وتشيلي وماليزيا. كما أدى الإصلاح المالي في القطاعات المصرفية في دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية إلى تحسينات في معظم مؤشرات الكفاءة التشغيلية؛ بحيث أن هوامش الفائدة كانت ثابتة، على الرغم من الزيادة المحتملة في متوسط المخاطر في الإقراض المصرفي (حيث أزال التحرير التحيز تجاه الإقراض منخفض المخاطر في العديد من بلدان منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية) ، وهذا يشير إلى أن هوامش الإقراض والودائع المعدلة حسب المخاطر قد انخفضت ، كما أن المنافسة قلصت نسبة الدخل الإجمالي إلى رأس المال و أجبرت المنافسة الشركات على التبرير ، حيث انخفضت تكاليف الموظفين كنسبة مئوية من الدخل الإجمالي من متوسط 40% إلى 34% بين أوائل الثمانينيات وأوائل التسعينيات. كما أدى انخفاض التكاليف والمنافسة إلى الانخفاض عمولات بأكثر من 50% خلال نفس الفترة. أصبحت ماكينات الصرف الآلي وسيلة شائعة للخدمات المصرفية في جميع البلدان الصناعية على مدى العقد الماضي.

2- التحرير المالي يعمل كحافز من أجل تطبيق سياسات وأنظمة اقتصادية كلية أفضل: إن تحرير حساب

رأس المال قد يفرض الانضباط في تطبيق سياسات الاقتصاد الكلي لأنه يزيد من التكاليف المحتملة المرتبطة بالسياسات الهشة والضعيفة ويعزز من فوائد تطبيق السياسات الجيدة. على وجه التحديد، لأن تحرير حساب رأس المال يجعل البلد أكثر عرضة للتحويلات المفاجئة في معنويات المستثمرين على المستوى الدولي.¹ بالإضافة إلى ماسبق، هناك أسباب قوية أخرى تقود للاعتقاد بأن تحرير تجارة الخدمات المالية يعزز سياسات الاقتصاد الكلي ويسمح بتحقيق تنظيم حكومي أفضل؛ بحيث انه من المرجح أن تتحسن السياسة النقدية، فغالبًا ما تُستخدم سقوف الائتمان والفوائد كأدوات للسياسة النقدية للسيطرة على التوسع الائتماني والتضخم في نظام مالي مغلق، وتتطلب عملية التحرير استبدال هذه الضوابط بأدوات السياسة غير المباشرة، مثل: عمليات السوق المفتوحة للسيطرة على السيولة. وتعتبر السياسات النقدية غير المباشرة أقل تشوهاً وتساعد على تطوير الأسواق المالية، كما أن التحرر في القطاع المالي يضغط الحكومات على اتباع سياسات نقدية وضريبية وسياسات سعر الصرف رشيدة. كما يمكن القول ان التحرير يعزز حافز الحكومة لازالة التشوهات وإدخال التنظيم الاحترازي الملائم مع الإشراف على المؤسسات المالية. هناك أدلة على وجود روابط وثيقة بين الأسواق المفتوحة والاستقرار الاقتصادي. على سبيل المثال، أدى وجود قطاع خدمات مالية سريع التطور ومنفتح ومنظم جيدًا في كل من هونغ كونغ

¹Rahmund Mirdala , **Macroeconomic aspects of Financial Liberalization**, PANOECOMICUS, 2006, p 450.

(الصين) وسنغافورة، جنبًا إلى جنب مع استقرار الاقتصاد الكلي إلى تقوية الاقتصاد وتعزيز النمو. ان تدخلات الحكومات في عمليات الإقراض التي تعمل على توجيه الموارد إلى القطاعات ذات الأولوية أو تمويل العجز الحكومي، ويمكن أن يؤدي ذلك إلى خلق تشوهات، خاصة عندما تكون أسعار الفائدة أقل من مستوى السوق وتتطلب دعمًا متبادلًا من اقراض اخر، وبالتالي يكون هناك استخدام غير الفعال لرأس المال في بعض القطاعات نتيجة تقنين توجيه الائتمان نحوها وغيابها في قطاعات اخرى. وبالتالي، لا يتم استغلال بعض الاستثمارات التي يحتمل أن تكون مربحة، وبدلاً من ذلك، يمكن للمستثمرين السعي للحصول على تمويل في الاقتصاد غير الرسمي ، وغالبًا ما يكون هذا مكلفًا للغاية ويصبح نطاق الاستثمارات محدودًا نسبيًا.¹

3- يؤدي التحرير إلى تحسين تخصيص الموارد عبر الزمن وما بين الدول: تؤثر الأسواق المالية المفتوحة والأكثر كفاءة على المدخرات والاستثمار وتحسن التخصيص عبر الزمن للموارد. من المرجح أن تؤدي المنافسة بين المؤسسات المالية وتحرير أسعار الفائدة وظهور أدوات ادخار جديدة إلى زيادة عوائد الاستثمار، هذه الاخيرة تعمل على تحفيز المدخرات الإجمالية والاستثمارات الضخمة التي بدورها تعزز النمو. ومع ذلك، فإن سهولة توافر الائتمان، خاصة الائتمان الاستهلاكي، يمكن أن يكون له تأثير معاكس ويقلل من المدخرات الإجمالية. لم يجد كل من كاتو وبيلات (Kato and Pilat) تأثيرًا كبيرًا للتحرير على المدخرات الإجمالية في بلدان منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية. ومع ذلك ، وجد كل من King and Levine أن كمية الاستثمار ترتبط ارتباطًا وثيقًا بتنمية القطاع المالي، كما تشير البيانات الواردة من المنتدى الاقتصادي العالمي (1997) أيضًا إلى وجود صلة إيجابية بين قطاع مالي قوي يتمتع بوساطة مالية عالية الجودة و مستوى المدخرات والاستثمار في البلدان النامية؛ بحيث سجلت البلدان العشرة الأولى في ترتيب المنتدى من حيث جودة القطاع المالي، متوسط مستويات الادخار والاستثمار بما يزيد عن 33% من الناتج المحلي الإجمالي، في حين اظهرت البلدان التي تحتل مراتب متدنية من بين أقل عشرة بلدان بان لديها متوسط بنسبة 22%. حتى إذا لم يكن هناك تأثير دائم على كل من إجمالي المدخرات والاستثمار ، يمكن أن يكون لتحرير قطاع الخدمات المالية آثار إيجابية على تدفقات الدخل الفردي. بالنظر إلى شيخوخة السكان السريعة في العديد من البلدان وخاصة البلدان الصناعية، يسمح التطور السريع للتأمين على الحياة وتأمين التقاعد الخاص في السنوات الأخيرة للمستهلكين بتخصيص مخصصاتهم الخاصة للشيخوخة والحوادث والمرض، ومن ثمة، لا ينبغي الاستهانة بالأثر الايجابي لتحرير الأسواق المالية على فرص تسهيل لاستهلاك الفردي والتأمين.

¹. Masamichi Kono, op.cit, p p:18-21.

الفرع الثاني: مخاطر التحرير المالي

أشارت الأزمة المالية الأخيرة في شرق آسيا وغيرها من الأزمات المالية في البلدان النامية وكذلك البلدان المتقدمة بشكل صارخ إلى أن التحرير المالي والتكامل ينطويان على مخاطر، سواء على مستوى الاقتصاد الكلي أو مخاطر الاقتصاد الجزئي. في العقدين الماضيين، كانت المخاطر والتحديات الخاصة بالاقتصاد الكلي والتي تتعلق بإدارة الزيادات الحادة في تدفقات رأس المال. في جميع الحالات تقريباً، فقد كانت تسبق ازيمات العملة والأزمات المالية ارتفاعات مفاجئة في تدفقات رأس المال. تحديات الاقتصاد الكلي تبرز جيداً من خلال ما يسمى بالثالوث غير المتوافق (أو المستحيل). أي أنه من غير الممكن على المدى الطويل تحقيق توازن في سياق حركة رأس المال (المثالية) وأسعار الصرف الثابتة والسياسة النقدية المستقلة، أيا من معدل الفائدة المحلي (للأصل المحلي) أعلى من معدل الفائدة الأجنبية (لأصل أجنبي مشابه) معدّل لتكاليف المعاملات الصغيرة).

ترتبط مخاطر الاقتصاد الجزئي، بشكل خاص على مستوى البنوك، بالمخاطر الإضافية المصاحبة للمعاملات عبر الحدود، وخاصة مخاطر أسعار الصرف، ومخاطر أسعار الفائدة، ومخاطر الائتمان.

هناك أيضاً مخاوف من أن فتح القطاع سوف يؤدي إلى ما يسمى بـ"اختيار الكرز" وتستهدف الشريحة الأكثر ربحاً في السوق المحلية، مما يجبر البنوك المحلية على التحرك نحو خدمة العملاء ذوو الأصول الأكثر مخاطرة. وهكذا، إذا تشابهت المتغيرات الأخرى، ستصبح البنوك المحلية أكثر عرضة للصدمات الاقتصادية السلبية.

إن مخاطر التحرير والتكامل الماليين هو التفاعل بين عوامل الاقتصاد الكلي والاقتصاد الجزئي؛ بحيث إن ضعف أداء الاقتصاد الكلي في مواجهة الانتكاسات الكبيرة لتدفقات رأس المال تتفاقم بفعل هشاشة القطاع المالي وأوجه القصور فيه. تتفاقم مشكلة عدم تناسق المعلومات في السوق المالية بطبيعتها.

بعد ذلك، تواجه البنوك وسوق الأوراق المالية تحديات هائلة في كونها خارج الرقابة. علاوة على ذلك، فإن عدم كفاية التنظيم والإشراف على المؤسسات المالية من شأنه أن يشجع المؤسسات المالية على تمويل المشاريع ذات المخاطر العالية والمنخفضة الربحية. بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن تؤدي طفرة الإقراض إلى فقاعات في أسعار الأصول، في ضوء الممارسة العامة لاستخدام العقارات كضمان للقروض، والتي تؤدي في النهاية إلى تفويض استقرار البنوك والقطاع المالي.¹ وعموماً يمكن ذكر أهم مخاطر التحرير المالي، ليس على سبيل الحصر كما يلي:

1- مخاطر التقلبات الفجائية لرأس المال: حينما نلق نظرة خاطفة على مكونات انسياب رؤوس الاموال

الاجنبية التي اتجهت إلى البلدان النامية في عقد التسعينات، فنلاحظ على الفور كيف يتعاضم وبسرعة شديدة حجم انسياب رؤوس الاموال الاجنبية الخاصة، ففي عام 1997 وصل حجم هذا الانسياب إلى حوالي 280 مليار دولار، وخلال الفترة 1990-1997 كان النسيب النسبي لتدفق القروض من البنوك التجارية الخاصة دولية النشاط لا يزيد عن 10% من جملة انسياب رؤوس الاموال الأجنبية التي تدفقت إلى هذه البلاد، أما الاستثمار

¹. Ponciano S. Intal Jr. **Financial Liberalization: Managing Risks and Opportunities**, Philippine APEC Study Center Network, Philippine Institute For Development Studies, 2005, P P:5-6.

في المحافظ المالية فقد كان نصيبه حوالي الثلث من مجموع هذا الانسياب. وتحليل حركة هذا الانسياب يتضح ان استثمار المحافظ المالية يتسم بسرعة النمو وبضخامة الحركة والتنقل من سوق لاخرى وبصورة فجائية فهو يدخل إلى سوق ما ويخرج منها في فترة وجيزة وباحجام ربما تكون كبيرة، وقد اشارت كثير من الكتابات إلى ان درجة تقلب التي تتسم بها حركة الاستثمار في المحافظ المالية هي أعلى بكثير من درجة تقلبات التي تتسم بها حركة الاستثمار الاجني المباشر، وقد أشار تقرير الاستثمار العالمي لسنة 1998 ان درجة التقلب في استثمار المحافظ المالية مقاسا على اساس معاما الاختلاف، يصل إلى 0.43 في حين يصل إلى 0.35 بالنسبة إلى الاستثمار الاجني المباشر. فالواقع يشير إلى ان ارتفاع درجة تقلب الاستثمار في المحافظ المالية بالمقارنة مع الاستثمار الاجني المباشر يعود إلى أن النوع الاول من الاستثمار، تحكمه عوامل قصيرة الاجل وسعيه الدؤوب نحو الارباح السريعة في حين ان النوع الثاني من الاستثمار الذي ياخذ الان شكل فروع لشركات متعددة الجنسيات عادة ما يهتم بالارباح على المدى الطويل، لذا فان عملية تصفية المشروع أو اغلاقه تكون عملية صعبة وتحتاج إلى وقت، بينما التخلص من الاستثمار في المحافظ المالية يمكن أن يتم بسهولة عن طريق البيع في الاسواق المالية، كما أن الاستثمار في المحافظ المالية يتاثر كثيرا بالتوقعات والمعلومات التي تتوفر لدا المتعاملين وبجالاتهم النفسية وغالبا ما يطغى عليها سلوك القطيع وهو امر يختلف عن طبيعة من يعملون في مجال الاستثمار الاجني المباشر، وأيا كان الامر فان قرارات المستثمرين في المحافظ المالية تتسم بدرجة عالية من الحساسية اتجاه الامور الجارية في الاجل القصير فهم يميلون إلى تصفية استثماراتهم على نحو واسع والخروج بها من البلد حينما تحدث اية ازمة وقد يعودون بكميات كبيرة من استثماراتهم حينما تسترد الاسواق الثقة فيها، ويلعب سلوك القطيع هنا دورا مؤثرا، هذه الحركة الواسعة والمفاجئة لراس المال الاجني دخولا وخروجا عبر الحدود الوطنية للدولة تتسبب في حدوث كثيرا من الانعكاسات السلبية على الاقتصاد الوطني.¹

2- مخاطر أنشطة غسيل الاموال من خلال البنوك: يلاحظ مع تزايد العولمة المالية المقرونة بالتحرير المالي زادت عمليات غسيل الاموال القذرة حتى وصل حجم الاموال التي يتم غسلها في انحاء العالم سنويا حوالي 500مليار دولار وهو ما يعادل 2% من الناتج المحلي العالمي بل وصل الامر في عام 1998 إلى ان تكون عمليات غسيل الاموال حوالي 5.2% من الناتج المحلي العالمي البالغ حوالي 29 ترليون دولار في هذا العام ومصدر هذه الاموال القذرة يأتي من الأنشطة غير المشروعة التي تمارس من خلال ما يسمى بالالاقتصاد الخفي **Underground**

(Economy)، واهم هذه الأنشطة هي الاتجار بالمخدرات والاتجار بالاسلحة والاتجار في لسوق السوداء للسلع الهامة والاستراتيجية والعمولات والرشاوى والاختلاسات والاموال الناتجة عن الفساد الاداري والسياسي والقروض المصرفية امهية والدعارة وتجارة الرقيق والسرقات. يستخدم الجهاز المصرفي كوسيط لعمليات غسيل الاموال حيث تمر عمليات غسيل الاموال ثلاث مراحل هي مرحلة الايداع النقدي ثم مرحلة التعطيم ثم مرحلة

¹ محمد عبد الله شاهين محمد، اسواق المال بين الارباح والخسائر (العوائد والمخاطر)، دار حميرا للنشر والترجمة، 2018. صص: 214-215.

التكامل مع الاخذ في عين الاعتبار ان غسيل الاموال يؤثر تأثيرا سلبيا على الاقتتاد القومي، وقد بدأت مواجهة عالمية لتلك الظاهرة من خلال الحكومات والمنظمات المختلفة ومجموعة الدول السبع الكبرى وتقوية اوجه التعاون الدولي في هذا المجال.¹

3- مخاطر التعرض لموجات المضاربة: خلق نظام تعويم أسعار الصرف الذي جاء عقب انهيار نظام بروتن وودز البيعة الموازية للمضاربات على العملة على نطاق واسع وإلى حد إحتراف عدد كبير من المستثمرين لهذه المضاربات كمنشأ أساسي لهم ، وجاءت عملية التحرير المالي المحلي والدولي لتسهيل نشاط المضاربات، وإغائها العديد من القيود التي كانت تحد من قيام المضاربات، إذ كان تداول العملات الأجنبية قبل ذلك يخضع في أغلب البلدان للرقابة الحكومية، أما بعد تنفيذ التحرير أصبحت مئات المليارات من الدولارات تتطاير بسرعة و بحرية مطلقة من سوق لآخر مستخدمة في ذلك شبكات الربط الإلكتروني بحثا عن فرص للمضاربات، واقتناص الأرباح الضخمة منها، والتي قد تتراوح ما بين 50% و 200% . عانت الكثير من البلدان الصناعية من هجمات المضاربين ومن الاضطرابات النقدية التي يسببها نشاطهم المضاربي في انهيار نظام النقد الأوروبي (أزمة الإسترليني ، الليرة الإيطالية ، البيستا الإسبانية) وحققوا أرباحا لا يمكن لقطاعات الإنتاج الحقيقي إنجازها ، والأمر المهم هو أن تلك الأرباح الخيالية يتم تحقيقها ضمن الثغرات القانونية التي وفرها التحرير المالي المحلي والدولي ، والاعتماد على الأموال المقترضة . أما بالنسبة للبلدان النامية فأن عددا منها قد أصبحت مضمارا جيدا للمضاربات و نشاط المضاربين في ظل إجراءات العولمة المالية التي طبقتها في عقد التسعينيات حيث تعرضت عملاقتها الوطنية، والأوراق المالية المتداولة في بورصاتها لهجمات المضاربين الذين يجنون منها أرباحا خيالية . كما أنه و من خلال إجراءات العولمة المالية و ثبات أسعار الصرف، و ارتفاع أسعار الفائدة المحلية، و في ضوء وجود ميل متنامي لزيادة حجم الدين الخارجي، وارتفاع معدل خدمته، ومع توافر قدر ملائم من الاحتياطات الدولية لدى البنك المركزي في ضوء كل ذلك تتهيا الفرصة لهجمات المضاربين، و يتضح ذلك من خلال أزمة المكسيك 1994، وأزمة تايلاند وغيرها من دول النمر الآسيوية في عام 1997، ففي هاتين الحالتين اندفعت في الشهور الأولى أو السنوات التي سبقت اندلاع الأزمة تدفقات غير عادية لرؤوس الأموال الأجنبية الخاصة (قصيرة الأجل)، و كان من بينها قروض ضخمة مقومة بالدولار و مسعرة بهوامش تزيد عن سعر الفائدة السائد في البنوك في لندن، كما كان هناك رواج غير عادي في سوق الأوراق المالية، و سوق العقارات ، وزيادة كبيرة في الواردات، وهي الأمور التي شجعت الشركات على تمويل عملياتها من خلال إصدار الأوراق المالية، و الحصول على القروض بالعملة الأجنبية، كما شجع هذا الرواج البنوك التجارية على الاقتراض بالدولار من الخارج.²

¹ . عبد الحميد عبد المطلب، مرجع سابق، ص ص: 45-46.

² . برودي نعيمة، بلعربي عبد القادر، تيار عولمة الاسواق المالية إلى أين؟، متوفر على الموقع الإلكتروني:

4- المنافسة الاحتكارية: على الرغم من أن دخول البنوك الأجنبية يمكن أن يؤدي إلى إضافة عدة أنواع من الفوائد، إلا أنه يحتوي أيضًا على بعض العيوب المحتملة، بحيث يمكن للبنوك الأجنبية تقنين توجيه الائتمان الممنوح للشركات الصغيرة (التي تميل إلى العمل في قطاع السلع غير التجارية) إلى حد أكبر من البنوك المحلية، والتركيز بدلاً من ذلك على البنوك الأكبر والأقوى (التي غالبًا ما تشارك في إنتاج السلع التجارية). إذا اتبعت البنوك الأجنبية بالفعل إستراتيجية تركز عمليات الإقراض الخاصة بها فقط على الشركات الأكثر جدارة بالائتمان (وإلى حد أقل نحو الإقراض العائلي)، فإن وجودها سيكون أقل احتمالًا للمساهمة في زيادة عامة في الكفاءة في القطاع المالي. والأهم من ذلك، أنه من خلال تقديم درجة أعلى من تقنين الائتمان للشركات الصغيرة، فقد يكون لها تأثير سلبي على الإنتاج والتوظيف وتوزيع الدخل، كما قد يؤدي دخول البنوك الأجنبية، التي تميل إلى انخفاض تكاليف التشغيل، إلى خلق ضغوط على البنوك المحلية للاندماج من أجل الحفاظ على قدرتها التنافسية.¹

5- التحرير المالي سبب مباشر في إنتقال الأزمة: لا يوجد دليل على أن حرية إنتقال رؤوس الاموال مقترنة بشكل مؤكد بكفاءة تخصيص الموارد، وفي حين أن الادلة على فوائد التحرير المالي متباينة، بل المؤكد أن هذا التحرير اقترن بانتشار عدوى الأزمات وإساءة تخصيص الموارد جراء تلك الازمات. وفي عصر متمسم بالعمولة يمكن أن يزداد احتمال حدوث أزمة مالية محلية إذا كانت هناك أزمة في بلد آخر، وهذه العدوى يمكن أن تنتج من عدة عوامل فقد تكون نتيجة لصدمة مشتركة مثل حدوث زيادة في أسعار الفائدة الدولية أو تغيير في أسعار الصرف بين العملات الرئيسية، وقد اتسمت التغيرات في أسعار الفائدة في الولايات المتحدة الأمريكية بالاهمية بوجه خاص لأمريكا اللاتينية وأدت على سبيل المثال إلى حدوث الأزمة في المكسيك في عام 1994، وبالمثل فإن كل ارتفاع قيمة دولار الولايات المتحدة مقابل الين خلال عامي 1995-1996 أحد العوامل وراء ضعف أداء صادرات بلدان شرق آسيا مما أسهم في حدوث الأزمات المالية في سنة 1997.²

¹. Pierre-Richard Agéno, **Benefits and Cost of International Financial Integration: Theory and Facts**, The Conference on Financial Globalization: Issues and Challenges for Small States, the World Bank Institute in collaboration with the Malta Institute for Small States and the Eastern Caribbean Central Bank, (Saint Kitts, March 27-28, 2001, p p:18-19

². وصاف عتيقة، دور التحرير المالي في عالمية الأزمة المالية الحالية: حالة الدول العربية، مجلة أبحاث إقتصادية، العدد 14، 2013، ص 07.

المطلب الرابع: تحرير الخدمات المالية في اطار الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات

الفرع الاول: لمحة موجزة عن مفاوضات تحرير الخدمات المالية

1- دخول الجاتس والاتفاقية المؤقتة حيز التنفيذ: تغطي اتفاقية الجاتس جميع اشكال الخدمات، بما في ذلك الخدمات المالية، ويعتمد الفتح الفعلي للاسواق الوطنية إلى حد كبير على حجم الالتزامات المحددة المقدمة من طرف كل عضو، المفاوضات بشأن الالتزامات المحددة في مجال الخدمات المالية لم تكتمل في الوقت المناسب لتكون جزء من النتائج النهائية لجولة أوروغواي، التي دخلت حيز التنفيذ في 01 جانفي 1995. لذلك تم الاتفاق على تأجيل ذلك إلى فترة تفاوض إضافية تمتد على مدى ستة أشهر بعد دخول اتفاقية الجاتس حيز التنفيذ، أي، تنتهي في نهاية جوان 1995، وقد تم تمديد هذه الفترة لاحقاً لمدة شهر واحد. في 28 جويلية 1995، تم إبرام اتفاق نهائي ولكن بدون مشاركة الولايات المتحدة، التي قررت سحب عرضها بالالتزامات محددة. واعتبرت الولايات المتحدة أن عددًا مهمًا من البلدان الناشئة، لا سيما في كل آسيا وأمريكا اللاتينية، لم توفر وصولاً كافياً إلى أسواقها المالية. واعتُبر ذلك غير مقبول في ظل عدم وجود مستوى من الالتزامات يعتبر كافياً من هذه البلدان، وبالتالي، قررت الولايات المتحدة الحفاظ على الوضع الراهن فقط والتهرب من الالتزام بمعاملة الدولة الأولى بالرعاية فيما يتعلق بقطاع الخدمات المالي. ومع ذلك، اعتبر الأوروبيون أنه بدلاً من اعتبار الفشل، والذي كان من شأنه أن يؤدي إلى سحب عروض الالتزام المقدمة من طرف كل عضو، كان من الأفضل دمج النتائج التي تم تحقيقها على هذا النحو في اتفاقية الجاتس، وبالتالي وضع حد للالتزامات مع فيما يتعلق بالمفاوضات المقبلة في هذا القطاع. ولذلك، فقد تم إبرام اتفاق في جويلية 1995 بضغط من طرف العضو الاوربي، وبالنظر بشكل خاص إلى موقف الانسحاب للولايات المتحدة، فقد تقرر أن هذه الاتفاقية ستكون مؤقتة فقط. وبالتالي، كان لدى الأعضاء الذين لديهم التزامات خيار تعديل أو سحب التزاماتهم لفترة 60 يوماً تبدأ في 1 نوفمبر 1997، وهي فترة جديدة من المفاوضات في قطاع الخدمات المالية مقررة لذلك التاريخ¹.

2- إتفاق سنة 1997 والادماج الدائم للخدمات المالية في اتفاقية الجاتس: بنهاية المفاوضات بشأن التجارة

في الخدمات، تعهد 97 عضو في منظمة التجارة العالمية بالالتزامات في مجال الخدمات المالية مقارنة بـ 76 عضو بنهاية جولة الاورجواي. خلال جولة الاورجواي، تم التعهد بالالتزامات محددة لمنح الوصول إلى الاسواق والمعاملة الوطنية في القطاع المالي، لكنها لم تعتبر كافية لانتهاء المفاوضات. ونتيجة لذلك، انطلقت مفاوضات جديدة بشأن الخدمات المالية في افريل 1997. واتيحت الفرصة مرة اخرى للاعضاء لتحسين او تعديل او سحب التزاماتهم في مجال الخدمات المالية واعتماد اعفاءات الدولة الاولى بالرعاية. عقب المفاوضات، تم الاتفاق على مجموعة جديدة

¹.Éric H. Leroux, **L'Accord général sur le commerce des services (AGCS) : règles propres à des secteurs particuliers**, Les Cahiers de droit, Volume 43, numéro 3, 2002, p p :383-384.

ومحسنة من التزامات الخدمات المالية بموجب الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات. في المجموع، 56 جدولاً زمنياً للالتزامات خاصة بـ 70 عضواً من التجارة العالمية و 16 جدولاً للاعفاء من شرط الدولة الأولى بالرعاية تم إلحاقهم بالبروتوكول الخامس لاتفاقية تجارة الخدمات.¹ وقد تمخضت بعض النتائج من التوقيع على هذا الاتفاق، أهمها:²

- ✓ وقعت على اتفاقية تحرير الخدمات المالية سبعون دولة تملك نحو 90 % من أسواق الخدمات المالية الدولية، ويعني ذلك أن ملحق الخدمات المالية قد تم استيعابه من جانب الدول الأعضاء، وقد طلبت بعض الدول منحها فترات سماح قبل تنفيذ بنود الاتفاق وطلبت أيضاً استثناءها من بعض البنود الأخرى.
- ✓ تم إزالة القيود المفروضة من الدول الأعضاء على رغبة المورد الأجنبي تأسيس أي شكل من أشكال التواجد التجاري، سواء كفتح أو شركات تابعة أو المشاركة مع مورد محلي للخدمة المالية.
- ✓ إزالة القيود على رغبة المورد الأجنبي توريد خدمات مالية معينة عبر الحدود.
- ✓ إزالة القيود الكمية الخاصة بتحديد بعض الدول لعدد الموردين الأجانب في سوقها، سواء في شكل عدد كمي أو حسب حاجة الاقتصاد.
- ✓ إعطاء التزامات مناسبة من الدول الأعضاء بخصوص الدخول المؤقت للأشخاص الطبيعيين بغرض توريد الخدمة.
- ✓ إزالة التمييز بين الموردين الأجانب والمحليين بخصوص تطبيقات القوانين واللوائح الخاصة بإعادة التنظيم وممارسة النشاط.
- ✓ حماية الحقوق المكتسبة للتواجد التجاري للمورد الأجنبي في أي بلد عضو.
- ✓ عاهدت اليابان بموجب الاتفاق المشار إليه، بفتح سوق ودائع المعاشات لديها وحجمه حوالي تريليون دولار، وتعهدت كوريا الجنوبية بفتح قطاعات المصارف والتأمين، إلى جانب تعهدات مماثلة من دول أخرى مثل الفلبين وتايوان والبرازيل وكندا وجنوب إفريقيا.

¹. Nacer Bernou, Mustafa Sadni Jllab, **Le commerce des services financiers dans le monde : un état des lieux**, Documents de travail, Centre National de la Recherche Scientifique, GATE, Université Lumière Lyon2, 2002, p13.

². فاطمة بوسالم، مرجع سابق، ص 93.

الفرع الثاني: الملحق الخاص بالخدمات المالية

يشير ملحق الخدمات المالية المرفق باتفاقية تحرير تجارة الخدمات أنه بعد تحديد و حصر و استبعاد الأنشطة التي لا تدخل في مفهوم الخدمات التي يتضمنها إطار الإتفاقية، و مع إقرار أحقية العضو في وضع التنظيمات المحلية التي تكفل تطبيق المعايير و النظم الكفيلة بضمان الملاءة المصرفية، و كفاية رأس المال، و آليات العمل المصرفي السليم دون الإخلال بالتزاماته في إطار الإتفاقية، إلى وضع الضوابط اللازمة لضمان استقرار و تماسك النظام المصرفي، و مع الحفاظ على سرية الحسابات و أنشطة العملاء، و أية بيانات سرية تمتلكها المؤسسات المصرفية، و فيما عدا الخدمات المالية الخاصة بمختلف أنواع التأمين و الخدمات المرتبطة به.¹

1- تعريف الخدمة المالية حسب نص الملحق: يطبق هذا الملحق على الاجراءات المتعلقة بأداء الخدمات المالية ومفهوم الخدمة المالية في هذا الملحق يعني أداء الخدمة وفقا لتعريفها الوارد في الفقرة 2 من المادة الأولى للاتفاقية، وتعرف الخدمة المالية حسب ما ينص عليها هذا الملحق كما يلي: "هي كل خدمة ذات طابع مالي يقوم بتقديمها مؤدي أو موردي الخدمات المالية لأي بلد عضو" ، ولكن على شرط أن لا تكون الخدمات موردة في إطار ممارسة السلطة الحكومية لنشاطاتها، أي يتم استثناء الخدمات الموردة في إطار ممارسات الحكومة، كالأنشطة التي يقوم بها البنك المركزي أو السلطة النقدية لتنفيذ سياسات نقدية أو سياسات خاصة بسعر الصرف، الأنشطة التي تدخل ضمن التأمينات الاجتماعية أو الخطط الخاصة بالتقاعد التي تقدمها الحكومة، النشاطات المالية التي تقوم بها المؤسسات لحساب الحكومة، الخ.² ويمكن ان نميز في تجارة الخدمات المالية، كغيرها من الخدمات اربع انماط للتوريد:³

أ- **التوريد عبر الحدود:** يجب على كل عضو أن يسمح لموردي الخدمات المالية غير المقيمين بأن يقدموا، بصفة أصيل، من خلال وكيل ، وبشروط وأحكام تمنح معاملة وطنية، كالخدمات التالية:

- ✓ التأمين ضد المخاطر المتعلقة بالنقل البحري والجوي الدولي، والسلع العابرة الدولية، وما إلى ذلك؛
- ✓ التأمين وإعادة التأمين وكذلك الخدمات المساعدة للتأمين؛
- ✓ توفير ونقل المعلومات المالية ومعالجة البيانات المالية، بحيث يجب على كل عضو أن يسمح لسكانه بشراء الخدمات المالية المذكورة أعلاه في أراضي أي عضو آخر.

ب- **الاستهلاك في الخارج:** يتحقق عندما، على سبيل المثال، يستهلك الوكلاء خدمات مالية في الخارج. مثل فتح حساب في بنك أجنبي بالخارج. في هذه الحالة يتوجب على المستهلك عبور الحدود من اجل الحصول على الخدمة، على سبيل المثال، يذهب السائح إلى بنك أو مزود خدمة مالية في الخارج ثم يفتح حسابًا هناك.

¹. عبد المطلب عبد الحميد، الجات واليات منظمة التجارة العالمية من اورجواي لسياتل وحتى الدوحة، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2002-2003، ص 136.

². صالح أحمد صالح البربري، عولمة أسواق رأس المال في إطار اتفاقية تحرير الخدمات المالية المخاطر وأساليب مواجهتها، مؤتمر الجوانب القانونية والاقتصادية لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية ، دبي ، 2004 ، ص ص: 1004-1006 .

³. Nacer Bernou, Mustafa Sadni Jllab, op.cit., p18.

ج- التواجد التجاري: يجب على كل عضو ان يسمح لأي عضو آخر الحق في إنشاء أو زيادة التواجد التجاري في أراضيه. يجوز للعضو أن يفرض شروطاً وأحكاماً وإجراءات للترخيص بإنشاء وتوسيع وجود تجاري ، طالما أنها لا تتعارض مع أحكام الاتفاقية النهائية.

د- حركة الأشخاص الطبيعيين: عندما يقدم الأشخاص الطبيعيون خدمة مالية على أراضي دولة عضو أجنبية. هذا هو الحال عندما يعبر مقدم خدمة مالية الحدود ولكن هذه المرة في شكل حركة جسدية للأشخاص، لفترة محدودة، على سبيل المثال أداء مهمة التدقيق المالي.

3- التنظيم الداخلي: بالرغم من أي نقص آخر في الاتفاق فلا يجوز منع أي عضو آخر من إتخاذ الاجراءات التي يراها مناسبة بدافع الحيطة والحذر أو لحماية المستثمرين والمودعين وحملة وثائق التأمين أو الأشخاص الذين يحتاجون إلى نوع من الحماية من جانب مؤدي الخدمات المالية أو من أجل تأمين الإستقرار للنظام المالي.¹

4- الإعراف: يمكن لأي عضو أن يعترف بالإجراءات التحفظية التي تتخذها أي دولة أخرى لكي يستطيع تحديد كيفية تطبيق تلك الإجراءات المتعلقة بالخدمات المالية، حيث يمكن أن يتم هذا الإعراف بالتراضي أو بغيره ويمكن أن يؤسس على أي اتفاق أو ترتيبات مع البلد المعني، أو أن يسمح بها بطريقة ذاتية مستقلة، أو أن يتفاوض من أجل الوصول إلى اتفاقات أو ترتيبات مشابهة معه في ظل ظروف مشابهة في إطار نفس اللائحة سواء بتطبيقها أو متابعتها، وفي حالة موافقة العضو بطريقة ذاتية على تلك الترتيبات فعليه أن يعطي نفس الإمكانية المناسبة لأي عضو آخر لكي يبرهن على أن لديه نفس الظروف.²

2- تقسيم الخدمات المالية حسب نص الملحق: نصت الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات في إطار المفاوضات المتعددة الأطراف بين الدول الأعضاء في الاتفاقية إلى تقسيم الخدمات المالية إلى صنفان كما يلي:³

أ- التأمين والخدمات المتعلقة به، والتي تشمل كل من:

- ✓ خدمات التأمين المباشرة على الحياة وخدمات التأمين مثل التأمين على الممتلكات والتأمين ضد السرقة والحريق وغيرها؛
- ✓ خدمات إعادة التأمين؛
- ✓ خدمات الوساطة في التأمين مثل السمسرة والوكالة؛
- ✓ الخدمات المساندة في مجال التأمين كاستشارة، وخدمات الحسابات المتعلقة بالتأمين، وتحديد المخاطر وفض النزاعات

¹. بوسعدية مراد، تحرير تجارة الخدمات المالية في التجارة الدولية ودوره في تعزيز التنافسية التجارية الدولية: دراسة مقارنة بين الامارات والجزائر للفترة: 2004-2014، مذكرة ماجستير: تخصص تجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مبراح، 2016/2015، ص 04.

². نفس المرجع، ص 04.

³. رانيا محمود عبد العزيز عمارة، مرجع سابق، ص 249.

ب- الخدمات المصرفية والمالية الأخرى، والتي تشمل كل من:¹

- ✓ قبول الودائع والاموال بين الافراد والجهات؛
- ✓ الاقراض بكافة اشكاله، بما فيها القروض الاستهلاكية، والائتمان العقاري والمساهمات وتمويل العمليات التجارية؛
- ✓ التاجير التمويلي؛
- ✓ خدمات المدفوعات والتحويلات، بما فيها بطاقات الائتمان والخصم على الحسابات والشيكات السياحية والشيكات المصرفية؛
- ✓ خطابات الضمان والاعتمادات المستندية؛
- ✓ التجارة لحساب المؤسسة المالية أو للغير في السوق الاولية او غيرها وذلك في الادوات التالية:²
 - النقد الاجنبي
 - المشتقات المصرفية والمالية بانواعها.
 - ادوات سعر الفائدة وسعر الصرف مثل المبادلة والاتفاقات الاجلة.
 - الأوراق المالية القابلة للتداول
 - الادوات القابلة للتفاوض والاصول المالية الاخرى بما في ذلك السائك.
 - الاشتراك في الاصدارات لكافة انواع الاوراق المالية بما في ذلك الترويج والاصدار الخاص كوكيل، وتقديم الخدمات المختلفة بالاصدارات
- ✓ أعمال السمسرة في النقد .
- ✓ إدارة الأموال مثل الادارة النقدية وحافظ الاوراق المالية إدارة أصول المعاشات، خدمات تلقي الودائع ، خدمات الائتمان.
- ✓ خدمات التسوية والمقاصة المتعلقة بالاصول المالية بما في ذلك الأوراق المالية والمشتقات والأدوات الأخرى القابلة للتفاوض.
- ✓ تقديم وارسال المعلومات المالية وميكنة البيانات المالية وخدمات الرامج الجاهزة المرتبطة بها بواسطة مقدمي الخدمات المالية الاخرى.
- ✓ تقديم الاستثمارات والوساطة المالية والخدمات المالية المساعدة الاخرى وذلك لكافة الانشطة سالفة الذكر، وبما يشمل الخدمات المرجعية للمعلومات عن العملاء لاغراض الاقراض وتحليل الائتمان واجراء البحوث وتقديم المشورة للاستثمار وادارة المحافظ للاوراق المالية وكذلك تقديم الخدمات الاستشارية في مجال التملك واعادة الهيكلة ووضع الاستراتيجيات للشركات والمؤسسات.

¹. عبد المطلب عبد الحميد، الجات واليات منظمة التجارة العالمية من اورجواي لسياتل وحتى الدوحة، مرجع سابق، ص ص: 136-138.

². عدادي توفيق، مرجع سابق، ص 91.

الفرع الثالث: وثيقة التفاهم الخاصة بالخدمات المالية

1- مضمون مذكرة التفاهم: مذكرة التفاهم بشأن الالتزامات في الخدمات المالية (مذكرة) هي وثيقة، على عكس الملحق، ليست جزءاً لا يتجزأ من الجاتس. وهو يعكس رغبة عدد معين من البلدان في الاشتراك، فيما يتعلق بالقطاع المالي، في معايير تتجاوز معايير الجاتس من حيث فتح الأسواق وتحريرها. في الواقع، هذه المعايير، التي تذهب إلى أبعد من ذلك بكثير وأكثر تفصيلاً من تلك المنصوص عليها في الجزء الثالث من الجاتس بشأن التزامات محددة (أي المادتان السادس عشر والسابع عشر بشأن الوصول إلى الأسواق والمعاملة الوطنية)، ليست إلزامية لجميع الأعضاء. فقط أولئك الذين قرروا الانضمام بجرية هم من يخضعون لتخصصاتها. بشكل عام، فإن الدول الأعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) هي فقط التي وافقت على الاشتراك في الالتزامات الأكثر صرامة في المذكرة.¹

2- بعض الضوابط القانونية التي تحكم مذكرة التفاهم:

أ - الالتزام بالوضع الراهن: هذا الالتزام مفاده؛ عدم جواز اتخاذ أي تدبير في المستقبل لم يتم النص عليه صراحة في جداول التزامات العضو المحددة. بمعنى أن تقييد كل عضو بما يدرجه من قيود في جداول التزاماته المحددة؛ دون أن ينصرف هذا التقييد إلى رغبة هذا العضو في إزالة قيود منصوص عليها في جداول التزاماته المحددة.²

ب - المعاملة الوطنية: لطالما كان الوصول إلى أنظمة ما أو مؤسسات معينة، مثل نظام التسوية والمقاصة أو البورصة، عنصراً مهماً، كما أنه من الضروري وصول مورد خدمات مالية لعضو ما إلى السوق المالية لعضو آخر. تحدد المذكرة التزامات الأعضاء في هذا الصدد. يشترط، بموجب الشروط والأحكام التي تمنح المعاملة وطنية، أن يمنح العضو موردي الخدمات المالية لعضو آخر مؤسس في نطاق إقليمه إمكانية الوصول إلى أنظمة التسوية والمقاصة التي تديرها المؤسسات العامة، بالإضافة إلى تسهيلات التمويل وإعادة التمويل الرسمية المتاحة في المعاملات التجارية العادية. إن هذا الالتزام لا يشمل حق مقدم الخدمة المالية للعضو في الوصول إلى المقرض الأخير لعضو آخر. يتم تنفيذ هذا الدور بشكل عام من قبل البنك المركزي للعضو، والذي لديه القدرة على التدخل لتجنب، على سبيل المثال، إفلاس مؤسسة مصرفية واحدة أو أكثر وبالتالي منع حدوث أزمة مالية كبيرة. وعليه، تنص المذكرة على أنه في حالة قيام كيان تابع لأحد الأعضاء بممارسة هذا الدور كمقرض أخير، فإنه ليس ملزماً بالتدخل فيما يتعلق بمؤسسة مالية تابعة لعضو آخر. على الرغم من عدم وجود التزام، فمن الواضح أنه يمكن أن يتدخل إلى الحد الذي يعتبر ذلك مناسباً أو ضرورياً.³

بشكل عام فقد تضمن هذا التفاهم طلباً من الدول الأعضاء بالعمل على إزالة، أو الحد من الإجراءات

¹ . Éric H. Leroux, op.cit , p394.

² . محمود ابراهيم محمود فياض، مرجع سابق، ص 92

³ . Éric H. Leroux, op.cit , p p :405-406.

والتدابير التي من شأنها تقييد عمل موردي الخدمات المالية الأجانب . من خلال تفعيل مبدأ عدم التمييز بين موردي الخدمات الوطنيين، والأجانب، وإزالة كافة الإجراءات التمييزية التي تحد من انتشار عمل موردي الخدمات الأجانب، داخل أراضي الدول الأعضاء، والحد من كافة الإجراءات التي تؤثر على قدرة موردي الخدمات الأجانب، في العمل في الأسواق الوطنية . بالرغم من توافق تلك الإجراءات مع الاستثناءات التي أقرتها اتفاقية الجاتس.¹

ج- النفاذ إلى الاسواق: جاء هذا الضابط متضمنا مجموعة من العديد من الالتزامات الواجب العمل بها عند العمل بهذا المبدأ وتشمل:²

✓ **الحقوق الاحتكارية:** تفرض المادة الثامنة من الجاتس التزامات معينة على الأعضاء فيما يتعلق بالاحتكارات التي يصرحون بها أو يحافظون عليها. على وجه الخصوص؛ بحيث أنه لا يجوز للمورد الاحتكاري، فيما يتعلق بتزويد الخدمة الاحتكارية، التصرف بشكل غير متناسب مع التزامات العضو المتأثر فيما يتعلق بمعاملة الدولة الأولى بالرعاية والتزاماته. تضيف المذكرة إلى ذلك من خلال النص على أنه يجب على العضو أن يدرج في جدول حقوق الاحتكار الموجودة في ذلك الوقت في قطاع الخدمات المالية ويجب أن يسعى إلى إلغاء أو تقليص نطاقها. كما تم تحديد أن هذا الالتزام ينطبق فيما يتعلق فقط بالأنشطة التي يقوم بها كيان عام لحساب أو بضمنان الدولة أو باستخدام الموارد المالية للدولة. وتجدر الإشارة، مع ذلك، إلى أن المذكرة لا تفرض التزاماً صارماً بإلغاء أو تقليص نطاق حقوق الاحتكار. في الواقع، يلتزم العضو فقط "بالسعي" لإزالة أو تقليص نطاق هذه الحقوق، وهو ما يشكل فقط ما يسمى بالالتزام بذل أقصى الجهود.

✓ **الاسواق العامة:** بموجب الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات (الجاتس)، لا يخضع الأعضاء للالتزام بمعاملة الدولة الأولى بالرعاية أو التزام بالمعاملة الوطنية فيما يتعلق بالمشتريات الحكومية، غير ان المذكرة تنص على التزامات معينة في مجال شراء الخدمات المالية من قبل الجهات الحكومية. بموجب الفقرة (B2) من المذكرة، يلتزم العضو بضمنان امثال مؤسساته العامة التي تحصل على خدمات مالية في أراضيه، بالالتزام بمعاملة الدولة الأولى بالرعاية والتزام المعاملة الوطنية تجاه موردي الخدمات لاي عضو آخر تم تأسيسه على أراضيه.

✓ **تجارة عبر الحدود:** بموجب الأحكام العامة لاتفاقية الجاتس، للعضو الحرية في تقديم التزامات محددة أو غير محددة فيما يتعلق بالتجارة عبر الحدود في الخدمات المالية. ومع ذلك، وبموجب المذكرة، يتعهد العضو بمنح حد أدنى من الوصول إلى سوقه فيما يتعلق بأول طريقتين لتزويد الخدمات المالية، وهما التوريد عبر الحدود والاستهلاك في الخارج. على هذا النحو، فيما يتعلق بالنمط الأول، يشترط أن يسمح العضو لموردي الخدمات المالية غير المقيمين بتزويد أنواع معينة من الخدمات المالية، بصفة مالك، من خلال وساطة وكيل، او بصفته وكيل، وهي محدودة نوعاً ما كالتأمين ضد المخاطر المتعلقة بالنقل البحري، والنقل الجوي التجاري، وإطلاق

¹ . محمود ابراهيم محمود فياض، مرجع سابق، ص 93.

² . Éric H. Leroux, ibid , p p :.396-400.

المركبات الفضائية والسلع في العبور الدولي؛ إعادة التأمين ، بالإضافة إلى بعض خدمات التأمين الإضافية؛ توفير ونقل المعلومات المالية ومعالجة البيانات المالية من قبل مقدمي الخدمات المالية الأخرى؛ الخدمات الاستشارية والخدمات المساعدة الأخرى، باستثناء الوساطة ، فيما يتعلق بالخدمات المصرفية والخدمات المالية الأخرى (باستثناء التأمين)

خاتمة

ان الاهمية المتزايدة لتجارة الخدمات لا تظهر فقط من خلال بعض المؤشرات الاقتصادية المألوفة كالمساهمة في الناتج المحلي الاجمالي وغيره من المؤشرات ؛ بل يمكن تظهر جليا من خلال التطور المتزايد في عدد الدول المنضمة للاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات من جهة، او من خلال التطور المتزايد في عدد الترتيبات الاقليمية على اختلاف اشكالها وتعقيدها . ورغم ان اتجاهات التجارة تميل لصالح الدول المتقدمة (غالبيتها اعضاء في اتفاقية الجاتس) في معظم اوجه النشاط التجاري الخدماتي ؛ الا ان الدول النامية استطاعت ان تحقق بعض المكاسب والتي تتباين درجتها واهميتها حسب الدول، هذه الاخيرة كذلك تتباين درجة تقيدها لتجارة من دولة لاخرى رغم مطالبات الدول الصناعية لها بمواصلة تحريرها. هذا التأخر المصاحب بإجراءات تحوطية ترجع أساسا إلى الآثار السلبية التي خلفتها عملية التحرير والتي تبدو واضحة المعالم خاصة اذا تكلمنا عن القطاع المالي وتبعات تحريره المرتبطة اساسا بالازمات المتعاقبة (ازمات الصرف، ازمة الرهن العقاري وغيرها) والتي عصفت بالكثير من الدول بغض النظر عن مستوى تقدمها وتطورها.



الفصل الثاني:
مدخل نظري للتنافسية في القطاع المصرفي

تمهيد

تتميز البيئة الحالية للأعمال بالتغير السريع وذلك راجع للتطورات الاقتصادية والسياسية التي تشهدها الساحة العالمية، ونتيجة لمجموعة من المتغيرات المدرجة ضمن مفهوم العولمة، بما فيها من سياسات التحرير التجاري، والنمو المضطرد في تكنولوجيا الإعلام والاتصال، أصبحت المؤسسة الاقتصادية في صراع حقيقي من أجل البقاء أولاً و تحقيق المنافسة من خلال تنافسية منتجاتها (سلع أو خدمات) في الأسواق الداخلية، وكذلك الخارجية على حد السواء.

تتحقق التنافسية من خلال امتلاك المؤسسات لما يسمى بالميزة التنافسية، هذه الأخيرة التي أصبحت معظم منظمات الأعمال تسعى للانفراد بها من خلال البحث عن مصادرها المختلفة، التي تتباين ما بين المصادر الداخلية (على سبيل المثال، من خلال تحليل سلاسل القيمة) و المصادر الخارجية (على سبيل المثال، من خلال التكنولوجيا)، وكلما تمكنت أي منظمة من اكتساب ميزة تنافسية جديدة مكنها ذلك من احتكار السوق.

تعمل البنوك كغيرها من منظمات الأعمال في الوقت الراهن في وسط يتميز بالمنافسة الشديدة، خاصة مع تنامي ظاهرة الاندماج انتشاراً، توسع البنوك الكبيرة و الشاملة و ظهور مؤسسات مالية جديدة تتميز بتنوع مصادر تمويلها وتنوع أنشطتها مما يستدعي العمل على السير ومحاكاة المنظمات الأخرى بالاهتمام لموضوع التنافسية والعمل على ضمان تنافسية منتجاتها وخدماتها مع الأخذ بعين الاعتبار البيئة المميزة للقطاع المصرفي في حد ذاته.

المبحث الأول: مفهوم التنافسية

إن مفهوم التنافسية يختلف باختلاف مستوى التحليل ؛ بحيث يركز عموماً على ثلاث مستويات رئيسية انطلاقاً من المؤسسة كلبنة أساسية ثم إلى مستوى أعلى ؛ بحيث يركز على الصناعة ما أو فرع النشاط وأخيراً إلى مستوى أوسع و أكثر شمولاً ؛ بحيث يشمل منطقة أو يتعدى إلى المستوى الدولي مع الإشارة إلى أن هناك علاقة وثيقة بين جميع هذه المستويات ؛ بحيث تحدد بعض المتغيرات البيئية الداخلية والخارجية إمكانيات المؤسسة في البقاء والمنافسة. من جهة أخرى، يرتبط الأداء الاقتصادي للمؤسسة بأداء قطاع الصناعة أو دولة ما على نطاق دولي.

المطلب الأول: مستويات التنافسية

الفرع الأول: التنافسية في مدارس الفكر الاقتصادي

يركز الفكر الكلاسيكي بشكل أساسي على القدرة التنافسية على المستوى الكلي أي على المستوى الوطني أو الإقليمي أو الدولي، بينما يركز المنهج الكلاسيكي الجديد على المستوى الجزئي (المؤسسة أو المنشأة) وهناك أيضاً العديد من المفاهيم والنظريات الحديثة للقدرة التنافسية، والتي تشمل على وجه الخصوص أفكار بول كروغمان (نظرية الجغرافيا الاقتصادية الجديدة) ومايكل بورتر (نظرية الإدارة).¹

مهما اختلفت النظريات الاقتصادية في طرحها لمسألة التنافسية فإنه يمكن تصنيف أفكارها إلى ثلاث مجموعات متميزة كالتالي:²

1- منظور الاقتصاد الكلي: تعتمد هذه المدرسة الفكرية على نظرية وسياسة الاقتصاد الكلي التي تشير إلى أن سعر الصرف هو عامل رئيسي في تحديد قدرة الدولة على خلق ظروف الاقتصاد الكلي المناسبة لتحقيق القدرة التنافسية الدولية. يرتبط تقدير ارتفاع سعر الصرف الحقيقي بخسارة القدرة التنافسية الدولية لبلد ما، في حين أن انخفاض سعر الصرف الحقيقي يعني حدوث التحسن. إن المقاييس والمؤشرات المرتبطة بهذا التعريف تشمل: السعر النسبي للسلع غير القابلة للتداول إلى السلع التجارية، أسعار الصرف الفعلية الحقيقية، أسعار المستهلك النسبية، تكاليف العمالة النسبية للوحدة في قطاع التصنيع. أكثر هذه المقاييس شيوعاً وأكثرها استخداماً هو سعر الصرف الفعلي الحقيقي نظراً لسهولة توفير البيانات الخاصة به. تم انتقاد منظور الاقتصاد الكلي لاستخدامه فقط الأسعار النسبية أو مؤشرات تكلفة الوحدة في قياسه للقدرة التنافسية حيث لم تؤخذ العوامل غير السعرية مثل القدرات التكنولوجية وقدرة الشركات على المنافسة عند التسليم في الاعتبار، كما أن هناك مجال محدود لسياسة الحكومة نظراً لأنها تعتمد بشكل أساسي على سعر الصرف لتصحيح اختلالات ميزان المدفوعات واستعادة ربحية الصفقات

¹ . Tomasz Siudek, Aldona Zawojka, **COMPETITIVENESS IN THE ECONOMIC CONCEPTS, THEORIES AND EMPIRICAL RESEARCH**, ACTA, Oeconomia 13 (1), 2014, pp:95-96.

² . Zahari Goranov ; **COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL FIRMS**; International Journal of Economics, Commerce and Management; Vol. V, Issue 2, February 2017, pp:148-152.

التجارية بالنسبة إلى السلع غير التجارية والخسارة في القدرة التنافسية. ومع ذلك ، فإنه لا يعالج تلك العوامل التي تعيق قدرة الشركات على النجاح في البلدان النامية مثل ضعف البنية التحتية والافتقار إلى المهارات العلمية والهندسية

2- منظور إستراتيجية الأعمال: على عكس النهج الأول الذي يعتمد على أسس اقتصادية، فإن نهج إستراتيجية الأعمال يهتم بقضايا التنافس بين الشركات والاستراتيجيات التي تتبناها الشركات لأنها تتنافس مع بعضها البعض محليًا ودوليًا. حاول بورتر، أحد المؤيدين الرائدة لهذه المدرسة الفكرية، دراسة العلاقات الاقتصادية الدولية للدول عن طريق نظرية إستراتيجية الأعمال على المستوى الجزئي. وفقًا لـ Porter، فإن القدرة التنافسية والإنتاجية هي نفسها، لأنه حسب رأيه "المفهوم الوحيد ذو الدلالة للقدرة التنافسية على المستوى الوطني هو الإنتاجية الوطنية"، نظرًا لحقيقة أن الإنتاجية ترتبط في المقام الأول بازدهار الأمة وتحسن مستوى المعيشة فيها. قام بتطوير "نموذج الماس" الذي حدد فيه العوامل الأربعة المترابطة والضرورية للحفاظ على القدرة التنافسية، كما تعمل الحكومة كوسيط فعال في هذا النموذج لتشجيع الشركات على أن تصبح قادرة على المنافسة وخلق البيئة التي تمكنها من زيادة الإنتاجية وتصبح أكثر قدرة على المنافسة من خلال تحسين البنية التحتية والاستثمار في التعليم المتخصص والهندسة إلخ.

3- منظور التكنولوجيا والابتكار: تعتبر التقنية منذ فترة طويلة عاملاً مهماً للتنافسية في الأسواق العالمية. تقدم

منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية تعريفًا موجزًا لدور التقنية والابتكار في المنافسة العالمية على المستويين الاقتصادي والجزئي والكلبي، تشير القدرة التنافسية في الاقتصاد الجزئي إلى قدرة الشركات على استخدام التقنية وجودة وأداء المنتجات. وعلى المستوى الكلي، تشير إلى القدرة التنافسية للدولة على تقديم منتجات تستوفي شروط ومعايير المنافسة الدولية وفي الوقت نفسه تعظم الناتج المحلي الحقيقي للفرد . يقر منظور التقنية والابتكار أن الدول النامية تستطيع الوصول إلى التقنيات الحديثة ولكن دورها يقتصر عادة على استخدام التقنية المستوردة بدلًا من إنتاجها. وهناك تصور مشترك بين كتاب الاقتصاد الكلاسيكي الجديد وهو أن التراكم الناجح للتقنيات في الدول النامية يعتمد على تدفق مستمر وسلس للمعرفة الجديدة عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر. ¹ والقدرة على تبني هذه التكنولوجيا (من خلال التدريب والبحث والتطوير)، مما يؤدي إلى نوع من الإتقان والتحسين والذي يؤدي إلى الابتكار. تتطلب عملية الابتكار والتعلم التفاعل بين المؤسسات المختلفة (الشركات والحكومة والمؤسسات الداعمة والجهات الفاعلة الأخرى) داخل النظام الوطني الابتكاري. والحكومة لها دور فعال في خلق القدرة التنافسية في ظل هذا المنظور، ويعتبر مؤشر القدرة التنافسية للصناعات التحويلية أحد المقاييس الرئيسية المرتبطة بهذا المنظور؛ بحيث يستخدم هذا الأخير لقياس القدرة التنافسية للصناعات المصنعة في البلدان، ويعد ابتكار هذا المؤشر تحديًا إلى حد ما نظرًا لأنه من الصعب تحديد المعايير التي يجب استخدامها لاختيار الصناعات كثيفة التقنية. من المقاييس الأخرى التي تندرج تحت هذه المدرسة الفكرية هي مؤشرات حصة السوق. يمكن أن يختلف التحليل باستخدام حصص

¹ لبي علي آل الخليفة، التنافسية الدولية ومؤشرات قياسها - دراسة حالة مملكة البحرين، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: للاقتصاد والإدارة، مجلد

السوق بشكل كبير اعتمادًا على النطاق المعتمد، نظرًا لأن حصص السوق يمكن أن تكون نسبة صادرات بلد ما إلى الصادرات العالمية، أو إلى صادرات منطقة معينة أو حتى إجمالي الشركاء التجاريين الرئيسيين لصادرات الدولة ما¹ والجدول التالي يلخص أهم النظريات الاقتصادية ومعالجتها لمفهوم التنافسية كما يلي:

¹ . Zahari Goranov , op.cit.153.

الجدول رقم (06): التنافسية في إطار بعض النظريات الاقتصادية

أساسيات	بلد المنشأ	المنظرين	المفاهيم/ النظريات
المفاهيم الكلاسيكية والنظريات			
يمكن لكل طرف في التجارة الدولية ان يستفيد من مزايا التخصص في إنتاج السلع التي يتمتع فيها بميزة مطلقة، بحيث تصدر كل دولة السلع التي تنتجها بأقل التكاليف، والعكس بالنسبة للإيرادات.	سكتلندا	ادام سميث	مفهوم اليد الخفية
يمكن لكل بلد الاستفادة من الإجارة الخارجية حتى لو كان يفتقر لأي ميزة مطلقة، ويحتاج فقط لميزة نسبية في أي سلعة لمبادلتها مع الخارج	انجلترا	دافيد ريكاردو	المزايا النسبية
تتخصص الدولة في إنتاج وتصدير تلك السلع التي تتطلب استخداما مكثفا نسبيا لعوامل الإنتاج المحلية الوفيرة، وسيصدر البلد الذي يحتوي على وفرة من رأس المال نسبيا سلعا كثيفة رأس المال، بينما سيصدر البلد الذي يتمتع بوفرة العمالة نسبيا سلعا كثيفة العمالة	السويد	هيكشر اوهلين	نظرية وفرة الموارد الطبيعية
النظريات الكلاسيكية الجديدة والمفاهيم المتعلقة بالقدرة التنافسية			
الميزة التنافسية تكون مدفوعة بالابتكارات التي تقدمها الشركة، بحيث تحفز الابتكارات الشركات على المنافسة من اجل الحصول على ميزة تنافسية، والتي بدورها تؤدي إلى التقدم التكنولوجي والنمو الاقتصادي على المستوى الكلي.	و . م . أ	جون كلارك	نظرية المنافسة الفعالة
قدرة الشركة على الابتكار هي المفتاح لتحقيق ميزة تنافسية. ان القدرة على إيجاد الحلول الجديدة والاستعداد لتحمل المخاطر المرتبطة باختبارات السوق تؤكد عملية المنافسة وريادة الأعمال	النمسا	جوزيف شومبيتر	نظرية المقاومة والابتكار
بالإضافة للعوامل الاقتصادية، تنشر القدرة التنافسية للأفراد بالمؤسسات الاجتماعية مثل: السلطات العامة، النقابات العمالية، المؤسسات المالية، المنظمات الاجتماعية والسياسية، الهياكل التنظيمية والعادات والقواعد العامة، والسلوكيات	ألمانيا و. م. أ.	فريدريك ليست ماكس فيبر	تيارات الاقتصاد المؤسسي
المفاهيم والنظريات المعاصرة للقدرة التنافسية			
نمو الإنتاجية هي المحرك الأساسي للقدرة التنافسية. ترتبط التنافسية الدولية بالمستوى المعيشي المرتفع	و.م.أ.	بول كروغمان	افكار كروغمان
تعتمد القدرة التنافسية على الإنتاجية في المدى الطويل، والتي تتطلب ريادة الأعمال التي تدعم الابتكار المستمر في المنتجات والعمليات والإدارة. تشمل الشروط الأربعة الأساسية التي تقود القدرة التنافسية العالمية لشركات الدولة:	و.م.أ.	ميشال بورتر	نظرية بورتر

المراجع: من إعداد الباحث بالاعتماد على المرجع:

Tomasz Siudek, Aldona Zawajska, **COMPETITIVENESS IN THE ECONOMIC CONCEPTS**, THEORIES AND EMPIRICAL RESEARCH, ACTA, Oeconomia 13 (1), 2014, pp:94-95.

الفرع الثاني: أنواع التنافسية

لم تعد التنافسية مجرد الإنتاج بأقل التكاليف بل تعدت ذلك في اقتصاد تنافسي معولم إلى ترسيخ مبدأ الجودة/ التميز، وهو ما يسمح بالمنافسة بالرغم من ارتفاع التكاليف وبمحتاج النهوض بالجودة والتنوعية إلى موارد بشرية علمية تستطيع السيطرة على التكلفة وإبداع أشكال التميز والإتقان في المنافسة.¹ تأخذ التنافسية أشكالاً مختلفة يمكن حصرها في الأنواع التالية:

1- التنافسية على أساس التكلفة: لطالما هيمنت على النقاش حول القدرة التنافسية مفاهيم السعر (التكلفة) التنافسية. لا يزال بعض السياسيين ووسائل الإعلام يميلون إلى المساواة بين التنافسية والتكاليف المنخفضة، على الرغم من الأدبيات المتزايدة التي تشير إلى أن المبالغة في التأكيد على التكاليف قد تؤدي إلى استنتاجات سياسية مضللة على الأقل بالنسبة للدول الغنية. من الناحية النظرية، لا يعتمد دخول الشركة وخروجها على الأجور ولكن على متوسط التكاليف (التكاليف مقسومة على الإنتاج)، ويتم تحديد الإنتاج على المدى القصير بالتكاليف الحدية (تغييرات التكلفة التي تكبدها الوحدة "الأخيرة" من الناتج). وهذا يعني أن جميع أنواع التكاليف، وليس فقط تكاليف العمالة، وكذلك الإنتاجية هي ذات صلة ببقاء الشركات والصناعات. في الصناعات المتجانسة، تعتبر تكاليف الوحدة أمراً بالغ الأهمية، وأي شركة تتميز بارتفاع تكلفة الوحدة سوف تتسبب لها في خسائر. في الأسواق غير المتجانسة ذات التمايز الرأسي للمنتجات، يمكن للشركات أن تتعايش مع تكاليف مختلفة إذا اختلفت الجودة أو تقييم المستهلك للمنتجات إلى نفس المدى.²

2- التنافسية على أساس الجودة: يسمح هيكل الاقتصاد بتقييم القدرة الآنية التنافسية من خلال الجودة وكذلك الفرص المستقبلية المحتملة. تعد الميزة التنافسية الخاصة بالشركة أمراً بالغ الأهمية لبقاء الشركات الفردية على المدى الطويل، ويمكن إنشاؤها واستدامتها من خلال الابتكار والمهارات. من المرجح أن تكون البلدان الصناعية المتقدمة بشكل خاص ذات الدخل المرتفع قادرة على المنافسة على المدى الطويل في الصناعات التي تكون فيها الربحية أعلى مثل المنتجات غير المتجانسة والاعتماد على المنافسة من خلال الجودة بدلاً من الأسعار. وبالتالي، فإن الشركات في البلدان ذات الدخل المرتفع تكون في وضع أفضل على المدى الطويل إذا كان مركز البيع الخاص بها مستمداً من الريادة في التكنولوجيا أو مهارات الموظفين بدلاً من العمالة الرخيصة أو رأس المال المادي أو الطاقة. فمن المرجح أن تكون معدلات النمو أعلى في الصناعات التي يكون فيها الابتكار والمهارات العالية والمنافسة في الجودة وخصائص المنتج الجديدة (مثل المحتوى البيئي) أمراً مهماً.³

¹. عبد الحكيم عبد الله النصور، الاداء التنافسي لشركات صناعة الأدوية الأردنية في ظل الانفتاح الاقتصادي، أطروحة دكتوراه في الاقتصاد

والتخطيط، غير منشورة، كلية الاقتصاد، جامعة تشرين، سورية، 2009، ص 19.

². Karl Aiginger, Susanne Bärenthaler-Sieber, Johanna Vogel, Competitiveness under New Perspectives, Working Paper no 44, welfare wealth work for europe project, 2013, p19

³. Karl Aiginger, Susanne Bärenthaler-Sieber, Johanna Vogel, idem, p 20.

- ✓ ويتطلب التنافس بالجودة عدة مقومات تتمثل في:¹
- ✓ استلها م حاجات وتوقعات العملاء كأساس لتصميم المنتجات وكافة وظائف ونظم الشركة؛
- ✓ جعل الجودة على أساس رأس أولويات الإدارة العليا؛
- ✓ زرع وتنمية ثقافة الجودة متضمنة حتمية الأداء السليم من المرة الأولى؛
- ✓ تصميم سليم للمنتجات وتنفيذ سليم للتصميمات؛
- ✓ تطوير علاقات إستراتيجية مع الموردين؛
- ✓ تبني مفهوم التحسين المستمر تحت مظلة إدارة الجودة الشاملة.

3- التنافسية على أساس النتائج: لا ينبغي تقييم القدرة التنافسية من خلال النظر إلى المدخلات المناسبة (التكاليف والإنتاجية) أو المدخلات على نطاق أوسع أي ليشمل (المهكل والقدرات) وحدها. بدلاً من ذلك يجب أن يُستكمل ذلك بتقييم النتائج تم قياس القدرة التنافسية للنواتج. في البداية تم استخدام أرصدة التجارة (الميزان التجاري) أو الحساب الجاري، على اعتبار أن البلدان التي تعاني العجز غير قادرة على المنافسة. وقد تراجعت أهمية مؤشر الميزان الخارجي لاحقاً؛ بحيث تميل البلدان سريعة النمو إلى أن يظهر عجز في ميزانها تجاري، كما أن الحسابات الجارية للدول الأعضاء لا تعكس أي معنى في وجود التكاملات (توحيد العملات)، علاوة على ذلك، كان يُنظر أحياناً إلى الفوائض الكبيرة في بعض البلدان على أنها نتيجة لدوافع سياسية لمنع ارتفاع قيمة العملة ("التلاعب بالعملة") والعودة للسياسات التجارية.

وهكذا بدأت التقييمات الأساسية للنتائج على أساس نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي كمؤشر رئيسي للقدرة التنافسية، ثم أضيفت مؤشرات أخرى كمستوى التوظيف، و في سياق الانتقال إلى مسار أكثر شمولية تم إضافة البعد الاجتماعي والاستدامة البيئية؛ بحيث تتضمن "الدعامة الاجتماعية" الحد من الفقر من خلال التحويلات، والحد من الفروق في صافي الدخل من خلال الضرائب التصاعدية، وضمان المعاشات التقاعدية فوق مستوى الفقر، وتحقيق المساواة بين الجنسين، وتوفير وصول واسع إلى النظام الصحي. أما الاستدامة البيئية فيتم تقييمها من حيث انبعاث ثاني أكسيد الكربون وكثافة الطاقة أو حصة كبيرة من الطاقة المنتجة من مصادر متجددة. إذا كان ينبغي أن يكون مسار النمو مستداماً، أي بما يتماشى مع الحدود الفيزيائية الحيوية للعالم، فيجب إضافة هذه الأهداف إلى الناتج المحلي الإجمالي في تحليل القدرة التنافسية الناتجة.²

المطلب الثاني: مفهوم التنافسية على مستوى المؤسسة

¹ احمد سيد مصطفى، التنافسية في القرن الحادي والعشرين، دار الكتب، القاهرة، 2003، ص18

² Karl Aiginger, Susanne Bärenthaler-Sieber, Johanna Vogel, op.cit, p21

يذهب الكثير من الباحثين وعلى رأسهم كل من بورتر وكروغمان إلى اعتبار المستوى المؤسسي أنه المستوى الأنسب لتطبيق مفهوم التنافسية، انطلاقاً من الاعتقاد أن المؤسسة هي اللبنة الأساسية للاقتصاد، وأن التنافس بين الدول ينشأ مبدئياً من خلال التنافس بين المؤسسات.

الفرع الأول: تعريف التنافسية

التنافسية على مستوى المؤسسة تشير إلى قدرتها على تلبية الرغبات المختلفة والمتنوعة للمستهلكين، وذلك بتوفير منتجات وخدمات ذات جودة معينة وسعر معين، بشكل أكثر كفاءة من المنافسين الآخرين في السوق، ويستطيع المشتري شراءها من جميع أنحاء العالم مما يحقق نجاحاً مستمراً للشركات على الصعيد العالمي والصعيد المحلي، في ظل غياب الدعم والحماية من قبل الحكومة، وذلك من خلال رفع إنتاجية عوامل الإنتاج المستخدمة.¹

تعرف التنافسية على أنها قدرة الشركة على التكيف بنجاح مع التغيرات البيئية وخلق مزايا من خلال المزيج التسويقي وإظهار تفوق في الأداء مقارنة مع المنافسين.²

تشير تنافسية المؤسسات إلى قدرة هذه الأخيرة على تحقيق نتائج تفوق المعدل الذي تحققه نظيراتها في نفس القطاع، فهي تعكس قدرتها على الصراع من أجل البقاء، ومن أجل رفع الحصة السوقية، لذلك فالمؤسسة التنافسية هي التي تستطيع أن تحقق أحسن نتيجة من حيث الثنائية معدل النمو / الحصة السوقية، ذلك أن المؤسسة يمكن أن تسجل نمو في رقم أعمالها نتيجة نمو القطاع بصفة عامة ولكنها قد تحقق تراجع في الحصة السوقية ما يعني ضعفها تنافسياً.³

كما تعرف بأنها القدرة على الصمود أمام المنافسين بغرض تحقيق الأهداف من ربحية، نمو، استقرار، توسع، ابتكار و تجديد، حيث تسعى المؤسسات ورجال الأعمال بصفة مستمرة إلى تحسين المراكز التنافسية بشكل دوري نظراً لاستمرار تأثير المتغيرات العالمية والمحلية، وتتحقق التنافسية من خلال مجموعة المتغيرات منها: التحكم في عناصر التكاليف، إدارة الجودة الشاملة، تجديد المنتجات والتعبئة والتغليف، تخفيض الأسعار، إرضاء العملاء والبحث عن عملاء جدد، الاتصالات التسويقية، المقارنات التطويرية.⁴

من خلال التعاريف السابقة يمكن القول أن التنافسية على مستوى المؤسسة ترتبط بقدرتها على تلبية رغبات المستهلك من السلع والخدمات بالاعتماد على عنصرى السعر والجودة لتمتد لعنصر الوقت مع إمكانيتها في المحافظة على موقعها التنافسي والاستمرار في تحسينه.

¹. المرصد الوطني للتنافسية، التنافسية في الفكر الاقتصادي، سورية، 2011، ص 04.

². ظاهر لفا عافت النويران، اثر إدارة الجودة الشاملة على القدرة التنافسية للمنشآت الصناعية: دراسة تطبيقية على شركات الأسمدة الأردنية مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، العدد 17، 2017، ص 122.

³. زواو ضياء الدين، دور اليقظة الإستراتيجية في تحسين تنافسية المؤسسة: دراسة تطبيقية على بعض المؤسسات الاقتصادية رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2012، ص 72.

⁴. فريد النجار، المنافسة والترويج التطبيقي، مؤسسة شباب الجامعة للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2000، ص 11-12.

الفرع الثاني: مؤشراتها

هناك مجموعة من المؤشرات التي تعكس القدرة التنافسية للمؤسسة، ومن أبرزها:¹

1- تكلفة الصنع: تشكل تكلفة الصنع المتوسطة قياسا إلى تكلفة المنافسين الآخرين مؤشرا كافيا على التنافسية في فرع نشاط ذو إنتاج متجانس ما لم يكن ضعف التكلفة على حساب الربحية المستقبلية للمؤسسة، ويمكن لتكلفة وحدة العمل أن تمثل بديلا جيدا عن تكلفة الصنع المتوسطة عندما تكون تكلفة اليد العاملة تشكل النسبة الأكبر من التكلفة الإجمالية، غير أن هذه الوضعية نادرة الحدوث.

2- الإنتاجية الكلية للعوامل: تمثل الإنتاجية الكلية للعوامل مؤشرا على فاعلية المؤسسة في تحويل عوامل الإنتاج إلى منتجات، غير أن هذا المفهوم لا يوضح مزايا ومساوئ تكلفة عناصر الإنتاج فإذا كان هذا الأخير يقاس بوحدات فيزيائية مثل الأطنان أو عدد ما من سلعة ما فإن الإنتاجية الإجمالية للعوامل لا توضح شيئا حول جاذبية المنتجات المعروضة من طرف المؤسسة.

3- الحصة من السوق: يمكن للمؤسسة ما أن تحقق أرباحا وتستحوذ على جزء مهم من السوق المحلية بدون أن تكون تنافسية على المستوى الدولي ويحدث هذا عندما تكون السوق المحلية محمية بحواجز تصد التجار الدوليين، وكلما كانت التكلفة الحدية للمؤسسة ضعيفة بالقياس إلى منافسيها كلما كانت حصتها من السوق أكبر وربحيتها أعلى مع افتراض تساوي العوامل الأخرى. فالحصة السوقية تترجم المزايا في الإنتاجية أو في تكلفة عوامل الإنتاج، خاصة إذا ما تم ربطها مع هدف الربحية الأعلى، ويمكن أن تحقق المؤسسة أرباحا فوق المعتاد بسبب حصتها الكبيرة في السوق إذا ما اقترن ذلك باستخدام موارد إضافية تساعدها في توسيع مجال نشاطها وتنمية حصتها في السوق.

4- الربحية: تشكل الربحية مؤشرا هاما يدل على التنافسية الحالية للمؤسسة، وكذلك تشكل الحصة من السوق مؤشرا على التنافسية إذا كانت المؤسسة تعمل على تنظيم أرباحها، أي أنها لا تتنازل عن الربح لمجرد غرض رفع حصتها في السوق، ويمكن للمؤسسة أن تكون تنافسية في سوق تتجه هي ذاتها فيه نحو التراجع، وفي هذه الحالة فإن التنافسية الحالية لن تكوم ضمانا لربحيتها في المستقبل.

الفرع الثالث: الميزة التنافسية

ينظر إلى الميزة التنافسية على أنها قدرة المؤسسة على صياغة وتطبيق الاستراتيجيات التي تجعلها في مركز أفضل بالنسبة إلى المؤسسات الأخرى والعامل في نفس النشاط والتي تتحقق من خلال الاستغلال الأفضل للإمكانات والموارد

¹ عبد الحق طير، خالد مدخل، التأهيل كمدخل لتحسين القدرات التنافسية للمؤسسات الاقتصادية: دراسة برنامج تأهيل المؤسسات الجزائرية،

الملتقى الوطني الأول حول دعم المنتج الوطني وتفعيل آليات حمايته وتسويقه، أيام: 2-3 ديسمبر، جامعة برج بوعريش، 2013، ص 04

الفنية، والمادية، التنظيمية، بالإضافة إلى القدرات والكفاءات والمعرفة وغيرها التي تتمتع بها المؤسسة والتي تمكنها من تصميم وتطبيق استراتيجياتها التنافسية.¹

كما تعرف على أنها المهارة والتقنية أو المورد المتميز الذي يتيح للمنظمة إنتاج قيم ومنافع للعملاء تزيد عما يقدمه المنافسون ويؤكد تميزها واختلافها عن هؤلاء المنافسين من وجهة نظر العملاء الذين يتقبلون هذا الاختلاف والتميز حيث يحقق لهم المزيد من المنافع والقيم التي تتفوق على ما يقدمه الآخرون.²

الميزة التنافسية تعد خاصية تميز الشركة عن الشركات المنافسة لها من جراء امتلاكها لموارد وعوامل مساعدة بما يمنحها قدرة داخلية حركية تؤسس لها موقفا قويا تجاه الأطراف المختلفة من المنتفعين يتجلى بما تقدمه من سلع وخدمات ذات قيمة متفردة لزيائنها المستهدفين.³ و تتحدد الميزة التنافسية بعنصرين هامين: حجم الميزة التنافسية، نطاق التنافس:

1- حجم الميزة التنافسية: يتحقق للميزة التنافسية سمة الاستمرارية إذا أمكن للمنظمة المحافظة عليها من التقليد من قبل المنظمات المنافسة، وبشكل عام كلما كانت الميزة أكبر كلما تطلبت جهودا أكبر. للميزة التنافسية دورة حياة؛ بحيث تستمر هذه الميزة ما دام المنافسون غير قادرين على تقليدها أو تجاوزها، لكن في ظل التغير السريع و المعقد للبيئة أصبح من الصعب حماية المزايا، وفي حالة ما إذا قلدت أو تجاوزت من قبل المنافسين تصبح مكلفة، ومنه المبدع لا يستفيد من الميزة إلا لوقت محدد، إلى حين إطلاق المنافس لسياسة هجومية، فتبدأ هذه الأخيرة بالزوال ومنه عليه خلق ميزة جديدة أو القيام بتجديد الميزة التنافسية الحالية بإحداث تعديلات عليها.⁴

2- نطاق التنافس:

هناك أربعة أبعاد لنطاق التنافس والتي لها تأثير على الميزة التنافسية:⁵

أ- نطاق القطاع السوقى: ويقصد به مدى تنوع كل من مخرجات المؤسسة والعملاء الذين تقوم بخدمتهم، وهنا يتم الاختيار ما بين التركيز على قطاع (جزء) معين من السوق أو خدمة كل السوق

ب- النطاق الرأسي: يعبر على مدى أداء المؤسسة لأنشطتها سواء كانت الداخلية أو الخارجية، وذلك باعتماد على مصادر التوريد المختلفة، فالتكامل الرأسي المرتفع مقارنة مع المنافسين قد يحدد مزايا التكلفة الأقل أو التمييز،

¹ مصطفى محمود أبو بكر، إدارة الموارد البشرية: مدخل لتحقيق الميزة التنافسية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004، ص 13.

² علي السلمي، إدارة الموارد البشرية الإستراتيجية، دار غريب، مصر، 2001، ص 104.

³ شادي ارشيد الصرايرة، اثر إدارة الجودة الشاملة في تحقيق الميزة التنافسية: دراسة ميدانية على المصارف التجارية الأردنية مجلة دراسات في الاقتصاد والتجارة والمالية/ مجلد 08، العدد 01، 2019، ص 268.

⁴ جهاد بن عثمان، تبنى التدريب كآلية لتحقيق الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، متوفر على الموقع الإلكتروني:

[http:// www.e-biblio.univ-mosta.dz](http://www.e-biblio.univ-mosta.dz) [12/07/2018]

⁵ نبيل مرسي خليل، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، 1998، ص 84.

ومن جانب آخر يتيح التكامل درجة أقل من المرونة للمؤسسة في تغيير مصادر التوريد حالة التكامل الرأسي الخلفي أو منافذ التوزيع في حالة انتهاج المؤسسة لإستراتيجية التكامل الرأسي الأمامي.

ج- النطاق الجغرافي: يعكس عدد الأماكن أو المناطق الجغرافية أو الدول التي تنشط بها المؤسسة، وبالتالي تتنافس فيها، ويسمح هذا النطاق الجغرافي للمؤسسة بتحقيق مزايا تنافسية، وذلك من خلال مشاركتها في تقديم نوعية واحدة من الأنشطة والوظائف عبر عدة مناطق جغرافية مختلفة، أو ما يعرف بأثر مشاركة الموارد، وتبرز أهمية هذه الميزة بالنسبة للمؤسسة التي تعمل على نطاق عالمي ؛ بحيث تقدم منتجاتها ليس على المستوى المحلي فحسب بل في كل مكان في العالم.

د- نطاق الصناعة: وتعكس مدى الترابط بين الصناعات التي تعمل في ظلها المؤسسة، فوجود روابط وعلاقات مشتركة بين مختلف الأنشطة عبر عدة صناعات، من شأنه إتاحة فرص لتحقيق ميزة أو عدة مزايا تنافسية بالنسبة للمؤسسة، فقد يؤدي استخدام أنشطة الإنتاج أو قنوات التوزيع عبر الصناعات المختلفة التي تنشط فيها المؤسسة إلى امتلاكها إلى ميزة تنافسية

لا يمكن الحكم على تنافسية القطاع من خلال إحدى شركات القطاع في تطوير قدراته التنافسية، فعليه يتوجب مبدئياً تحديد فروع القطاع الاقتصادي محل الدراسة، ثم تقييم القدرات التنافسية لهذا الفرع من خلال قدرة الشركات والمؤسسات المكملة لبعضها البعض على مستوى الفرع في تحقيق مزايا تنافسية تتجسد من خلال قدرتها على الحفاظ وزيادة مكانتها في السوق الدولية.¹

الفرع الأول: تعريف التنافسية على مستوى القطاع

هناك تعاريف مختلفة للتنافسية على المستوى فرع النشاط او الصناعة، فيما يلي أهمها:
حسب فلايتارسكي فإن التنافسية هي قدرة القطاع أو الصناعة أو الفرع على تصميم وبيع سلعها بالسعر والجودة وخصائص أخرى تكون أكثر جاذبية من الخصائص الموجودة في السلع التي يقدمها المنافسون الآخرون.²
تعرف تنافسية قطاع ما على أنها قدرة مؤسسات قطاع صناعي معين في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكومية، وبالتالي تميز الدولة في تلك الصناعة.³
كما تعرف التنافسية على المستوى القطاعي بأنها المدى التي يستطيع عنده قطاع الأعمال إشباع احتياجات العملاء من مجموعات مناسبة من خصائص المنتج، الخدمة، السعر، الجودة، الابتكار... الخ.⁴
من خلال التعاريف السابقة نجد أن التنافسية على مستوى القطاع تعني قدرة مجموعة الشركات والمؤسسات التي تزاول نشاطها في نفس الصناعة على إشباع حاجات زبائنها بالاعتماد على مجموعة معايير تأتي في مقدمتها السعر والجودة والتي تمكنها من تجاوز خصائص الخدمات والسلع المقدمة من طرف الشركات الأخرى.

الفرع الثاني: محددات التنافسية على مستوى القطاع

يقصد بالقطاع مجموع المنشآت التي تعرض منتجات يمكن أن تحل إحداها محل الأخرى، وحسب الاقتصاديين يكون منتوجان تبادليان إذا كان لهما مرونة تقاطعية مرتفعة (عند ارتفاع سعر المنتج الأول فإن الطلب على المنتج الثاني يرتفع، والعكس صحيح). وقد قام بورتير بوضع نموذج يحدد القوى المؤثرة على الصناعة من خلال الشكل الموالي:

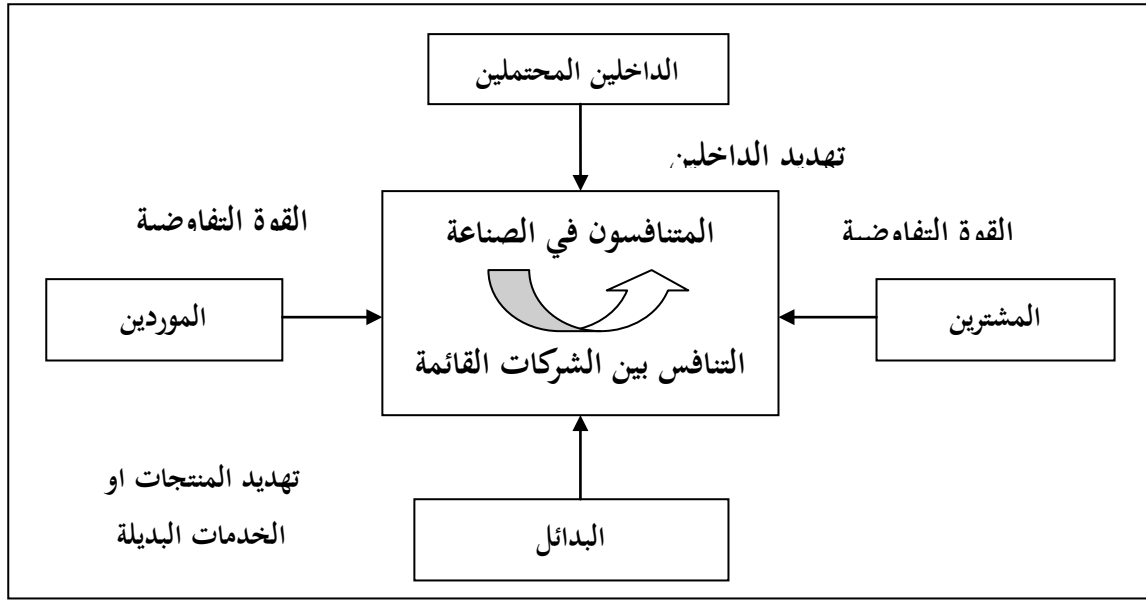
الشكل رقم (05): القوى الخمس لبورتر

¹ عبد القادر عبيدي، تنافسية اقتصاديات الدول العربية في ظل تحرير التجارة الدولية: 2005-2014، أطروحة دكتوراه، غير منشورة، جامعة قاصدي مرياح، ورقلة، الجزائر، 2017/2016، ص 21.

² Tomasz Siudek, Aldona Zawojka, *op.cit.*, p.93.

³ كمال رزيق، فارس مسرور، تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، مداخلة ضمن الملتقى الوطني الاول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، جامعة قاصدي مرياح، ورقلة، أيام: 22-23 افريل، 2003، ص 201.

⁴ سامي احمد الصمادي وآخرون، تحليل تنافسية المصارف التجارية الأردنية للفترة: 2000-2009، المجلة الأردنية لإدارة الأعمال، المجلد 9، العدد



Source: Michael Porter, *L'avantage Concurrentielle*, Dunod, Paris, 2003, p17.

بالرجوع إلى الشكل أعلاه، هناك خمس محددات للميزة التنافسية على المستوى القطاعي كما يلي:

1- **المتنافسون في الصناعة:** تتخذ المنافسة بين المؤسسات القائمة الشكل المألوف للتزاحم على الموقع باستخدام أساليب مثل المنافسة على الأسعار وعن طريق الإعلانات، و إدخال المنتجات الجديدة، و زيادة خدمة الزبائن، وتعود شدة التنافس في حالة شعور عدد من المتنافسين بالضغط أو يجدوا فرصة لتحسين موقعه م في حين يرون إمكانية ذلك، وفي معظم الصناعات يكون للتحركات التنافسية التي تتخذها مؤسسة ما تأثيرات ملحوظة على منافسيها حيث تدفعهم إلى بذل الجهود للمواجهة أو الرد عليها.¹

ترتبط حدة وشدة المنافسة بمجموعة من العوامل التي تضم:²

أ- **عدد المنافسين في القطاع (درجة التركيز):** كلما كان العدد كبيرا فان المؤسسات تلجأ إلى اعتماد بعض العمليات دون أن تلفت الانتباه، وإذا كان القطاع مركزا أي مسيطرا عليه من قبل مؤسسة أو عدد قليل من المؤسسات، فانه لا يوجد إطلاقا إمكانية للسهم عن القيم النسبية.

ب- **بطء نمو قطاع النشاط:** يحول بطء نمو قطاع النشاط المنافسة إلى عملية تقاسم للسوق بالنسبة للمؤسسات التي هي بصدد التوسع، فالمنافسة التي تنصب إلى حصص السوق تكون أكثر شدة من تلك التي يكون فيها نمو

¹. مايكل بورتير، ترجمة: عمر سعيد الايوي، *الإستراتيجية التنافسية (أساليب تحليل الصناعات و المنافسين)*، دار الكتاب العربي، ط01، أبوظبي، 2010، ص 54-55.

². محمد تواتي، سامي مباركي، *نماذج تحليل البيئة الصناعية ودورها في زيادة الأداء التنافسي*، مجلة الاقتصاد الصناعي، العدد13، 2017، ص:177-178.

القطاع سريعاً؛ بحيث يضمن للمؤسسات إمكانية تحسين نتائجها من خلال استغلال كل مواردها المالية والبشرية لتتطور بالموازاة مع وتيرة نمو القطاع.

ج- التكاليف الثابتة: كلما كانت التكاليف الثابتة مرتفعة فإن نقطة تعادلها ترتفع إلى نسبة كبيرة من الطاقة الكلية، وإذا لم يتم إنجاز المستوى الكاف من التشغيل فإن رد الفعل الطبيعي هو تقديم تسهيلات مغرية جداً للمستهلكين حتى يمكن زيادة الطلب، كما هو الحال في الرحلات الجوية غير مكتملة العدد لغرض تغطية الأعباء الثابتة، فقد يضطر مديروا الطيران إلى اتخاذ عدة سبل مثل تخفيضات أسعار التذاكر وغيرها من المغريات .

د- غياب التميز: يشجع المنتج النمطي على خلق منافسة حادة باعتبار أن المنافسين يملكون نفس المنتج، وعندما يسند الزبون في اختياره للسعر وجودة الخدمات المرافقة، ومن ثمة يركز المنافسون على هذا العنصرين فتشتد المنافسة أكثر فأكثر.

هـ- الرفع من الطاقة الإنتاجية: الرفع من الطاقة الإنتاجية قصد الاستفادة من اقتصاديات الحجم في فترة معينة يؤدي إلى انخفاض أسعار المنتجات، وبالتالي إلى انخفاض ربحية القطاع في تلك الفترة.

و- منافسون مختلفون في التصور : إستراتيجيات وأهداف المؤسسات ينعكس على أفعالها وردود أفعالها واختلافها يفضي نوعاً من الضبابية فيصعب التنبؤ بالقرارات والإجراءات التي تتخذها في قطاع النشاط.

ز- حواجز الخروج: تلك العوامل التي تلغي أو تؤخر خروج المؤسسة بالرغم من ضعف أو سلبية مردوديته ويمكن حصر أهم هذه الحواجز في النقاط التالية:¹

✓ إن بعض الأصول متخصصة جداً، وبالتالي قد تجد المؤسسة صعوبة في التخلص منها

✓ التكاليف الثابتة العالية للخروج كالإعانات والتعويضات المالية الصحية يجب دفعها للعمال في حالة توقف المؤسسة عن العمل

✓ الارتباط العاطفي بصناعة معينة ؛ بحيث لا يرغب ملاك المؤسسة أو العمال في الخروج من الصناعة لأسباب عاطفية أو بسبب الكبرياء.

2- تهديدات دخول منافسين جدد: الداخولون الجدد إلى الصناعة يجلبون معهم طاقات جديدة ورغبة في امتلاك

حصة في السوق. إن جدية تهديد دخول المنافسين يعتمد بالدرجة الأولى على المعوقات الموجودة في البيئة، وعلى توقعات المشارك الجديد حول ردود فعل المنافسين الآخرين.²

هناك ستة عوامل تشكل حواجز الدخول:³

¹. بوازيد وسيلة، مقارنة الموارد الداخلية والكفاءات كمدخل للميزة التنافسية في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية: دراسة تطبيقية على بعض

المؤسسات الاقتصادية بولاية سطيف، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، 2012/2011، ص 27.

². سعد غالب ياسين، الإدارة الاستراتيجية، دار البازوي العلمية، الأردن، 2002، ص 73

³. محمد تواتي، سامي مباركي، مرجع سابق، ص ص:178-179.

أ- اقتصاديات الحجم: وتعني تلك الانخفاضات في التكلفة الوحودية للمنتج أو العملية، أو وظيفة تدخل في العملية الإنتاجية للمنتج، والتي تتحقق عندما تكون الكمية المطلقة المنتجة ترتفع في الفترة، وتعد اقتصاديات الحجم عاملا حاسما بالنسبة للداخلين الجدد، لأنها تضعهم بين أمرين، إما العمل على أساس إنتاج حجم كبير وينتظر خطر رد فعل قوي من قبل المؤسسات المنافسة، وإما العمل على أساس حجم صغير فيتحمل الداخلون الجدد جراء ذلك تكاليف باهظة، ولكن بإمكان الداخلين الجدد تحييد أثر هذا العامل إذا ما امتلكوا تكنولوجيا متطورة، فينتقلون إلى اقتصاديات حجم مندرجة عليا.

ب- تمييز المنتج: المؤسسات المتموقة بشكل جيد تمتلك صورة جيدة وزبائن أوفياء، ويرجع ذلك إلى إشهار سابق، خدمات مقدمة للزبائن، اختلافات في المنتج، أو لأن المؤسسة كانت السبابة إلى هذا القطاع؛ حيث يتحمل الداخلون الجدد مصاريف باهظة حتى يستقطبوا زبائن القطاع.

ج- الاحتياج إلى رأس المال: تضطر المؤسسات الجديدة إلى استثمار موارد مالية معتبرة للدخول إلى المنافسة، وبخاصة إذا كانت رؤوس الأموال موجهة إلى (الإشهار، البحث والتطوير، المخزونات، قروض الزبائن) أي أن عملية الدخول تشكل مخاطرة لهذه الأموال، وهذا يعني امتيازاً للمؤسسات المتواجدة في القطاع.

د- تكاليف التبديل: هي المصاريف التي يجب أن يتحملها الزبون نظير انتقاله من منتج مورد إلى منتج مورد آخر، ويمكن أن تشمل تكاليف التبديل: تكاليف تأهيل اليد العاملة، تكاليف التجهيزات الجديدة والملحقة وغيرها من التكاليف المرتبطة بالزمن وفقدان الروابط، ومنه فعلى الداخلين الجدد أن يرهنوا على تقدم معتبر في ميدان التكاليف أو النتائج، حتى يقبل الزبون التخلي عن المؤسسات المتواجدة في القطاع.

هـ- الوصول إلى قنوات التوزيع: باعتبار أن المؤسسات المتواجدة ترتبط بعلاقات طويلة مع قنوات التوزيع لتصريف منتجاتها، فإن المؤسسات الجديدة مطالبة بإقناع القنوات بقبول تصريف منتجاتها من خلال تقديم تخفيضات في الأسعار، الإشهار.... الخ.

و- السياسة الحكومية: بإمكان السياسة الحكومية تشكيل حواجز الدخول إلى قطاع نشاط معين كان تفرض استعمال تكنولوجيا متقدمة لحماية المحيط من التلوث، كما يمكن لها أن تحفز عملية الدخول بتقديم تسهيلات جبائية كمثال.

3- تهديدات المنتجات البديلة: تمثل المنتجات البديلة جميع السلع التي تبدو مختلفة ولكنها تشبع نفس الحاجة، ويمكن التعرف على المنتجات البديلة من خلال البحث عن المنتجات التي بإمكانها تأدية نفس وظيفة المنتج. ويتمثل تهديد هذه المنتجات أو الخدمات البديلة بانخفاض أسعارها بالمقارنة مع منتجات المؤسسات القائمة في الصناعة و بالتالي يتطلب من هذه المؤسسات الحالية زيادة استثماراتها في مجال البحث والتطوير لغرض خلق تمايز

واضح لمنتجاتها إذا ما قورنت بالمنتجات البديلة أو تخفيض أسعارها لغرض الاحتفاظ بالزبائن الأصليين وعدم تحولهم في التعامل مع المؤسسات ذات المنتجات البديلة.¹

4- قوة تفاوض الزبائن: الزبائن هم القطاع المستهدف الذي يستهلكون السلع و الخدمات التي تقدمها منظمات الصناعة، وعلى المنظمة أن تجمع معلومات كافية عن العملاء الحاليين والمرتبين حتى تستطيع أن تضع الاستراتيجيات التي تتناسب مع خصائص العملاء ورغباتهم وأماكن تواجدهم . و كلما زادت معرفة المؤسسة بنياتها كلما تمكنت من معرفة الفرص التي من الممكن استغلالها والتهديدات التي عليها مواجهتها .² وتزداد القوة التفاوضية للزبائن في الحالات التالية:³

أ- نمطية منتجات القطاع: تعطي للزبائن القدرة على الانتقال من بائع لآخر دون صعوبة لأن الباعة يملكون نفس المنتج، فتزداد بذلك قدرتهم التفاوضية.

ب- ضعف ربحية الزبائن: حيث تدفع الزبون إلى تخفيض تكلفة المشتريات فيبدون تشددا في المفاوضات حتى يحافظوا على هامش الربح، وعموما عندما تكون مردودية القطاع معتبرة فإن الزبائن لا يبدون اهتماما كبيرا للسعر شريطة ألا يمثل المنتج حصة مهمة من تكلفة مشترياتهم، وعليه فإنه بإمكان الزبائن اعتماد نظرة طويلة المدى والتي مفادها الحفاظ على السلامة التجارية لمورديهم قصد استمرارية الروابط معهم واستثمارها مستقبلا.

ج- الزبائن يشكلون تهديدا خفي للتكامل الخلفي: حيث بإمكانهم اشتراط تنازلات أثناء التفاوض ؛ بحيث تعتمد المؤسسات الكبيرة إلى استعمال التكامل الخلفي كسلاح للتفاوض بالاعتماد على نفسها في إنتاج بعض المواد الداخلة في صنع منتجاتها وتتيح هذه العملية معرفة مفصلة لتكاليف المورد، مما يساعد ذلك في تعزيز الموقف التفاوضي، ولو جزئيا، إذا شكلت مؤسسات القطاع تهديدا للتكامل الأمامي في قطاع الزبائن.

د- امتلاك الزبون لمعلومات كاملة: عندما يملك الزبون المعلومات الكاملة عن الطلب، الأسعار الحقيقية في السوق و تكاليف المورد، يزيد ذلك قدرة الضغط لديه أثناء المفاوضات وتجعله يضمن أسعار ملائمة ومقبولة، ويحدث العكس من ذلك إذا شحت المعلومات.

5- قوة تفاوض الموردين: تزداد قوة مساومة الموردين إذا استطاعوا استخدام قوتهم في التهديد برفع الأسعار أو تخفيض جودة السلع والخدمات التي يقدمونها. ويتمتع الموردين بقوة على المساومة في عدة مواقع عندما تكون سيطرة المؤسسة على المورد محدودة، وعندما يكون المنتج الذي يقدمه المورد هاما كأحد المدخلات الرئيسية لمجال عمل المشتري.⁴

¹ صالح عبد الرضا رشيد، إحسان دهب جلاب ، الإدارة الإستراتيجية: مدخل تكاملي ،دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص124.

² محمد أحمد عوض، الإدارة الإستراتيجية (الأصول و الأسس العلمية) ، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2004، ص116.

³ محمد تواتي، سامي مباركي، مرجع سابق، ص181.

⁴ نبيل مرسي، أحمد عبد السلام سليم، الإدارة الإستراتيجية، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2007، ص 60.

وتزداد قوة التفاوض لدى الموردين في الحالات التالية:¹

أ- غياب المنتجات البديلة: حيث أنه إذا كانت قوة التفاوض لدى الموردين معتبرة فيمكن أن تصطدم بمزاحمة المنتجات البديلة مما يؤدي إلى إضعاف هذه القوة، والعكس إذا لم تكن هناك منتجات بديلة أو كانت قليلة.

ب- القطاع المشتري لا يمثل زبونا مهما: حيث أنه كلما كان الموردون يبيعون لقطاعات مختلفة، ولا تمثل هذه الأخيرة إلا حصة بسيطة من رقم أعمالهم كان بإمكانهم ممارسة سلطتهم إلى أقصى حد والعكس إذا زادت حصة قطاع المشتري.

ج- المنتج يمثل وسيلة إنتاج مهمة للقطاع المشتري: تزداد قوة الموردين التفاوضية عندما يكون المنتج ذو دور كبير في العملية الإنتاجية أو جودة إنتاج القطاع وخصوصا إذا كان المنتج غير قابل للتخزين؛ بحيث يحول ذلك دون تشكيل احتياطي منه.

الفرع الثالث: مؤشرات التنافسية على مستوى القطاع

مؤشرات التنافسية على المستوى القطاعي في معظمها هي مؤشرات مركبة؛ بحيث يعرف المؤشر المركب على أنه مقياس - عددي أو كمي - يجمع يضم مجموعة من المؤشرات الفردية التي تعكس جوانب الظاهرة محل الاهتمام، ويتم دمج هذه المؤشرات المنفصلة بالاستناد على نموذج معين للحصول على مؤشر مركب يعبر عن الاتجاه العام المشترك لتلك المؤشرات الفرعية.² ويضم مؤشر التنافسية في فرع الصناعة مجموعة من المؤشرات المركبة، وفيما يلي أمثلة عليها:³

1- مؤشرات التكاليف والإنتاجية: يكون فرع النشاط تنافسيا إذا كانت الإنتاجية الكلية للعوامل (PTF)

فيه مساوية أو أعلى منها لدى المؤسسات الأجنبية المنافسة أو كان مستوى تكاليف الوحدة بالمتوسط يساوي أو أقل عن تكاليف الوحدة للمنافسين الأجانب، ومن ثمة يتم إجراء المقارنات الدولية حول إنتاجية اليد العاملة أو التكلفة الوحديوية لليد العاملة (CUMO).

2- مؤشرات التجارة والحصة من السوق الدولية: يستعمل الميزان التجاري وأيضا الحصة من السوق الدولية

كمؤشرات تدل على تنافسية القطاع الاقتصادي، ويمكن أن يخسر القطاع تنافسيته عندما تنقلص لو تنقص حصته من الصادرات الوطنية الكلية أو عندما تزداد حصته من المستوردات الوطنية الكلية لمنهج معين، مع الأخذ بعين الاعتبار حصة ذلك المنتج في الإنتاج أو الاستهلاك الوطني الكلي، أيضا قد يخسر القطاع تنافسيته عندما تتناقص

¹ محمد تواتي، سامي مباركي، مرجع سابق، ص 181.

² عبد الحميد محمد العباسي، منهجية حساب مؤشر الثروة: تطبيق باستخدام SPSS التحليل العاملي - الشبكات العصبية، معهد البحوث والدراسات الإحصائية، قسم الإحصاء الحيوي والسكاني، جامعة القاهرة، 2011، ص 2.

³ عبد الحق طير، خالد مدخل، مرجع سابق، ص 5.

خصته من الصادرات الدولية الإجمالية لمنتج معين أو عندما تتصاعد حصته من الواردات الدولية أخذًا بعين الاعتبار حصة البلد المعني في التجارة الدولية.

3- الميزة النسبية الظاهرية: أستند مايكل بورتر على الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لوضع مقياس التنافسية ويمكن حسابه لمجموعة منتجات أو فرع نشاط أو الصناعة لبلد ما من خلال قسمة صادرات منتج ما لبلد ما بالنسبة للصادرات الكلية لهذا البلد بالمقارنة مع الصادرات العالمية لهذا المنتج بالنسبة للصادرات الدولية الكلية.

4- مؤشر تنافسية السلع المصنعة (MECI): قام بتطويره كل من Wignaraja and Taylor سنة 2003 ويضم هذا المؤشر 03 عناصر أساسية هي: قيمة الصناعات المصنعة للفرد (للسنة الماضية)، متوسط النمو السنوي للصادرات المصنعة (آخر 10 سنوات)، صادرات السلع المصنعة كثيفة التكنولوجيا كنسبة من مجموع صادرات السلع في السنة الأخيرة ، ويعطى بالعلاقة التالية:¹

$$MECI_i = 0.3 [\log (F_{1j}) - \log (Min_1)] / [\log (Max_1) - \log (Min_1)] + 0.3 [\log (F_{2j}) - \log (Min_2)] / [\log (Max_2) - \log (Min_2)] + 0.4 [\log (F_{3j}) - \log (Min_3)] / [\log (Max_3) - \log (Min_3)]$$

حيث $MECI_i$ هو مؤشر البلد i ، F_{ij} : القيمة الملاحظة للعامل i للبلد j

Min_i : الحد الأدنى لقيم العينة من اجل العامل i ($i= 1,2,3$)

Max_i : الحد الأقصى لقيم العينة من اجل العامل i ($i= 1,2,3$)

5- مؤشر تكلفة الموارد المحلية (الوطنية) DRC: يبين هذا المؤشر ما اذا كان استعمال الموارد المحلية يتم بكفاءة أو العكس، فإذا تعدى المؤشر 01 فان الموارد المحلية لا تستخدم بكفاءة، ويعطى المؤشر بالعلاقة التالية:²

$$DRC_j = (PV_j - DIV_j - FIV_j) / P_j (1 - FIV_j / PV_j)$$

بحيث: DRC_j تمثل تكلفة الموارد المحلية للسلعة.

PV_j : قيمة إنتاج وحدة واحدة من السلعة j

DIV_j : قيمة المدخلات المحلية في وحدة واحدة من السلعة J

FIV_j : قيمة المدخلات الأجنبية في وحدة واحدة من السلعة J

P_j : سعر استيراد وحدة واحدة من السلعة J بالعملة المحلية.

الطلب الرابع: التنافسية على مستوى الدولة

الفرع الأول: تعريف التنافسية على مستوى الدولة

¹. شريط عادل، سدي علي، دراسة نظرية لمفهوم القدرة التنافسية ومؤشراتها مع الإسقاط على المستوى الوطني، مجلة دفاتر اقتصادية، العدد 01،

2010، ص ص: 35-36

². المرجع نفسه، ص 36.

عرف ماكفريدج التنافسية على المستوى الدولي على أنها بعض التدابير التي تحسن أداء الدولة التجاري مما ينعكس إيجابيا على الحساب الجاري والتي تؤدي إلى تحولاً ملحوظاً في تكوين الصادرات نحو قيمة مضافة أعلى أو تقنية عالية. وينظر للتنافسية بشكل متزايد على أنها تعكس قدرة الدولة على جذب الاستثمارات الأجنبية في رأس المال والموارد البشرية الماهرة وهما من المتطلبات الرئيسية لعملية التنمية الاقتصادية.¹

يعرف المعهد الدولي للتنمية الإدارية (IMD) التنافسية بأنها قدرة البلد على توليد القيم المضافة ومن ثم زيادة الثروة الوطنية عن طريق إدارة الأصول والعمليات بالجاذبية والهجومية وبالعملة والاقتراب، ويربط هذه العلاقات بنموذج اقتصادي اجتماعي قادر على تحقيق هذه الأهداف.²

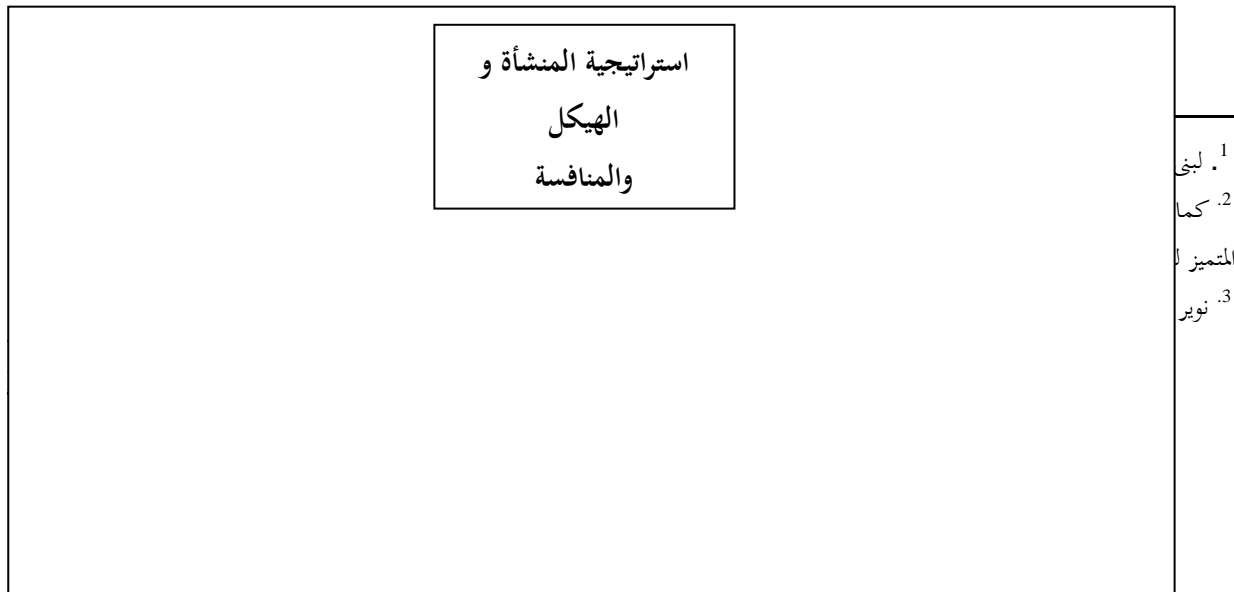
تعرف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) التنافسية على أنها المدى الذي من خلاله تنتج الدولة في ظل شروط السوق الحرة والعدالة منتجات وخدمات تنافس في الأسواق العالمية، وفي نفس الوقت يتم تحقيق زيادة الدخل الحقيقي لأفرادها في الأجل الطويل.³

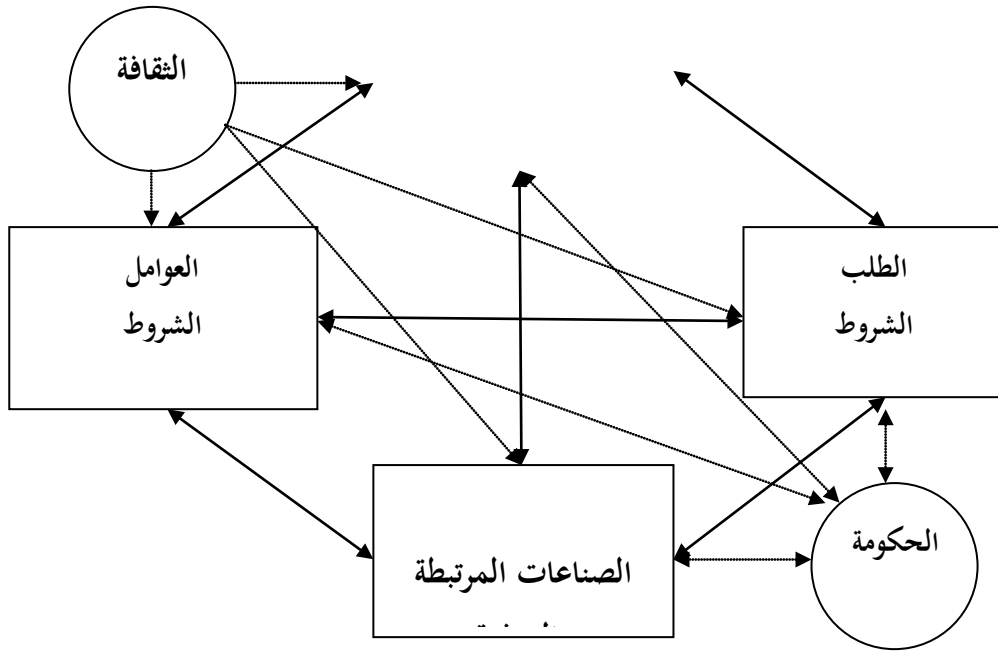
يعرف المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF) التنافسية على أنها القدرة على الحفاظ على معدل نمو ثابت لنصيب الفرد من الدخل الحقيقي مقاساً بمعدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الثابتة.⁴ من خلال التعاريف السابقة يمكن القول أن التنافسية على المستوى الدولي هي قدرة الدولة على تحقيق قيم مضافة بالاعتماد على صادراتها ومن خلال جذب الاستثمارات الأجنبية ومن ثم زيادة الثروة الوطنية والتي تنعكس إيجابياً على الدخل الحقيقي على أفرادها في الأجل الطويل.

الفرع الثاني: محددات التنافسية الدولية

هناك مجموعة من النماذج التي حاولت تحديد الميزة التنافسية على مستوى الدولة، منها نموذج Porter، نموذج Lall، نموذج Brinckman، ورغم أهمية كل نموذج في حصر محددات الميزة التنافسية إلا أننا سوف نعرض أشهر نموذج المقترون بالمفكر الاقتصادي بورتر، وفقاً لبورتر هناك مجموعة من المحددات التي تشكل فيما بينها ما يعرف بـ نظرية الماسة "Theory of Diamond".

الشكل رقم (06): نموذج الماسة لبورتر





Source: Corinna Dogl, Dirk Holtbrugge, **Competitive Advantage og German renewable energy firms in Russia-An empirical study based on Porter Diamond**, Journal of East European Management Studies, Vol 15,Iss01, 2010, p39.

ومن خلال معطيات الشكل أعلاه تتبين المحددات في ما يلي:¹

1- **طبيعة عوامل الإنتاج:** تتوقف الميزة التنافسية على عوامل الإنتاج شأنها شأن الميزة النسبية، إلا أن مفهوم عوامل الإنتاج عند بورتر أكثر شمولاً، فبالإضافة إلى العوامل التقليدية (موارد بشرية، رأس مال، موارد طبيعية)، هناك عوامل أخرى لا تقل أهمية كالبنية الأساسية من نظم اتصالات ومواصلات ومصادر المعرفة (جامعات، مراكز بحوث)، وكذلك الظروف المناخية والموقع الجغرافي للموردين من ناحية والأسواق من ناحية أخرى، ويعتمد تحقيق الميزة التنافسية على مدى وفرة هذه العوامل وكفاءتها وانخفاض تكلفتها.

2- **طبيعة الطلب المحلي:** يرى بورتر أن الطلب المحلي يؤثر على قدرة المؤسسات على التنافس من جانبيين:

أ- **هيكل الطلب المحلي:** يعتبر هيكل الطلب المحلي بمعنى نوعية وطبيعة واحتياجات المستهلكين هو الأهم في التأثير على الميزة التنافسية، فعندما يتسم الطلب المحلي بالاهتمام بالجودة أي أن يكون مستوى الطلب متقدماً ويتسم بالرقى فإن هذا يدفع المؤسسات إلى التطوير والابتكار واستخدام التكنولوجيا والمعرفة المتقدمة والتركيز على رفع مستوى جودة المنتج مما يؤهلها للتفوق على المؤسسات الأجنبية المنافسة.

ب- **حجم الطلب المحلي ومعدل نموه:** يحتل حجم الطلب المحلي نمو المرتبة الثانية من حيث الأهمية ؛ حيث يؤدي حجم الطلب المحلي وزيادة معدل نموه إلى تحقيق ميزة تنافسية لأن توافر الطلب المحلي وزيادته بمعدلات مرتفعة

¹. خيارى زهية، شاوي شافية، القدرة التنافسية للصناعة التحويلية: دراسة حالة الجزائر، الملتقى الدولي الرابع حول: المنافسة والاستراتيجيات

التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، أيام: 08-09 نوفمبر ، 2010، الجزائر، ص:5-6

- تمكن المؤسسات من تحقيق اقتصاديات الحجم، كما يشجعها على تقديم تسهيلات جديدة وتحسين ورفع مستوى الإنتاج، كما أن زيادة حجم الطلب يقلل من عنصر المخاطرة الذي تواجهه المؤسسات خاصة وأنه يسهل التنبؤ بالطلب المحلي على عكس الطلب الخارجي، وقد يؤدي ارتفاع الطلب المحلي تدريجياً إلى تركيز المؤسسات في السوق بينما التشبع السريع على الطلب المحلي غالباً ما يدفع المؤسسات إلى البحث عن أسواق تصديرية.
- 3- الصناعات المرتبطة والمغذية:** يرى بورتير أن المؤسسات لا يمكنها تحقيق الميزة التنافسية من خلال تواجدها في صناعات منفردة ولكن من خلال ارتباطها بغيرها من المؤسسات المحلية الكفاءة في الصناعات الأخرى المكملة والمرتبطة بها، بمعنى أن تواجد الصناعة كجزء من تجمعات صناعية عنقودية (Clusters) يمثل عاملاً هاماً وأساسياً، ومن أهم العوامل في تحقيقها للميزة التنافسية على الصعيد الدولي.
- 4- هيكل المؤسسات واستراتيجياتها ودرجة المنافسة المحلية:** يناقش هذا المحدد الإطار الذي يتم فيه تكوين المؤسسات وتنظيمها وإدارتها والاستراتيجيات التي تتبعها في المنافسة، بالإضافة إلى طبيعة المنافسة المحلية.
- أ- هيكل المؤسسة وإستراتيجيتها:** إن تحقيق الميزة التنافسية في إطار قطاع الأعمال يتطلب من المؤسسة وضع الاستراتيجيات المولدة التي يمكن أن تكسبها في التطبيق العملي دوام التفوق والتميز على أقرانها في تخفيض التكلفة وتحسين مستوى جودة منتجاتها، وهو ما ذهب إليه بورتير ؛ حيث اعتبر أن المؤسسة يمكنها تحقيق ميزة تنافسية من خلال تحقيق القيادة في تخفيض التكاليف أو تميز المنتج، وتصدر الإشارة إلى أن هاتين الإستراتيجيتين تنبع أساساً من هيكل الصناعة ومن قدرتها على التكيف مع قوى المنافسة و أن لكل منهما أسلوباً ومنهجاً مختلفاً.
- ب- المنافسة المحلية:** يبرز دور المنافسة المحلية في تحقيق الميزة التنافسية في أنها تدفع المؤسسات إلى التحسين والتجديد والتطوير ورفع مستوى الكفاءة الناتج عن انخفاض التكاليف وارتفاع مستوى الجودة، كما تدفعها إلى الابتكار والبحث عن تكنولوجيا جديدة تؤدي إلى استمرار المحافظة على الميزة التنافسية.
- 5- دور سياسات الحكومة:** تلعب دوراً هاماً في خلق تجمعات وسلاسل عنقودية صناعية وفي زيادة القدرة التنافسية في الصناعات المختلفة، إلا أن دور الحكومة لا يعني التدخل المباشر في النشاط الاقتصادي، وإنما يتمثل دورها في تحفيز وتشجيع المؤسسات الوطنية على رفع مستوى أدائها التنافسي، وعليه فإن السياسة الحكومية الناجحة هي التي تخلق بيئة تستطيع المؤسسات من خلالها أن تكتسب ميزة تنافسية لأن المؤسسات (كما يؤكد بورتير) هي التي تستطيع أن تخلق صناعات تنافسية، أما الحكومات فلا يمكنها ذلك، الأمر الذي يستوجب وضع إستراتيجية طويلة الأمد من طرف الحكومات للحصول ما يلزم من عناصر الإنتاج اللازمة لتطوير قطاع الصناعة، وتقديم الحوافز والتشجيع لتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصناعية.¹

¹ عبد الحفيظ بوقرانة وآخرون، محددات القدرة التنافسية في قطاع الصناعات الغذائية: حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجنوب

كما تؤثر الحكومة على الميزة التنافسية من خلال سياساتها ايجابية أو سلبيا على كل محدد من المحددات الأربع سابقة الذكر من حيث أنها:¹

✓ تساعد الدولة على خلق وتنمية عوامل الإنتاج من خلال ما تبذله من جهود لزيادة الإنتاجية عن طريق زيادة الاستثمارات في برامج التعليم والتدريب وربطها بالواقع الصناعي، وإتباع السياسات التي تؤدي إلى زيادة الادخار وتشجيع الاستثمار، وكفاءة تخصيص الاستثمار بين الاستخدامات المختلفة؛

✓ تساعد الدولة على توفير الصناعات المرتبطة والمغذية عن طريق تشجيع ودعم إقامة تجمعات صناعية متكاملة وتوفير البنية الأساسية اللازمة لها؛

✓ تؤثر الحكومة على الطلب المحلي من خلال دورها كمشتري، ومن خلال القوانين التي تضعها بخصوص مواصفات المنتج وقوانين حماية المستهلك ومنع الغش التجاري، وكذلك عن طريق توعية المشتري بأنواع المنتجات وخصائصها كي تتمكن من اختيار المنتج الأفضل و الأكثر تقدما ومن ثم تحسين الطلب المحلي؛

✓ تؤثر الحكومة على أهداف المؤسسة واستراتيجياتها من خلال السياسات المتحكمة في أسواق العمل و أسواق رأس المال والسياسات الضريبية وغيرها التي تؤثر على أهداف كل من العاملين والمستثمرين في المؤسسات المختلفة.

6- دور العوامل غير المتوقعة (الصدفة): أن ظهور اختراع أو ابتكار جديد أو تقلبات عالمية فجائية في الطلب وأسواق المال والصراف والحروب و الأوبئة يخلق فجوات تسمح بحدوث تغييرات في المزايا التنافسية للدول التي لها القدرة على تحويل هذه الصدفة إلى ميزة تنافسية.²

الفرع الثالث: مؤشرات التنافسية

تتنوع مؤشرات التنافسية على المستوى الدولي، و من أبرز هذه المؤشرات:³

1- نمو الدخل الحقيقي للفرد: إن نمو الدخل الحقيقي للفرد ونمو الإنتاجية مفهومان مترابطان وليس متطابقين، إذ أن الدخل الحقيقي للفرد يعتمد على إنتاجية العوامل الكلية (TFP)، وعلى رأس المال والموارد الطبيعية وتوسع التجارة، وإن ارتفاع (TFP) يزيد من دخل الفرد ونفس الشيء بالنسبة للزيادة في ثروة البلد من الموارد الطبيعية ورأس المال المادي والتحسين في حدود التجارة. ويمكن أن تتحسن إمكانات التبادل للبلد وبالتالي الدخل الفردي إذا كان هناك طلب دولي إضافة على السلع والخدمات التي يصدرها أو كان هناك عرض دولي فائض من السلع والخدمات التي يستوردها لذلك فإن مقارنة التنافسية الوطنية المستندة على التجارة الخارجية وتلك المستندة على دخل الفرد مترابطتان.

¹ خياري زهية، شاي شافية، مرجع سابق، ص 06

² عبد الحفيظ بوقرانة وآخرون، مرجع سابق، ص 47.

³ عبد الحق طير، خالد مدخل، مرجع سابق، ص 6.

2- النتائج التجارية: تحتوي النتائج التجارية على ثلاث مقاييس أساسية، وهي:

✓ فائض مضطرب في الميزان التجاري؛

✓ تطور تركيبة الصادرات نحو المنتجات ذات التقنية العالية، أو نحو تعظيم القيمة المضافة؛

✓ حصة مستقرة أو متزايدة من السوق العالمية.

2- سعر الصرف الحقيقي: يعتبر التغير في مؤشر الأسعار المحلية مقارنة بالأسعار العالمية بالعملة نفسها أسلوباً

لقياس القدرة التنافسية لاقتصاد بلد ما مقارنة بإقتصادات أخرى، فالزيادات في الأسعار المحلية مقارنة بالأسعار

العالمية تمثل انخفاضاً في القدرة التنافسية للاقتصاد المحلي مقارنة بالاقتصاد الخارجي والعكس صحيح، ويعتبر تعدد

تقلبات الأسعار لبلد ما مقارنة بالأسعار العالمية على أساس سنة معينة دليلاً على ضعف تنافسية البلد المعني،

وباستخدام مؤشر الأسعار لقياس القدرة التنافسية يمكننا أن نستشرف بروز اختلالات تنبئ عن صعوبات قائمة

يجب مواجهتها.

3- المؤشرات المركبة:

تبنت هذه المؤشرات المركبة هيئات عالمية، وفي ما يلي أبرز هذه المؤشرات:¹

أ- مؤشراً المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF): ويصدر تقرير التنافسية العالمية Global

Competitiveness Report والذي يتم نشره كل سنة وفيه الترتيب العالمي للتنافسية، على أساس مقاييس

كمية ونوعية، ويشمل عينة واسعة من الدول المصنعة والنامية. تغيرت منهجيته منذ سنة 2006؛ بحيث أصبح

يقسم أسس التنافسية إلى 12 ركيزة أساسية مقسمة إلى ثلاث مجموعات تتكون من: المتطلبات الأساسية، التي

تضم 4 ركائز (مؤسسات الدولة (القوانين)، البنية التحتية، استقرار البيئة الاقتصادية الكلية، الصحة والتعليم

الابتدائي)؛ دعائم الفعالية وتضم 6 ركائز (التعليم العالي والتكوين، فعالية سوق السلع، فعالية سوق العمل، تطور

السوق المالي، الاستعداد التكنولوجي، سعة السوق)؛ عوامل الابتكار والتطور وتضم ركيزتين (تطور بيئي الأعمال

والابتكار)

ومن أجل إعداد هذا التقرير تقسم الدول المدرجة فيه إلى ثلاث مراحل للنمو الاقتصادي ويعطيهما أوزاناً

مختلفة تبعاً لمراحل النمو الاقتصادي كما يعتمد على حصة الفرد من الناتج المحلي الإجمالي لإدراج الدول ضمن

مراحل النمو كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (07): أوزان المؤشرات الرئيسية وحصة الفرد من الناتج الإجمالي حسب مراحل النمو

مراحل النمو					
المرحلة 01:	الانتقال من	المرحلة 02:	الانتقال من	المرحلة 03:	

¹. شريط عادل، مرجع سابق، ص: 13-14.

الاقتصاديات المعتمدة على الابتكار	مرحلة 02 إلى مرحلة 03	الاقتصاديات المعتمدة على الكفاءة	المرحلة 01 إلى المرحلة 02	الاقتصاديات المعتمدة على عوامل الإنتاج	
أكبر من 17000	17000-9000	8900-3000	3000-2000	أقل من 2000	الناتج المحلي الإجمالي للفرد (بالدولار الأمريكي)
20%	40-20	40%	60-40	60%	المتطلبات الأساسية
50%	50	50%	50-35	35%	معززات الكفاءة
30%	30-10	10%	10-05	05%	عوامل الابتكار

المراجع: رسلان حضور، نادبة شبانة، دراسة تحليلية لتنافسية الاقتصاد السوري، مجلة الدراسات المالية، المحاسبية والإدارية، العدد 02، 2014، ص 95

من خلال الجدول أعلاه يمكن أن نميز ما يلي:¹

أ- المرحلة الأولى: مرحلة الاقتصاديات المعتمدة على عوامل الإنتاج، وهي الدول التي تعتمد على الموارد الطبيعية المتوفرة للمناخ المناسب، أما بالنسبة لمحركات النمو في هذه المرحلة هي أداء المؤسسات العامة والخاصة، البنية التحتية، توازن الاقتصاد الكلي، بالإضافة إلى مؤشرات الصحة والتعليم الأساسي وتشكل هذه المؤشرات الأربعة مقطع المتطلبات الأساسية الذي يأخذ تنقيلاً قدره 60% من مؤشر التنافسية الإجمالي.

ب- المرحلة الانتقالية الأولى: هي المرحلة التي يمر بها الاقتصاد ما بين المرحلة الأولى والمرحلة الثانية مثل: الجزائر، مصر الكويت، قطر، السعودية، سورية

ج- المرحلة الثانية: مرحلة الاقتصاديات المعتمدة على الكفاءة: وهي الدول التي تعتمد على الكفاءة في استخدام عوامل الإنتاج المتاحة، أما بالنسبة لمحركات النمو في هذه المرحلة هي التعليم العالي والتدريب، وكفاءة أسواق السلع، كفاءة سوق العمل، والأسواق المالية، والجاهزية التقنية، وحجم السوق المحلية والخارجية، والتي تشكل معززات الكفاءة، حيث يبلغ وزنها 50% من مؤشر التنافسية الإجمالي مثل الأردن وتونس.

¹. رسلان حضور، نادبة شبانة، مرجع نفسه، ص 96.

- ✓ المرحلة الانتقالية الثانية: هي المرحلة التي يمر بها الاقتصاد بين المرحلة الثانية والثالثة مثل لبنان.
- ✓ المرحلة الثالثة: مرحلة الاقتصاديات المعتمدة على الابتكار: وهي الدول التي وصلت إلى مرحلة متقدمة من التطور الاقتصادي، وتعتمد على الإبداع والابتكار بوصفها محرك أساسي للنمو، وإن محركات النمو في هذه المرحلة هما مؤشر تطور الأعمال ومؤشر الابتكار، واللذان يشكلان مقطع الابتكار مثل الإمارات العربية المتحدة.
- ب- مؤشر المعهد الدولي لتطوير فن التسيير (LLMD): يعد هذا المعهد تقريراً سنوياً عن التنافسية في العالم تحت اسم: "World Competitivities YearBook" يتضمن تصنيفاً للدول حسب قدرتها التنافسية وترتيب هذه الدول وفقاً لإجمالي عدد المؤشرات. وقد قام المعهد بجمع هذه المؤشرات منذ 2002 في 4 عوامل هي: الأداء الاقتصادي، فعالية الحكومة، فعالية قطاع الأعمال، البنية التحتية، ويضم كل عامل من هذه العوامل عناصره الخاصة بت.
- ج- تقرير ممارسة الأعمال الصادر من مجموعة للبنك العالمي: تصدر مجموعة البنك الدولي من عام 2004 تقريراً سنوياً بعنوان "تقرير ممارسة الأعمال" (Doing Business Reports) يعنى بتحليل الإجراءات الحكومية المطبقة على منشآت الأعمال في بلد ما أثناء دورة حياتها من خلال تتبعه الأنظمة والتعليمات المطبقة عليها، ورصد الإجراءات التي تعزز نشاط الأعمال. ويستند التصنيف العام إلى سهولة ممارسة أنشطة الأعمال إلى 12 مؤشراً رئيسياً. ليتم المقارنة على أساسها فيما بين 190 بلداً في أنحاء العالم، وتضم هذه المؤشرات: بدء عمل تجاري، التعامل مع تصاريح البناء، الحصول على الكهرباء، تسجيل الملكية، الحصول على الائتمان، حماية المستثمرين الأقلية، دفع الضرائب، التجارة عبر الحدود، إنفاذ العقود، حل حالات الإعسار التي توظف العمال، التعاقد مع الحكومة.¹
- د- مؤشرات أخرى: تقوم عدة جهات دولية بإعداد تقارير ومؤشرات قد تكون ذات صلة تنافسية، وتضم:²
- مؤشر الحرية الاقتصادية لدول العالم: الذي يعده معهد "Héritage"، ويتكون المؤشر من تجميع عشرة عوامل، ويحتوي كل من هذه العوامل على متغيرات ومؤشرات مكونة. ويتم احتساب المؤشر عن طريق متوسط المؤشرات الفرعية وقيمتها تتراوح بين: 01 وتعني الحرية الكاملة و 05 وتعني غياب الحرية الاقتصادية بشكل كامل.
- مؤشر الحرية: الذي يعده بيت الحرية "Freedom House"، ويشمل كافة الدول العربية التي يصنفها التقرير بين حرة جزئياً، وغير حرة بصفة تامة.

¹. المنتدى الاقتصادي الأردني، ترتيب الأردن ضمن مؤشرات التنافسية، الأردن، 2020، ص 04.

². محمد عدنان ربيع، مرجع سابق، ص 24.

- **مؤشر مجتمع المعلومات (ISI)**: يعده مركز التنمية الدولية (IDC) بالتعاون مع جريدة (World Times)، ويشمل 35 دولة، ويقدم عن هذه الدول بيانا عن قدراتها على المشاركة في ثورة المعلومات مقارنة بالبلدان الأخرى. ويقدم للحكومات والمخططين وللشركات الدولية العاملة في مجال تقانة المعلومات والاتصالات والمؤسسات الكبرى المعنية ببيانات وتحليلات عن تقدم كل من هذه الدول نحو مجتمع الرقمية وتقييم فرص السوق في هذه البلدان وتطوير السياسات حولها.
- **المؤشر الثلاثي عن ثروة الأمم للاقتصاديات الصاعدة**: وتعدده منذ عام 1996 جريدة الأحداث العالمية؛ بحيث يصدر مرتين في السنة، وقد شمل آخر عدد، الذي صدر في مارس 2001 مجموعة تضم 41 دولة منها أربع دول عربية، ويتكون المؤشر المركب الثلاثي من 63 متغيرا أعطيت وزنا واحدا لتشكيل ثلاثة مؤشرات مركبة فرعية تضم: مؤشر البيئة الاقتصادية، مؤشر تبادل المعلومات، مؤشر البيئة الاجتماعية.
- **مؤشر تطور الحكومة الإلكترونية: (E-Government Development Index)**: تقوم إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية بالأمم المتحدة بنشر تقرير تطور الحكومة الإلكترونية كل سنتين، وأطلق المؤشر أول مرة في عام 2003، حيث يلقي الضوء على مدى تقدم دول أعضاء الأمم المتحدة في مجال الحكومة الإلكترونية بناء على التغير في المؤشرات الفرعية الثلاث: النية التحتية للاتصالات، توفير الخدمات عبر الانترنت، قدرات الموارد البشرية، ويشتمل المؤشر على 193 دولة حول العالم.¹

المبحث الثاني: مكونات الجهاز المصرفي وعملياته.

يعتبر القطاع المصرفي من الركائز الأساسية لأي اقتصاد معاصر، ليس فقط لدوره في جمع وتعبئة المدخرات المحلية والأجنبية وتمويل الاستثمارات التي أصبحت تمثل القاعدة الأساسية في بناء اقتصاد قوي بل كذلك بكونه أصبح يمثل همزة وصل مع العالم الخارجي. تتباين أهمية البنوك باختلاف مستويات التقدم التي يعرفها الاقتصاد، بحيث تتزايد أهمية الجهاز المصرفي في البلدان النامية مقارنة بالدول المتقدمة وذلك لضعف التركيبة الأخرى للنظام المالي والمتمثل في

¹. المنتدى الاقتصادي الأردني، مرجع سابق، ص 11.

أسواق رأس المال واعتمادها شبه الكلي على البنوك في عمليات التمويل، التي عرفت استحداث أنماط تمويل متخصصة داخل الجهاز المصرفي، بالإضافة إلى تنوع في الخدمات والأنشطة المقدمة.

المطلب الأول: الوساطة المالية ومؤسساتها

تمثل الوساطة المالية حلقة الوصل الحاسمة ما بين أصحاب الفوائض المالية وأصحاب العجز من خلال تحويل المدخرات إلى استثمارات وخلق القيمة المضافة في الاقتصاد.

الفرع الأول: تعريف الوساطة المالية

تنبثق الوساطة المالية في الأساس من الوساطة الاقتصادية التي تستهدف تخفيف تكلفة التبادل أو التعامل بين الوحدات الاقتصادية بغرض تشجيع العمل أو الإنتاج والتجارة، والمقصود بالوساطة المالية إدارة أموال ذوي الفائض من الثروة التي يحتاج إليها ذوي العجز من الأفراد والمؤسسات لما فيه مصلحة الجميع.¹ كما تشير الوساطة المالية إلى العملية التي تقوم بها هيئات مالية متخصصة تسمح بتحول علاقة التمويل المباشر بين المقرضين والمقترضين إلى علاقة غير مباشرة، فهي تخلق قناة جديدة تمر عبرها الأموال من أصحاب الفائض المالي إلى أصحاب العجز المالي وبهذه الطريقة نصل بين طرفين متناقضين في أوضاعهما و أهدافهما المستقبلية.² كما تعرف الوساطة المصرفية على أنها مجموعة من المؤسسات المصرفية التي تقوم بجمع الموارد المالية التي بحوزة الأفراد والمؤسسات والدولة في شكل مدخرات ثم توجيهها لتغطية الحاجات المالية لأفراد آخرون ومؤسسات أخرى والمشاريع الاقتصادية والاستثمارية في شكل قروض.³

الفرع الثاني: نظريات الوساطة المالية

أ- مقارنة المعلومات: تستخدم في معظم الدراسات حول الوساطة المالية، والمتعلقة بعدم تناظر المعلومات؛ بحيث يمكن أن تكون هذه التباينات (عدم التناظر) ذات طبيعة سابقة "Ex ante Nature" تؤدي إلى اختيار سلبياً، ويمكن أن تكون ذات طبيعة لاحقة "Ex post Nature" مما يؤدي إلى التدقيق أو التحقق أو المراجعة المكلفة علماً أن عدم التماثل في المعلومات يؤدي إلى ظهور عيوب في السوق؛ بحيث يؤدي العديد من هذه العيوب إلى أشكال محددة من تكاليف المعاملات. بذلك يساهم الوسطاء الماليين في التغلب وتجاوز هذه التكاليف ولو بصفة جزئية على الأقل، يعتبر كل من "Diamond" و "Dybvig" أن البنوك تعتبر كشكل من تحالفات المودعين الذين يوفرون للأسر تأميناً ضد الصدمات الفردية التي تؤثر سلباً على وضع السيولة؛ كما توجد مقارنة أخرى مقترحة من طرف كلا من "Leland" و "Pyle" يصفون من خلالها الوسطاء الماليين على أنهم تحالفات تعمل

¹. بلعيد ذهبية، مزار أمال، مؤشرات الوساطة المالية في الجزائر في ظل الإصلاحات المالية والنقدية، ص 3، متوفرة على الموقع الإلكتروني:

<http://dspace.univ-msila.dz> [11/17/2018]

². وفاء أحمد محمد، الوساطة المالية في المصارف الإسلامية، مجلة الأستاذ، العدد: 201، جامعة بغداد، 2012، ص 836.

³. بلعيد ذهبية، مزار أمال، مرجع سابق، ص 4.

على تبادل المعلومات، كما أن "Diamond" بين أن هذه التحالفات الوسيطة يمكنها تحقيق وفورات الحجم (Economies of Scale)، كما يرى كذلك أن الوسطاء الماليين يعملون كمراقبين مفوضين نيابة عن المدخريين النهائيين. كما يمكن الإشارة إلى أن دراسات "عدم تناظر المعلومات" تركز على العلاقة بين (المصرف / المقترض) وعلاقات (المصرف / المقترض) بشكل خاص.¹

ب- مقارنة المعاملات: تتعلق بدراسة ظاهرة تكاليف المعاملات في الاقتصاد وتأثيرها على المنظمة و الاقتصاد والنشاط المالي، من بين أوائل الدراسات التي اهتمت بدراسة العلاقة بين وظائف الوساطة المالية وتكلفة المعاملات كانت من طرف كل من "G.J.Benston" و "C.W.Smith" بحيث أرجعا السبب الرئيسي لتأسيس الوساطة المالية في ظل وجود قيود لدخول الأسواق في شكل المعلومات وتكاليف المعاملات بسبب عدم كفاءة الأسواق. وظيفة الوساطة المالية حسب رأيهم وجدت من أجل سد الحاجات المالية للمودعين والمستثمرين مع انخفاض نسبي في تكاليف المعاملات بمعنى تقديم منتجات وخدمات مالية خاصة التي تسمح للمودعين باستثمار أصولهم النقدية والمالية في أي وقت من أجل الحصول على مداخيل محترمة.²

يعمل الوسطاء الماليون كتحالقات للمقرضين أو المقترضين الأفراد الذين يستغلون وفورات الحجم أو النطاق في تكنولوجيا المعاملات، مع ملاحظة أن مفهوم تكاليف المعاملات لا يشمل فقط تكاليف الصرف أو المعاملات المالية، ولكن أيضاً تكاليف البحث وتكاليف المراقبة والمراجعة، ومن هنا يأتي دور الوسطاء الماليين بتحويل مطالبات مالية معينة إلى أنواع أخرى من المطالبات (ما يسمى التحول النوعي للأصول).

على هذا النحو، فإنها توفر السيولة وفرص التنوع؛ بحيث يعتبر توفير السيولة الوظيفة الرئيسية بالنسبة للمدخريين والمستثمرين وبشكل متزايد بالنسبة للعملاء من الشركات، في حين أن توفير التنوع يحظى بتقدير متزايد في التمويل الشخصي والمؤسسي.³

ج- تستند المقاربة الثالثة لشرح سبب وجود الوسطاء الماليين على تنظيم الأموال والادخار وتمويل الاقتصاد؛ بحيث يؤثر التنظيم على الملاءة والسيولة لدى المؤسسة المالية، يوضح كل من "Diamond" و "Rajan" أن التنظيم يؤثر على سلامة المصرف وقدرة المصرف على إعادة التمويل، وكذلك قدرة المصرف على استخلاص السداد من المقترضين أو استعداده لتسييلها، وبالرغم أن الكثير ينظر للتنظيم على أنه شيء خارجي تماماً للصناعة المالية. ومع ذلك، فإن أنشطة الوسطاء "تطلب التنظيم" بطبيعتها. إن سلامة النظام المالي ككل واعتماد سياسات

¹ . Bert Scholtens , Dick van Wensveen, **The theory of Financial Intermediation: An essay on what it does (not) explain** , The European Money and Finance Forum, vienna, 2003, p p:15-16.

² . Victor Makarovitch Zaernjuk, Elena Mihajlovna Kryukova, **A Study of the Theoretical Approaches to the Banking Financial Intermediation and its Development Trends**, World Applied Sciences Journal 30(12), 2014, p 1724.

³ . Bert Scholtens , Dick van Wensveen, op.cit , p17.

صناعية ومالية وضريبية تعتبر الأسباب الرئيسية لتنظيم الصناعة المالية، كما أن التاريخ المالي يظهر تفاعلاً واضحاً بين المؤسسات والأسواق المالية والجهات التنظيمية.

إن تنظيم الوسطاء الماليين، وخاصة البنوك مكلف جداً؛ بحيث أن هناك تكاليف مباشرة للإدارة وتوظيف المشرفين، كما أن هناك تكاليف غير مباشرة للتشوهات الناتجة عن الإشراف النقدي والاحتياطي. ومع ذلك، قد يخلق التنظيم أيضاً إضعافاً للوسطاء الماليين الخاضعين للتنظيم لأنه قد يعيق دخول السوق والخروج منه. لذلك هناك علاقة ديناميكية حقيقية بين التنظيم والإنتاج المالي.¹

الفرع الثالث: أهمية الوساطة المالية

تباين أهمية الوساطة المالية ما بين أصحاب العجز وأصحاب الفائض المالي كما يلي:²

1- بالنسبة لأصحاب الفائض المالي: تسمح الوساطة المالية لهذا الطرف بأن يقوم باستثمار أمواله بشكل يوفر نوع من الأمان، ذلك أن مصداقية الوسيط مضمونة بموجب القوانين والتنظيمات المؤطرة لهذه العملية. ومن جهة أخرى يمكن لصاحب الفائض المالي وفي إطار الوساطة أن يحصل على السيولة في أي وقت شاء. كما أن هذه الوساطة المالية (علاقة غير مباشرة) تعفي أصحاب الفوائض من البحث عن أصحاب العجز بمعنى توفير لعامل الجهد والوقت.

2- بالنسبة لأصحاب العجز المالي: إن طالبي القروض من أصحاب العجز المالي يستفيدون من هذه الوساطة، بحيث توفر لهم الأموال اللازمة بشكل كاف وفي الوقت المناسب نظراً لما تتوفر عليه هيئات الوساطة من أموال ضخمة تجمع بطريقة مستمرة، كما أن وجود الوساطة المالية يسمح بتوفير قروض بتكاليف منخفضة مقارنة بطريقة التمويل المباشر حيث ارتفاع نسبة الخطر، ومن ثم ارتفاع نسبة الفائدة

3- بالنسبة للاقتصاد الوطني: إن الوساطة المالية تسمح بتنشيط الاقتصاد وذلك بتدعيم الاقتصاد بقروض كبيرة، وهي في الأصل مدخرات صغيرة تم جمعها عن طريق هيئات الوساطة المالية وتقديمها بشكل قروض ذات أحجام كبيرة قصد تمويل الاستثمارات الكبيرة، كما أن للوساطة المالية دوراً هاماً في الحد من ظاهرة التضخم، ذلك أن الوساطة تحد من اللجوء إلى الإصدار النقدي قصد تغطية العجز في تمويل المشاريع الاقتصادية

الفرع الثالث: أنواع الوساطة المالية

1- أنواع الوساطة المالية: تتخذ الوساطة المالية على العموم شكلين مختلفين:

أ- وساطة السوق المالي (Intermédiation du Marché ou Passive): يشرف عليها وسيط مالي عادي أو سمسار للأوراق المالية، فهو وسيط عادي لنظام التمويل المباشر (Fonction de Négociation).¹

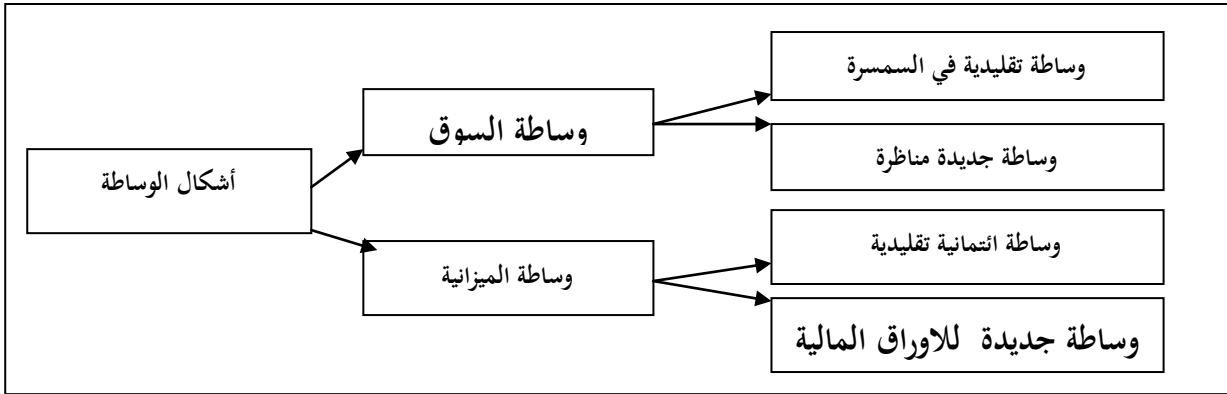
¹. Bert Scholtens , Dick van Wensveen, op.cit , p18.

². روشو عبد القادر، الوساطة المالية ودورها في إنشاء سوق تمويلية للاقتصاد الوطني: دراسة حالة الجزائر خلال الفترة 2001-2018، مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، المجلد 3، العدد 01، 2019، ص 153.

بحيث يتم الاتصال المباشر بين المقرض والمقترض بوسيط مالي لا يصدر أوراق مالية لأصحاب الفائض المالي ومقابل ذلك يعطي المستخدم الأموال صاحب هذه الأموال أصل مالي (أسهم، سندات)، وهي بمثابة مستند مطالبة لحق الموارد أو الدخل مقابل هذه الأموال عادة ما يتعهد المدين بدفع سلسلة من المدفوعات للدائن في المستقبل حتى يسترد صاحب الأموال مدفوعاته بالإضافة إلى عائد مناسب مقابل مخاطر التسليف.²

ب- **وساطة الميزانية (Intermédiation du Bilan ou Active)**: والتي يشرف عليها وسيط يعتبر محوريا وفعالا في نظام التمويل غير المباشر، وهي الطريقة التي يتحصل فيها المقترضين على رؤوس أموال من خلال الوسطاء الماليين خاصة البنوك؛ حيث أن المقرضين لا يوفرون الأموال مباشرة لمن يحتاجون إليها، وإنما يوفرونها للوسطاء الذين يستعملونها في القناة التي يرونها مناسبة بواسطة معايير التسيير التي يعتمدونها كمنحها في شكل قروض أو توظيفها في الأسواق المالية.³ ويمكن توضيح ما سبق من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم: (07) أشكال الوساطة المالية



Source : Christian BIALES, **L'intermédiation financiers** : available on : [http:// www. Christian BIALES.net](http://www.ChristianBIALES.net) [15/05/2018]

2- **مؤسسات الوساطة المالية**: قام كل من Gurley و Show، بتقسيم المؤسسات المالية إلى صنفين:

أ- **مؤسسات مالية مصرفية**: تسمى بوسطاء النظام النقدي، أي أن النظام النقدي في دوره الوسيط، يشتري الأوراق ويخلق النقود وفي إدارة آلية المدفوعات، ينقل ودائعه إلى الوحدات المتعددة لإنفاقها، وتمثل هذه المؤسسات في عموم الجهاز المصرفي.

¹. بن علال بلقاسم، مطبوعة دروس في مقياس حلقة حول مواضيع متعلقة بالنظام المالي والأسواق المالية، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي نور البشير البيض، 2016/2015، ص 26.

². عبد الغفار الحنفي، الأسواق والمؤسسات المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004، ص 14.

³. سرامة مريم، جلابة علي، وساطة السوق كآلية لدعم الاقتصاد الوطني الجزائري، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول النظام المالي وإشكالية تمويل الاقتصاديات النامية، أيام: 04-05 فيفري، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2019، ص 8.

ب- مؤسسات مالية غير المصرفية: يقوم هؤلاء الوسطاء غير النقديين فقط بشراء الأوراق المالية وفي خلق حقوق غير نقدية على أنفسهم تأخذ شكل ودائع ادخار واسهم والتزامات أخرى، وهذه الحقوق هي ديون غير نقدية غير مباعة أو موجودات مالية، ويتوقف ذلك على وجهة نظر المصدر (The issuer) أو الحامل. والشكل الموالي يوضح مختلف أشكال مؤسسات الوساطة المالي:

الجدول رقم (08): أنواع المؤسسات الوسيطة

نوع المؤسسة الوسيطة	الخصوم الأولية (مصدر الأموال)	الأصول الأولية (استخدامات الأموال)
مؤسسات الودائع		
- البنوك التجارية	الودائع	القروض التجارية واستهلاكية
- جمعيات الادخارات والقروض	الودائع	الرهون العقارية
- بنوك الادخار المتبادل	الودائع	الرهون العقارية
- الاتحادات الائتمانية	الودائع	قروض استهلاكية
مؤسسات الادخار التعاقدية		
- شركات التامين على الحياة	الأقساط	سندات الشركات و الرهون العقارية
- شركات التامين ضد الحريق والحوادث	الأقساط	سندات الشركات و الرهون العقارية
- صناديق المعاشات و صناديق التقاعد الحكومية	الأقساط	سندات الشركات و الأسهم.
مؤسسات الاستثمار		
- شركات التمويل	الأوراق التجارية، الأسهم والسندات	القروض الاستهلاكية والتجارية
- صناديق التبادل	الأسهم	الأسهم والسندات
- صناديق الاستثمار في سوق المال	الأسهم	أدوات سوق المال.

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على:

- لخلو بوخاري، وليد العايب، اقتصاديات البنوك والتقنيات المصرفية، مكتبة حسن العصرية، بيروت، 2013، ص 36.

المطلب الثاني: المؤسسات المالية الوسيطة المصرفية

تختلف المؤسسات المالية جوهريا عن المؤسسات الأخرى في طبيعة أصولها وخصومها، والتي تتشكل عموما من القروض و الأوراق المالية في جانب الأصول، ومن الودائع والمدخرات في جانب الخصوم.

الفرع الأول: تعريف المؤسسات المالية الوسيطة المصرفية

تعرف المؤسسات المالية والمصرفية الوسيطة بأنها مؤسسات تتعامل بأدوات الائتمان المختلفة (قصيرة الأجل ومتوسطة الأجل و طويلة الأجل) في كل من سوقي النقد و المال وأسواقها الثانوية، وأنها تؤدي مهمة الوساطة بين المقرضين والمقترضين بهدف تحقيق الربح.¹

كما تعرف بأنها مجموعة المصارف العاملة في بلد ما، وهو يضم جميع مجمل النشاطات التي تمارس بها عمليات مصرفية، وخاصة تلك المتعلقة بالائتمان، وهو يشمل الجهاز المصرفي والمنشآت المالية المتخصصة والسلطات المسؤولة عن السياسة النقدية أي البنك المركزي والخزينة العامة.²

كما تعرف بأنها ذلك النظام الذي يتكون من المصرف المركزي والبنوك التجارية دون سواها من المؤسسات المصرفية والمالية، إلا أن التعريف الموسع له أضاف إلى التعريف السابق بنوك الاستثمار ومؤسسات الإقراض المتخصصة، بالإضافة إلى البنوك الإسلامية.³ و تمكن الوساطة المصرفية من تحقيق الأهداف التالية:⁴

1- تجنب تكلفة المعاملات وعدم التكافؤ في المعلومات: حيث أن الميزة المعلوماتية للمؤسسة المصرفية تكمن في جمع المعلومات الصحيحة على المؤسسات الممولة لتحليلها وتقييم لوضعية المالية لها من أجل التأكد من قدرتها على القيام بالاستثمارات، ومن ثم القدرة على مراقبة نشاطها ومتابعتها، فهذا الدور للبنوك يسمح للمقرضين من حل مشكلة جمع المعلومات وتخفيض التكاليف الكبيرة لمراقبة المقترضين، ومن جهة أخرى فإن استخدام التكنولوجيا في معالجة ونشر المعلومات وسن القواعد التي تؤدي إلى تنظيم الجيد للوساطة المصرفية سيساهم في حل مشكلة عدم تناظر المعلومات.

2- تعمل على التخصيص الأمثل والكفاء للموارد المالية: فهي تعمل على تجميع الموارد المالية لمقابلة مختلف احتياجات الأعوان الاقتصاديين بما في ذلك احتياجات أسواق رأس المال والموازنة بين هذه المطالب.

3- توفير وسائل الدفع: فتقديم القروض والتسهيلات الائتمانية يشجع الأفراد والمؤسسات على اقتناء السلع والخدمات عن طريق استخدام مختلف وسائل الدفع التي تضعها البنوك تحت تصرفهم.

4- التحفيز والتشجيع على الادخار خاصة لذوي الدخل المحدودة، وذلك بتوفير وسائل لتنمية المدخرات من خلال استثمارها، أضف إلى ذلك توفير السيولة اللازمة في الوقت المطلوب.

الفرع الثاني: أنواع المؤسسات المالية الوسيطة المصرفية

تندرج المؤسسات المالية الوسيطة المصرفية في قائمة واسعة تتضمن:

¹. نفين حسين، ندى الهاشمي، البنوك التقليدية والإسلامية في الإمارات، إدارة التخطيط ودعم القرار، وزارة الاقتصاد، الإمارات العربية المتحدة، 2017، ص 10

². حياية عبد الله، الاقتصاد المصرفي، مؤسسة شباب الجزائر، 2008، ص 179.

³. جمال خريس وآخرون، النقود والبنوك، ط1، دار الميسرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2002، ص ص:76.

⁴. وليد العايب، لولو بوخاري، مرجع سابق، ص ص:33-35.

1- المصرف المركزي:

يعرف المصرف المركزي بأنه المؤسسة النقدية التي تقع على قمة الهرم المصرفي في الدولة ؛ بحيث يقوم بمهمة إصدار النقود وممارسة السياسة النقدية بغرض المحافظة على الاستقرار النقدي، إضافة إلى الإشراف الفني على البنوك التجارية العاملة في البلد.¹

كما يعرف بأنه الهيئة التي تتولى الإشراف على أسس النظام المصرفي، ويوكل إليها الإشراف على السياسة الائتمانية في الدولة، بما يترتب على ذلك من تأثيرات مهمة في النطاقين الاقتصادي والاجتماعي.² كما أنها لا تهدف إلى تحقيق الأرباح بقدر ما تهدف إلى تدعيم النظام النقدي والاقتصادي للدولة وتمثل أهم وظائفها في تحقيق الآتي:³

أ- إصدار النقود: يعد المصرف المركزي في أي دولة هو الجهة الوحيدة المخولة قانونيا بإصدار النقود، ويقصد بذلك تحويل الأصول الحقيقية (نقدية كانت وشبه نقدية)، مثل الأوراق المالية أو الذهب والفضة إلى وحدات نقدية قابلة للتداول، تستخدم في تقييم وتبادل الأصول والمنتجات من سلع وخدمات، وبجانب ذلك تمتلك البنوك المركزية سلطة سحب الأوراق النقدية من التداول وإبطالها كعملة أيضا.

ب- وضع السياسة النقدية: يقصد بها مجموعة الأدوات التي تتحكم في المعروض من سلع وخدمات، ويضمن تحقيق الاستقرار في الأسعار، كما تشير السياسة النقدية إلى مجموعة الإجراءات والترتيبات التي تتخذ لإدارة النقد والائتمان وتنظيم السياسة العامة بالاقتصاد. وتعتبر السياسة النقدية أكثر أنواع السياسات الاقتصادية أهمية بالنسبة للدول فهي عامل مؤثر في توفير النقد اللازم لتمويل احتياجات التمويل بالقطاعات الاقتصادية المختلفة، وهي ذات تأثير كبير على حجم الأسواق والنشاط الاقتصادي وقدرته على التوسع.

د- مصرف الحكومة: بمعنى أن المصرف المركزي هو وكيل الحكومة ومستشارها في الشؤون النقدية والمالية. ومن خلال هذا الدور يساهم المصرف المركزي في وضع وتنفيذ السياسات المالية والاقتصادية الكلية للدولة. كما يقوم المصرف المركزي بالاحتفاظ بالأرصدة النقدية للحكومة، أي أن الحكومة تضع أموالها لديه، سواء كان ذلك في صورة عملة محلية أو نقد أجنبي وأصول مالية أخرى. ويمكن للحكومة اللجوء إلى المصرف المركزي في حالة الحاجة الملحة للاقتراض ؛ بحيث يقوم بإقراضها من أمواله أو التنظيم والإشراف على إصدار القروض الحكومية في صورة سندات وأذونات خزانة، كما يقوم المصرف المركزي بسداد أقساط وفوائد القروض نيابة عن الحكومة، فضلا عن إدارة القروض الخارجية نيابة عن الدولة.

¹. رجراج وهيبية، إدارة السيولة المصرفية في البنوك التجارية ودور المصرف المركزي في تنظيمها، المجلة الجزائرية للعملة والسياسات الاقتصادية، العدد5، 2014، ص269.

². علي صلاح، البنوك المركزية: تصاعد الجدل حول استقلالية السياسة النقدية في العالم، أوراق أكاديمية، العدد5، مركز المستقبل للأبحاث والدراسات المتقدمة، 2019، ص02.

³. علي صلاح، المرجع نفسه، ص ص: 3-4.

هـ - **بنك البنوك:** في حالة حدوث أزمة سيولة في الجهاز المصرفي لأي سبب من الأسباب يصبح المصرف المركزي هو الملاذ الأخير للبنوك التجارية ؛ بحيث يكون منوط به إقراضها بما يمكنها من توفير الائتمان اللازم لاستقرار النشاط الاقتصادي، كما يقوم المصرف المركزي بدور الوسيط بين البنوك التجارية، وينفذ عمليات المقاصة بين حساباتها لديه؛ بحيث يقوم بتسجيل العمليات وتسوية الالتزامات التي تنشأ بينها من خلال هذه الحسابات. بجانب ذلك فجميع البنوك التجارية ملزمة، إما بحكم العرف المصرفي أو بقوة القانون بأن تحتفظ بجزء من احتياطياتها النقدية على شكل ودائع لدى المصرف المركزي، وهذا يساعد المصرف على فرض رقابته على حجم الائتمان المصرفي الذي تمنحه هذه البنوك.

و- **إدارة احتياطي النقد الأجنبي:** يعهد إلى البنوك المركزية الاحتفاظ باحتياطيات الدولة من أرصدة العملات الأجنبية والذهب وكذلك حقوق السحب الخاصة وجميع الأصول المالية الأجنبية القابلة للتحويل إلى نقود. ويقوم المصرف المركزي نيابة عن الدولة باستخدام احتياطيات النقد الأجنبي كغطاء نقدي للعملة المحلية، أو كمقابل لها؛ بحيث يقوم بضخ جزء منها في الاقتصاد عبر الجهاز المصرفي أو سحبها منه وفق الحاجة من أجل الحفاظ على استقرار العملة المحلية، كما أنه يستخدم هذه الاحتياطيات لتمويل عمليات الاستيراد، وضبط أداء ميزان المدفوعات.

ز- **تحديد وموازنة سعر الصرف:** تضطلع البنوك المركزية بمهمة إدارة سعر صرف العملة المحلية مقابل العملات الأجنبية. وتتكون هذه المهمة من شقين: أولهما يتمثل في تحديد نظام سعر الصرف "الثابت" أو "المرن" أو "المعوم"، ويعتمد هذا الاختيار على عدة عوامل منها: حجم اقتصاد الدولة، ودرجة الانفتاح الاقتصادي، ومعدل التضخم، ونمط توزيع التجارة الخارجية، والشق الثاني للمهمة يتمثل في إدارة سوق الصرف من خلال: إما تحديد سعر الصرف أو الإشراف على تحديده ومراقبته والسعي لموازنته ؛ بحيث يقوم المصرف المركزي بتحديد سعر الصرف عند مستوى مستهدف في ظل نظام أسعار الصرف "المرنة" أو "المعومة".

وفي بعض الحالات تقوم البنوك المركزية بتقييم العملة المحلية بأعلى من سعرها الحقيقي، وذلك عندما تكون مضطرة لسداد مدفوعات خارجية كبيرة بهدف تخفيف عبء هذه المدفوعات. وقد تقيم البنوك المركزية، في حالات أخرى، العملة المحلية بأقل من سعرها الحقيقي عندما ترغب في تحسين القدرات التنافسية لصادرات الدولة. أما في الظروف الطبيعية فتعمل البنوك المركزية على استقرار قيمة العملة لتجنب عدم الاستقرار النقدي.

وقد يتدخل المصرف المركزي في سوق الصرف حينما لا يكون سعر الصرف متوافقا مع السياسات الاقتصادية للدولة. ولذلك يناط بالمصرف المركزي مهمة وضع الإطار التنظيمي لسوق الصرف، بما يضمن أن يكون أداء هذا السوق ملائما للسياسات الاقتصادية للدولة، لاسيما أنها السوق التي تتم من خلالها مبادلة العملة المحلية بنظيرتها الأجنبية، وفق نظام سعر الصرف المطبق، وبذلك يمارس المصرف المركزي دورا مهما في تحديد ملامح العلاقة التي

ترتبط الاقتصاد المحلي بنظيره العالمي، وليمثل مرآة لمركز الدولة التجاري مع العالم الخارجي، ويعكس العلاقة بين صادراتها ووارداتها.

2- البنوك التجارية:

إن البنوك التجارية هي مؤسسات مالية تتعامل بالدين، أو الائتمان فهو يحصل على الموارد المالية من خلال تجميع مدخرات الأفراد ومؤسسات الأعمال والتجار في شكل ودائع جارية (تحت الطلب) وودائع ادخارية، بالإضافة إلى الودائع طويلة الأجل، ثم يقوم باستخدام هذه الموارد المالية في تقديم القروض والتمويل اللازم للوحدات الاستهلاكية والإنتاجية في المجتمع، كما يقوم بشراء الأوراق المالية التي تصدرها مؤسسات الأعمال والحكومة للحصول على عوائد نقدية تمثل المصدر الرئيسي لإيرادات المصرف.¹ كما تقوم بتسهيل تحويل النقود عن طريق الشيكات أو عن طريق أي أداة من الأدوات الائتمانية.²

البنوك التجارية هي مؤسسات ائتمانية تتعامل بالائتمان قصير الأجل وتتلقى ودائع جارية في الغالب، ولكن المصرف التجاري لكي يجلب أكبر قدر ممكن من المتعاملين الاقتصاديين (أفراد أو مؤسسات) يوفر الكثير من الخدمات المصرفية بما يتجاوز مع احتياجاتهم.³ كما تقوم بمجموعة من الوظائف، تتمثل في:⁴

أ- تجميع الأموال: وذلك من خلال تلقي المدخرات والودائع من الأشخاص الطبيعيين والمعنويين، والمصرف بقبوله الودائع (تحت الطلب والزمنية) إنما يقوم بأداء خدمة لأصحابها تتمثل في الحفاظ عليها من ناحية، كما يتيح لهم الحصول على مقابلها ويضعها تحت تصرفهم حين الحاجة إليها من ناحية أخرى ويطلق على هذه الوظيفة وظيفة الإيداع.

ب- توظيف الأموال: وذلك عن طريق منح القروض والسلفيات وكذلك إقامة المشروعات أو المساهمة فيها، ومن عمليات الاستثمار أو التوظيف في شراء وبيع الأوراق المالية لحساب محفظة الأوراق المالية بالمصرف وخصم الأوراق التجارية وغيرها.

ج- أداء الخدمات المصرفية: يتمثل ذلك في مجموعة من الأعمال التي يقوم بها المصرف بصفته وكيلًا بالعمولة (شراء الأوراق المالية وبيعها، تحصيل كوبوناتهما، وتحصيل الأوراق التجارية وغيرها من الخدمات المصرفية التي يحصل المصرف في مقابلها على عمولة.

الفرع الثالث: المؤسسات المالية والمصرفية الوسيطة الأخرى

¹. اسماعيل احمد الشناوي، محمد احمد السريتي، احمد رمضان نعمة، اقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية، دار التعليم الجامعي، 2011، ص

183.

². عاطف جابر طه، تنظيم وإدارة البنوك: منهج وصفي تحليلي، الدار الجامعية، مصر، 2010، ص 25.

³. بوغروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية، ديوان المطبوعات الجامعية، قسنطينة، الجزائر، 2000، ص 86

⁴. كمال عبد السلام، محاسبة البنوك التجارية، مكتبة الجلاء الجديدة، مصر، 1991، ص 16.

تنقسم هذه المؤسسات المالية والمصرفية الوسيطة إلى ما يلي:¹

1- البنوك الاستثمارية Investment Banks : هي مؤسسات مالية تهتم بالدرجة الأولى بالأنشطة والفعاليات الاستثمارية وفي مجالات مختلفة حيث تقوم المصارف الاستثمارية بدراسة فرص الاستثمار المتاحة وتقييمها واختيار المشاريع والترويج لها ثم تهيئة المراتب الاستثمارية المناسبة لها، كذلك تقوم البنوك الاستثمارية بتدبير الموارد المالية التي تسمح بتقديم القروض متوسطة الأجل لمختلف المشروعات الاستثمارية، كما تقوم المصارف الاستثمارية بمتابعة المشروعات التي تتبناها، ومتابعة تنفيذ اتفاقيات القروض التي عقدها مع المشروعات المقترضة وغيرها من الأعمال المتعددة التي تعتمد عليها المصارف الاستثمارية كإصدار الأوراق المالية. وقد كانت البدايات الأولى لمصارف الاستثمار في بريطانيا، حيث اقتصر أعمالها على قبول الأوراق التجارية بهدف تمويل التجارة الخارجية، وتوفير الأموال اللازمة للمقترضين في الخارج بطرح الأسهم والسندات في الأسواق المحلية لرأس المال لذلك سميت بمصارف التجار، (Merchant Banks)، وفي فرنسا سميت بمصارف الأعمال (Banques des Affaires) ؛ لأنها تساهم في إنشاء المشروعات الجديدة سواء أكانت مشروعات خدمية أو مشروعات صناعية. أما في الولايات المتحدة فتسمى بمصارف الاستثمار، وهي فيه لا تعتبر مصارف وفقاً للمفهوم التقليدي والمعترف علي للمصرف، فهي لا تقبل ودائع ولا تمنح قروض، إلا أنها من جانب آخر تضطلع بمهمة الوساطة (Intermediation) في سوق المال بين المقترضين والمستثمرين، إذ تقوم بشراء الأوراق المالية الجديدة بالجملة وبيعها بالتجزئة، أو أن تكون سمساراً يحصل على عمولة من بيع وشراء الأوراق المالية المتوفرة في السوق.

2- المصارف المتخصصة (Specialized Banks): المصرف المتخصصة من حيث المبدأ هي تلك البنوك التي لا تزال نشاط البنوك التجارية وإنما تتخصص بالمساهمة في النهوض بإحدى قطاعات الاقتصاد القومي، والمفروض في هذه البنوك أن يقتصر تعاملها في سوق رأس المال، ولذلك فهي تعتمد في مواردها على رأسمالها وعلى الاقتراض طويل الأجل سواء كان الاقتراض من الحكومة أو من الجهاز المصرفي، وبالتالي فهي تقوم بمنح القروض المتوسطة وطويلة الأجل. والمفروض أن هذه البنوك أنها لا تقبل الودائع أو تقوم بأعمال البنوك التجارية، إلا أنها في واقع الأمر بالإضافة إلى ما تقوم به من أعمال البنوك المتخصصة فإنها تزال الكثير من أعمال البنوك التجارية.² ويتبين من التعريف السابق أن المصارف المتخصصة تتصف بخصائص معينة من أهمها ما يلي:³

✓ تهتم بإعطاء القروض المتوسطة وطويلة الأجل الذي يبعدها عن المنافسة مع المصارف التجارية في مجال استثمارها؛

¹ نغين حسين، ندى الهاشمي، مرجع سابق، ص: 10-13.

² انس البكري، مرجع سابق، ص 147.

³ علي كريم محمد، اثر المصارف المتخصصة في التمويل والاستثمار لتعزيز القدرة التنموية في العراق - دراسة حالة المصرف العقاري في

محافظة المثنى للمدة: 2002-2016. مجلة المثنى للعلوم الإدارية والاقتصادية، المجلد 8، العدد 3، 2018، ص 09.

✓ لا تتلقى الودائع من الأفراد وإنما تعتمد على مواردها الذاتية من رأسمالها الخاص والاحتياجات ومخصصات المصرف بالإضافة إلى موارد خارجية عن طريق شراء السندات أو الاقتراض من المصارف التجارية أو المصرف المركزي أو من الدولة؛

✓ تتركز أنشطتها خارج المدن عكس المصارف التجارية التي تتركز في المدن الكبرى؛

✓ لا يقتصر نشاط هذه المصارف على عمليات الاقتراض فقط بل قد تقوم بالاستثمار المباشر أو عن طريق إنشاء مشروعات جديدة أو المساهمة في رؤوس أموال المشروعات وتقدم الخبرات الفنية والمشورة في مجال تخصص المصارف؛

✓ تأخذ المصارف المتخصصة مبدأ اللامركزية حيث تعطي لفروعها صلاحيات واسعة في منح القروض خدمة لسياسة إعادة هيكلة المؤسسات وتسهيلات لخدماتها.

3- البنوك الإسلامية: عرفت اتفاقية إنشاء الاتحاد الدولي للبنوك المصرف الإسلامي بأنه ذلك المصرف أو المؤسسة التي ينص قانون إنشائها ونظامها الأساسي صراحة على الالتزام بمبادئ الشريعة الإسلامية وعدم التعامل بالفائدة أخذًا وعطاء.¹

كما يعرف المصرف الإسلامي على أنه مؤسسة مالية تقوم بتجميع المدخرات وتحريكها في قنوات المشاركة للاستثمار بأسلوب محرر من سعر الفائدة عن طريق أساليب المضاربة والمشاركة والمتاجرة والاستثمار المباشر، وتقديم كافة الخدمات المصرفية في إطار من الصيغ الشرعية نظير أجر، بما يضمن القسط والتنمية والاستقرار.²

من خلال التعاريف يمكن تمييز البنوك الإسلامية عن غيرها من البنوك من خلال مجموعة من الخصائص:

أ- عدم التعامل بالفائدة: يعتبر التعامل بالفائدة أخذًا و عطاء الميزة الأساسية التي يقوم عليها عمل البنوك

التقليدية، حيث أنها تعطي أصحاب الودائع فوائد مقابل إيداعاتهم وتأخذ عوائد على الأموال التي تقرضها للمستثمرين محققة بذلك أرباحا من الفرق بين معدل الفائدة الدائنة والفائدة المدينة، في حين أن المصارف الإسلامية أول ما قامت عليه هو استبعاد التعامل بالفائدة ذلك أنها تعتبر من قبيل الربا الذي أجمع العلماء على تحريمه نظرا لما له من آثار اقتصادية واجتماعية سلبية.³

ب- المشاركة في الأرباح والخسائر: الأساس التي تقوم عليه المصارف الإسلامية هو المشاركة في الأرباح

والخسارة، تطبيقا للقاعدة الشرعية "الغنم بالغرم"؛ بحيث أن الغنم يعني الكسب والغرم يعني الخسارة، فعلاقة المصرف بين المودعين تؤسس على أساس عقد المضاربة الشرعي، ويتم توظيف الأموال إما مباشرة في مشروعات تملكها

¹. عادل عبد الفضيل عيد، الربح والخسارة في معاملات المصارف الإسلامية: دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ط1، 2007، ص

397.

². يوسف كمال محمد، فقه الاقتصاد النقدي، ط4، دار القلم، القاهرة، 2002، ص 160.

³. حسن محمود صوان، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، دار وائل للنشر، عمان، ط1، 2001، ص 92.

البنوك الإسلامية أو مشاركة الغير في مشروعات صناعية أو زراعية أو تجارية، ويتم اقتسام العائد بين المودعين والمستثمرين والمصرف.¹

ج- التركيز على الإنتاجية مقارنة بالتركيز على الملاءة المالية: في النظام المصرفي التقليدي ما يهتم المصرف هو استرجاع قروضه مع الفوائد في الوقت المحدد، ولذا فإن الاعتبار الغالب هو مدى قدرة المقترض على الوفاء بالدين، أما في نظام تقاسم الربح والخسارة أي النظام الإسلامي فإن المصرف يتلقى عائدا فقط إذا نجح المشروع وحقق ربحا، وبالتالي فإن المصرف الإسلامي يهتم أكثر بسلامة المشروع أضف إلى ذلك أن التمويل في هذا الأخير يكون مرتبطا بالاقتصاد الحقيقي المنتج للثروات (سلع وخدمات) عكس ما هو سائد لدى البنوك الربوية (التقليدية)، التي تقوم غالبا بتمويل أصول وهمية كالمضاربة في العقود والمشتقات.²

د- ربط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية: إن للمال وظيفة في الإسلام، لذلك كان الاهتمام بالنواحي الاجتماعية أصلا من أصول هذا الدين وهذا ما يميز المصرف الإسلامي بالصفة الاجتماعية. إن المصرف الإسلامي باعتباره مؤسسة اقتصادية مالية اجتماعية يقوم بتعبئة مدخرات الأفراد واستثمارها في مختلف أوجه النشاط الاقتصادي خدمة لمصالح المجتمع، ومن هنا يكون ارتباط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية لذلك يهتم المصرف الإسلامي بالعائد الاجتماعي إلى جانب العائد الفردي وهذا أحد المعايير الرئيسية التي تحتم الصلة الوثيقة بين العقيدة والقيم والتنظيم الاقتصادي في الإسلام.³

من خلال ما سبق يمكن توضيح مختلف أوجه الاختلاف ما بين البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (09) : الفرق بين البنوك الإسلامية والتقليدية

أوجه المقارنة	المصرف التقليدي	المصرف الإسلامي
الربح	الفرق بين الفائدة الدائنة والمدينة	الربح ناتج الاستثمار الفعلي لأموال المودعين

¹ سمير رمضان الشبخ، المصرفية الإسلامية، الميلاد والنشأة والتطور (ورقة تشغيلية)، متوفرة على الموقع الإلكتروني:

<http://www.iefpedia.com/arab/uploads> [12/07/2018] .

² سليمان ناصر، عبد الحميد بوشمره، متطلبات تطوير الصيرفة الإسلامية في الجزائر، مجلة الباحث، العدد:7، 2010، ص306.

³ جمال لعامرة، المصارف الإسلامية، دار النبأ، الجزائر، 1996، ص 49.

النشاط الأساسي	يتلقى الودائع ويمنح القروض	تساهم مباشرة في تمويل المشروعات والقيام بدور البنوك المتخصصة (زراعية، صناعية، عقارية) وتساهم في إقامة المشروعات طويلة الأجل
الاتجار المباشر	لا يستطيع القيام به (شراء وبيع السلع)	تقوم بالاتجار المباشر في شراء وبيع السلع وفقا لصيغ البيع الإسلامية
الودائع	تقبل الودائع وتقبل بردها والفوائد عليها وفقا لأجل محدد	تقبل الودائع الاستثمارية على أساس عقد المضاربة الشرعي، ولا تلتزم بردها، وتوزع الربح الناتج عن التوظيف
الأسهم الممتازة	يصدر أسهم ممتازة محددة الفائدة	يصدر صكوك تساهم في الربح والخسارة
الاحتياطي العام	يخصم من صافي الربح	يخصم من صافي ربح المساهمين فقط
الضوابط	قانونية	شرعية قانونية
الآلية	سعر الفائدة	المشاركة في الربح والخسارة
النظرة إلى النقود	سلعة	وسيلة
الرقابة الشرعية	لا توجد هيئة للرقابة الشرعية	وجود هيئة للرقابة الشرعية تصدر الفتاوى في المسائل الجديدة وتراقب التطبيق الشرعي.
صيغ توظيف الأموال	قروض معظمها تجاري، يوجه بعضها للاستثمار في الأوراق المالية	توظف وفقا لصيغ التمويل الشرعية (بيع، مشاركات، اجارات)
صندوق الزكاة	لا يوجد نشاط للزكاة في المصرف	احد الأنشطة التكافلية، ويمول من زكاة رأس المال المصرف، إضافة إلى الهبات والتبرعات.
الدراسات الائتمانية	الاهتمام بتشخيص العمل والضمانات ورأس المال والقدرة الايرادية	الاهتمام بشكل اكبر، بحيث المصرف يكون مشاركا ويركز على مصادر السداد
الحلال والحرام	ليس شرطا أساسيا للتوظيف	لا تمول مشروعات الخمر والقمار وتجارة لحم الخنزير بصرف النظر عن ربحيتها
الموارد البشرية	التركيز على الكفاءات المحورية المهنية والسلوكية والأخلاقية المرتبطة بالعمل فقط	التركيز على الكفاءات المحورية المهنية والسلوكية والأخلاقية والإيمان بالعمل المصرفي الإسلامي

المصدر:

سمير رمضان الشيخ، المصرفية الإسلامية، الميلاد والنشأة والتطور (ورقة تشغيلية)، متوفرة على الموقع الإلكتروني: [http:// www.iefpedia.com](http://www.iefpedia.com) [12/10/2018]

المطلب الثالث: الخدمة المصرفية وخصائصها

الفرع الأول: تعريف الخدمة المصرفية

لا يختلف مفهوم الخدمة المصرفية كثيرا عن مفهوم الخدمة بشكل عام؛ حيث أنها تمثل نشاط أو عمل يحصل عليه المستفيد من خلال الأفراد أو الأماكن التي تقدم من خلالها، وهي عبارة عن أنشطة عديدة ومتنوعة وعادة ما ترتبط بثلاث خدمات رئيسية وهي: الإيداع، الائتمان والاستثمار.

ومن الجانب التسويقي فإن الخدمة المصرفية تعرف بأنها مجموعة من العمليات ذات المضمون المنفعي الذي يتصف بتغلب العناصر الغير الملموسة على العناصر الملموسة والتي تدرك من قبل الأفراد والمؤسسات من خلال دلالاتها وقيمها المنفعية التي تشكل مصدرا لربحية المصرف وذلك من خلال علاقة تبادلية بين الطرفين.¹

ومن هنا يمكن ملاحظة أن الخدمة المصرفية تتميز بأن المضمون المنفعي لديها يتجسد في بعدين أساسيين هما:²

1- البعد المنفعي: ويختلف من مستفيد لآخر وذلك لاختلاف حاجاتهم ورغباتهم إضافة إلى عدم سهولة قياس وتقييم المنفعة بشكل دقيق، وإنما تعتمد عملية التقييم على مستوى الإشباع ورضا العميل.

2- البعد السماتي: فيتمثل في مجموعة الخصائص والسمات التي يتصف بها المضمون المنفعي المباشر للخدمة.

الفرع الثاني: تصنيفات الخدمات المصرفية

هناك مجموعة من التقسيمات الخاصة بالخدمات المصرفية، فيما يلي أهم تلك التقسيمات:³

1- الخدمات المصرفية بالتجزئة: هي ذلك الجزء من الخدمات المصرفية الذي يتضمن الخدمات المصرفية للأفراد والشركات الصغيرة، وتشمل الخدمات المصرفية بالتجزئة مجموعة من الخدمات بما في ذلك: عرض الأدوات الادخارية والوساطة في الأنشطة المرتبطة بالأوراق المالية، وقروض المستهلكين وتمويل الإسكان وخدمات المدفوعات، ومجال واسع من الخدمات الاستشارية ويعد هذا النوع من الخدمات المصرفية عنصرا رئيسا في صناعة الخدمات المالية في معظم البلدان ويلعب دورا أساسيا في تعبئة الموارد المالية، كما أن تلك الخدمات من أكثر الخدمات المالية خضوعا للوائح وقيود على الأسواق المالية في أعقاب الاتجاه العالمي نحو التحرر وإزالة القيود على الأسواق المالية، وظهرت الخدمات المصرفية بالتجزئة كعنصر رئيسي في استراتيجيات توسع كثير من البنوك، وأصبحت المنافسة في منتجات الخدمات المصرفية بالتجزئة قوية سواء في البلدان المتقدمة أو في البلدان النامية ذات الدخل الأعلى نظرا لاجتذاب مدخرات القطاع العائلي المتزايد للكثير من المنافسين على الصعيد المحلي والأجنبي سواء من داخل الجهاز المصرفي أو من خارجه.

2- الخدمات المصرفية بالجملة: تعد أسواق الخدمات المصرفية بالجملة من الأسواق شديدة المنافسة ؛ بحيث تتمتع الشركات بقدر أكبر من المرونة في اختيار عملياتها المصرفية تفوق تلك التي يتمتع بها الأفراد القطاع العائلي وكذلك شهدت هذه الأسواق في السنوات الأخيرة طلبا متزايدا على خدمات إدارة الأصول والخصوم والذي أدى

¹. ناجي المعلا، الأصول العلمية للتسويق المصرفي، ط3، عمان، 2007، ص42.

². ناجي المعلا، المرجع نفسه، ص 43.

³. سامي احمد مراد، مرجع سابق، ص ص:51-54.

تقديمها إلى الكثير من المستحدثات المالية أدت إلى زيادة استخدام الكمبيوتر وتكنولوجيا المعلومات، وقد واجهت البنوك في مجال تقديم الخدمات المصرفية بالجملة منافسة من الشركات الكبيرة التي أقامت شركات الإدارة المالية الخاصة بها، كما قامت البنوك في مجال الخدمات المالية للشركات بتقديم مدى واسع من الخدمات المصرفية الاستثمارية، ومثال ذلك إعادة الهيكلة التنظيمية والمالية للشركات والخدمات المرتبطة بعمليات الدمج والاستحواذ وشراء الشركات وتقديم الاستشارات العامة وخدمات المعلومات لإدارة المشروعات كما شهدت البلدان المتقدمة والبلدان النامية اتجاها نحو تطوير أسواق لرأس المال المخاطر للمشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم وإنشاء صناديق لرأس المال المخاطر.

3- الخدمات المصرفية المرتبطة بالأوراق المالية: تشمل هذه الخدمات أنشطة مثل عملية الإصدارات الجديدة من الأوراق المالية، خدمات السمسرة، والتعامل في السندات، إدارة المحافظ المالية، الخدمات المرتبطة بتطوير منتجات مالية، وقد أصبح قطاع الخدمات المرتبطة بالأوراق المالية من أكثر قطاعات الخدمات المالية ديناميكية في السنوات الأخيرة، وذلك نتيجة للاتجاه العام نحو التسييد لأنشطة الأسواق المالية الناجم عن الآثار المركبة للمستحدثات المالية وزيادة التكامل بين أسواق الأوراق المالية وأسواق النقد الذي برز خلال عقد السبعينات والثمانينات نحو الصيرفة الشاملة حيث يقوم المصرف الشامل بعرض مجال كامل من الخدمات المالية مثل بيع بوالص التأمين، وضمان الاكتتاب في الأوراق المالية وتنفيذ صفقات الأوراق المالية لصالح الغير، كما يمتلك أسهما في المشروعات بما في ذلك المشروعات غير المالية وغير ذلك من الأنشطة.

4- الخدمات المصرفية ما بين البنوك: يقصد بسوق ما بين البنوك، السوق التي تتعامل فيها البنوك مع بعضها البعض، وهي جزء مهم في أي نظام مصرفي كفاء، فبعض البنوك يكون لديها ودائع تزيد عن حجم الأموال المطلوبة لإقراض والعكس صحيح، وتقوم سوق ما بين البنوك بعلاج هذه الاختلالات من خلال إتاحة طرق يستطيع من خلالها المصرف الذي لديه ودائع كبيرة تحويلها إلى البنوك الأخرى التي لديها طلبات قروض كثيرة، وتشمل سوق الخدمات المصرفية ما بين البنوك على أنشطة مهمة لكفاءة عمل الأنظمة المالية وفعاليتها؛ فهي تشمل عمليات الإيداع ومعاملات سوق النقد الأخرى فيما بين البنوك، وخدمات المدفوعات وخدمات السمسرة والتعامل في الأوراق المالية والصرف الأجنبي وعمليات البنية الأساسية للتكنولوجية للأسواق المالية مثل خدمات التسويق والمقاصة وخدمات المعلومات.

5- الأنشطة المالية الدولية: أدى تسارع عملية تدويل الأنشطة المصرفية المرتبطة بالأوراق المالية إلى نمو سوق الخدمات المالية الدولية نموا سريعا، وتشمل الخدمات المالية الدولية أنشطة تقليدية مثل تمويل الصادرات والواردات والتعامل في الصرف الأجنبي، وتشمل أيضا أنشطة السندات والعملات في الأسواق الأوربية. ومنذ أوائل الثمانينات حدث تحول ملحوظ نحو الأنشطة المرتبطة بالأوراق المالية خاصة أنشطة ضمان الاكتتاب في السندات الدولية وخدمات السمسرة المرتبطة بالمعاملات عبر الحدود في الأوراق المالية المختلفة، كذلك نمت

الأنشطة خارج الميزانية بالنسبة لبعض البنوك نموا كبيرا خصوصا تلك المتعلقة بالإصدارات الدولية المتعددة لأدوات سوق النقد و التحوط، وقد حدثت هذه التطورات أساسا في الأسواق المالية في البلدان المتقدمة وفي بعض الأسواق الناشئة في البلدان النامية.

الفرع الثالث: خصائص الخدمة المصرفية

هناك مجموعة من الخصائص التي تميز الخدمة المصرفية دون غيرها من الخدمات، وفي ما يلي أهم تلك الخصائص:¹

1- لا يمكن صنع الخدمة مقدما أو تخزينها: من المستحيل إنتاج الخدمة مقدما وتخزينها لحين طلب العميل، فالموظف يصنع الخدمة بمجرد أن يظهر العميل أمامه، وفي لحظات قليلة يبدأ في تجهيز- المواد الخام- وبقية عناصر إنتاج الخدمة. وفي نفس اللحظات يتم إعداد الخدمة بما يتناسب مع طلب العميل. وبالتالي فإن موظف المصرف لا يعمل في مصنع أمام خط إنتاج مستمر، كما أن المصرف الذي قرر تعيين الموظف في هذا المنصب قد وضعه في خط المواجهة وعلى نقطة الحدود للتعامل مع العملاء.

2- لا يمكن للموظف إنتاج عينات من الخدمة: يقوم الموظف بإنتاج وتقديم خدمة ترتبط وثيقا بما لديه من خبرة ومعايشة، فهو لا يستطيع أن ينتج عينات من هذه الخدمة لكي يرسلها إلى المستهلك ويحصل منه على موافقة مسبقا عن جودة هذه الخدمة قبل تجربته لها، كما أنه لا يستطيع أن يوصل هذه الخدمة شفهيًا إلى العميل، ومهما حاول أن يصفها له فإنه لا يستطيع أن يبيدها له بالشكل المطلوب. ومن غير المتصور إرسال عينة من نوعية الخدمة إلى العميل قبل أن يحصل عليها حين حضوره إلى المصرف.

3- التأكد من تقديم ما يطلبه العميل: لأن الخدمة بطبيعتها ليست شيئا ماديا ملموسا يمكن الحكم على مواصفاته بمعايير مطلقة وثابتة بين كل العملاء، فإن الحكم النهائي على ما يقدمه موظف المصرف سوف يرتبط بما يطلبه ويتوقعه العميل عن هذه الخدمة.

4- الخدمات غير قابلة للاستدعاء مرة أخرى: بعض المنتجين لسلع معينة يضطرون إلى سحب سلعهم من السوق بسبب أخطاء فنية في إنتاجها، أو أحيانا بسبب فسادها أو عدم صلاحيتها للاستهلاك، أما الخدمة المصرفية التي تقدم للعميل فلها طبيعة مختلفة ذلك أنها غير قابلة للاسترجاع مرة أخرى بعد تقديمها. وبمجرد أن تصنع الخدمة وتقدم للعميل فإنها تستهلك مباشرة، وعادة لا يكون هناك فرصة لإضافة أية تعديلات إليها أو سحب أي أجزاء منها.

5- جودة الخدمة غير قابلة للفحص قبل تقديمها للعملاء: لو كان الموظف يعمل في مصنع وأمام خط إنتاج لكانت الأمور أسهل كثيرا بالنسبة له، فهو ينتج السلعة وبعد ذلك يراجع مواصفاتها ويستبعد الوحدات المعيبة من خلال عمليات الفرز، ولكن الموظف في المصرف يتعامل ويتفاعل مباشرة مع العملاء، وإنتاجه وتقديمه للخدمة يتم

¹. عوض بدير الحداد، تسويق الخدمات المصرفية، البيان للطباعة والنشر، القاهرة، 1999، ص: 22-24.

على تفاعل إنساني مباشر بينه وبين العميل، ولا يمكنه بطبيعة الحال إجراء عملية الفرز والرقابة على الجودة ومن ثمة لا يمكنه استبعاد الوحدات المعيبة كما في حالة الإنتاج السلعي، والمسؤولية هنا أكبر و أخطر وتتطلب ضمانات الجودة قبل لحظة الإنتاج. بالإضافة إلى الخصائص السابقة، هناك خصائص أخرى يمكن إقرانها بالخدمة المصرفية.

6- **الاعتماد على التوزيع المباشر:** لا يستطيع المصرف إنتاج الخدمة مركزيا ثم توزيعها بواسطة قنوات التوزيع الوسيطة كما هو الحال بالنسبة للسلع المادية، ولكن يقدم المصرف خدماته مباشرة عن طريق فروع المنتشرة لتلبية رغبات عملائه من الخدمات .

7- **الارتباط بالسياسة الاقتصادية و النقدية للدولة:** إن العلاقة بين الجهاز المصرفي والنشاط الاقتصادي تجعل كل منهما يؤثر ويتأثر بالأخر، بناء على الحالة الاقتصادية للدولة يتخذ المصرف المركزي قرارات ويستخدم مجموعة من الأدوات النقدية والائتمانية للتأثير على النواحي الاقتصادية حسب الأهداف الموضوعة، ومن خلال ذلك تتأثر البنوك بهذه القرارات بطريقة مباشرة كما تتأثر باقي الأعوان الاقتصادية بهذه القرارات (منها أسعار الصرف، أسعار الفائدة، السوق الائتمانية، نسبة السيولة والاحتياطي، معيار كفاءة رأس المال...)¹.

8- **جاهزية الخدمة المصرفية:** ترتبط الخدمة المصرفية بجاهزية التجهيزات والتسهيلات المستخدمة في البنوك؛ بحيث جاء تعريف اللجنة الكهروتقنية الدولية للجاهزية على أنها: " قدرة التجهيزات المصرفية على البقاء في حالة تمكنها من إنجاز وظيفتها بالشكل المطلوب ضمن ظروف ووقت محدد بافتراض توافر جميع الموارد الخارجية المطلوبة" أي أنها احتمال عدم توقف التجهيزات والتسهيلات المصرفية أو فشلها في أداء مهامها. إن وجود التجهيزات والتسهيلات المصرفية المتنوعة في حالة جاهزية في كافة الفروع والإدارات المصرفية يعد جانبا أساسيا وهاما في تبرير جودة الخدمة المصرفية على المستوى العالمي؛ حيث الصعوبات والتعقيدات في الحصول على الأموال والتحويلات.²

9- **التوازن بين النمو والمخاطر:** عندما يقدم المصرف قروضا فإنه يتحمل مخاطر، وعليه فالضرورة تقتضي إيجاد توازن بين التوسع في النشاط المصرفي وبين الحيلة والحذر، بمعنى آخر ؛ إن أي عمل مصرفي موضوعي يتضمن بالضرورة إيجاد توازن بين توسع النشاط ودرجة المخاطرة التي يتحملها المصرف، على سبيل المثال: إن منح المصرف قرضا لأحد عملائه أو زيادة قرض قائم أو تمديده فإن ذلك يتضمن مجموعة من المخاطر المحتملة تأتي في مقدمتها احتمال إخفاق العميل في السداد نتيجة إفلاسه، لذا على المصرف أن يدرس ويرجح بعقلانية درجة المخاطر التي قد يتعرض لها نتيجة إفلاس العميل، وبعبارة أخرى من أولى مسؤوليات المصرف هو أن يحقق نوعا من التوازن بين توسع النشاط المصرفي وبين أعباء هذا التوسع.³

¹. زيدان محمد، دور التسويق في القطاع المصرفي: حالة مصرف الفلاحة والتنمية الريفية، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، فرع التخطيط،

كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005، ص 8.

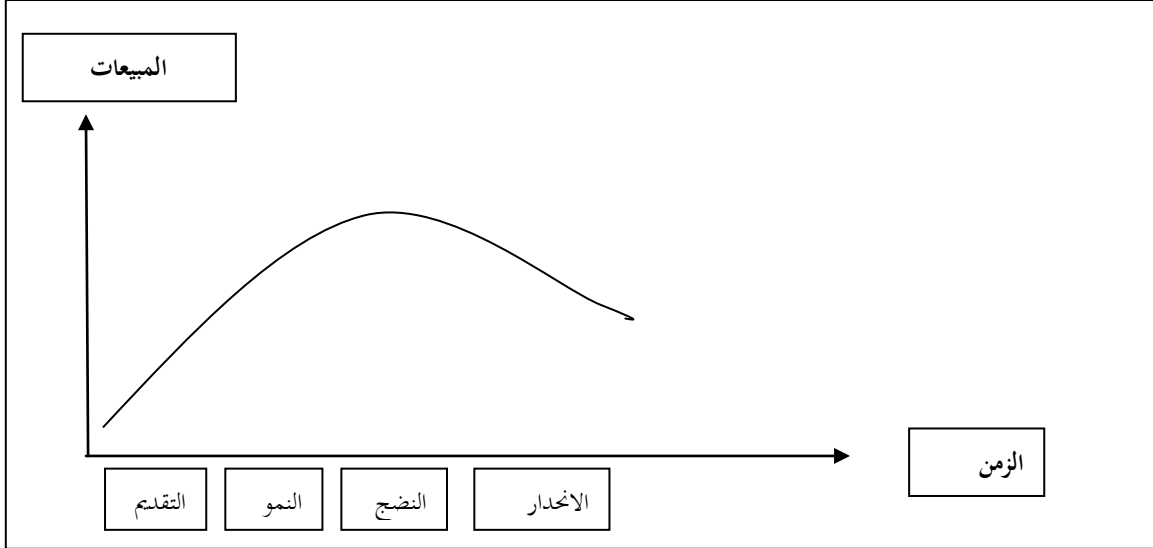
². رعد حسن الصرن، عولمة جودة الخدمة المصرفية، دار التواصل العربي، 2007، ص 221-223.

³. احمد محمود الزامل وآخرون، تسويق الخدمات المصرفية، إثراء للنشر والتوزيع، 2012. ص 61.

الفرع الرابع: دورة حياة الخدمة المصرفية واستراتيجياتها

يمر المنتج المصرفي كغيره من المنتجات بالمرحل الممثلة في الشكل التالي:

الشكل رقم (08): دورة حياة الخدمة المصرفية



المرجع: فراس الأشقر، محاضرات في التسويق المصرفي، ص 69، متوفر على الموقع الإلكتروني:

<http://www.hama-univ.edu.sy> [08/07/2019].

من خلال الشكل أعلاه يتضح أن المنتج المصرفي يتميز بدورة حياة في شكل سلسلة من المراحل المتتالية، فتبدأ من مرحلة الانطلاق أو النشوء، وتنتهي بمرحلة الانحدار والتدهور، وفي كل مرحلة هناك استراتيجيات ملائمة من أجل تحقيق إمكانية النمو والاستمرار، وفي ما يلي عرض موجز لهذه المراحل:

1- مراحل دورة حياة المنتج المصرفي: هناك أربع مراحل أساسية كالآتي:¹

أ- مرحلة التقديم: يتم تقديم الخدمة لأول مرة في السوق ؛ بحيث تتميز هذه المرحلة بارتفاع إمكانية فشل الخدمة، ويضعف الطلب نتيجة لعدم معرفة العملاء بها، كما أنها عادة ما تكون طويلة نسبياً، يلعب فيها وقت التنفيذ وحسن اختياره دوراً كبيراً في نجاح تلك الخدمة واستمرارها، وبشكل عام يظهر منحنى الربح خسارة خلال هذه المرحلة، نظراً لثقل النفقات التي تحملها المصرف في عرض المنتجات كنفقات البحث والتطوير، إنشاء نظام التوزيع لتقديم المنتجات السوق والدعاية الكبيرة اللازمة لجعل المستهلكين على علم بتلك المنتجات وكيفية استخدامها والسعي إلى تشجيعهم للإقبال عليها على نطاق واسع.

¹ . ملاك صالح سعيد حسين، اثر استراتيجيات تسويق الخدمات المصرفية على أداء الجهاز المصرفي السوداني للفترة: 2000-2012، أطروحة دكتوراه في إدارة الأعمال، كلية الدراسات العليا والبحث العلمي، جامعة الشندي، السودان، 2012، ص ص:33-35.

ب- مرحلة النمو: يكون فيها المنتج ما يزال معرضاً للفشل على الرغم من أن معظم حالات الفشل تحدث في وقت مبكر خلال هذه المرحلة، وعموماً تتميز هذه المرحلة بتسارع المبيعات وارتفاع الأبحاث نتيجة لتزايد إدراك العملاء ومعرفة بوجود الخدمة؛ بحيث يتمتع المصرف في هذه المرحلة بحصة سوقية مريحة باعتباره الوحيد في الساحة على الرغم من المنافسة التي تبدأ في الظهور تدريجياً.

ج- مرحلة النضج: تتميز هذه المرحلة باستقرار في المبيعات وتحقيق أرباح عالية؛ بحيث تكون الخدمة قد احتلت مكانة في السوق، إلا أن خطر المنافسة هو الآخر يزداد ذلك أن الأرباح العالية التي يحققها المصرف يشجع غيره من المنافسين على الدخول إلى السوق، وبأعداد كبيرة مما يجعل الأسعار تنخفض و في هذه الحالة يلجأ المصرف إلى محاولة إطالة عمر الخدمة قدر الإمكان.

د- مرحلة الانحدار: تتميز هذه المرحلة بانخفاض كبير في المبيعات وذلك راجع لعدة عوامل منها دخول منتجات جديدة أفضل وكذلك التطورات التكنولوجية التي تجعل تلك الخدمة قديمة، تشريعات حكومية معينة... الخ.

2- استراتيجيات دورة حياة المنتج: وفقاً لمراحل دورة حياة المنتج المصرفي، يتجه المصرف إلى إتباع الاستراتيجيات التسويقية المناسبة كآلياً:¹

أ- الاستراتيجيات التسويقية في مرحلة التقديم: في هذه المرحلة يكون نمو الطلب على الخدمات المصرفية بطيئاً وذلك لعدم إمكانية التوسع في تقديم هذه الخدمة كون الأفراد لا يمتلكون المعلومات الكافية عن هذه الخدمة، لذلك لا يوجد لديهم استعداد لاستخدام هذه الخدمة، فيتم التركيز على القيام بالحملات الترويجية وبشكل مكثف بهدف إخبار العملاء بنزول الخدمة إلى السوق وتعليمهم وإرشادهم إلى كيفية الحصول عليها، وحثهم وإقناعهم على قبول هذه الخدمة.

ب- الإستراتيجية التسويقية في مرحلة النمو: تتميز هذه المرحلة بزيادة الطلب على الخدمات، فالحملات الترويجية التي قام بها المصرف قد عرفت العملاء على هذه الخدمة، لذلك يقوم المصرف بزيادة عدد الفروع التي تقدم هذه الخدمة مما يؤدي إلى زيادة تقديمها وإيجاد أسواق جديدة، ويتم التركيز على الإعلان التنافسي بإبراز منافع الخدمة لكي تميزها عن الخدمات الأخرى المنافسة.

ج- الإستراتيجية التسويقية في مرحلة النضج: في هذه المرحلة يكون الطلب على الخدمة مستقراً ويحقق المصرف أرباحاً عالية بتكاليف منخفضة لذلك يسعى للمحافظة على الوضع الراهن، أي استخدام الإستراتيجية الدفاعية بهدف المحافظة على الحصة السوقية والصمود في وجه المنافسة وصد هجمات المنافسين والمحافظة على ولاء المستفيدين من الخدمة. وتسعى المؤسسات المالية والمصارف في هذه المرحلة إلى التركيز على الأنشطة الترويجية لدخول قطاعات سوقية جديدة.

¹. سامر المصطفى، التسويق المصرفي، ص ص: 64-65. متوفر على الموقع الإلكتروني:

- الإستراتيجية التسويقية في مرحلة الانحدار: تتصف هذه المرحلة بتراجع كمية الطلب على الخدمة المصرفية على الرغم من الجهود والأنشطة التسويقية المبذولة، مما يدفع المسئولون بالمصرف إلى حذف هذه الخدمة، لكي تتركز جهود الأنشطة الترويجية على الخدمات الأخرى، وتتخلص من التكاليف الإضافية. كما أن وصول تلك الخدمات إلى مرحلة التدهور سوف تدفع المصرف إلى إتباع إستراتيجية جديدة من خلال تقديم خدمات مصرفية جديدة تنسجم وطبيعة الطلب في السوق أو إتباع إستراتيجية التنويع في الخدمات المقدمة.

المطلب الرابع: الأنشطة المقدمة من طرف المصارف

تتنوع الأنشطة والخدمات المقدمة من طرف المصارف تبعا لمجموعة من المعايير، التي تسطر من خلالها أهدافها، وعموما يمكن تقسيم الأنشطة المصرفية إلى ثلاث مجموعات أساسية، بالإضافة لمجموعة رابعة تضم الخدمات المصرفية الإلكترونية.

الفرع الأول: مجموعة الخدمات المصرفية

يقصد بها الخدمات المتعلقة بالنقود وأعمال الصيرفة الاعتيادية، بما لا يدخل في أنشطة المصرف الاقراضية والاستثمارية. وتشمل جميع الأعمال التي تباشرها البنوك، وتهدف منها إلى خدمة عملائها وإرضائهم واستقطاب عملاء آخرين. وهذه الأعمال التي يقدمها المصرف لا تعد أعمالاً تبرعية من جانبه، ولو كانت دون مقابل، وذلك لأن المصرف يستهدف منها زيادة عملياته بصفة عامة، فضلاً أنه ليس من طبيعة نشاطه أن يقوم بالأعمال التبرعية، وترجع أهمية الخدمات المصرفية إلا أن العمولات الناشئة عنها هي " إيرادات منخفضة المخاطر"، كما أن المصرف لا يحتاج أن يدرس العميل ائتمانياً وإنما يقدم خدماته في الغالب لجميع العملاء لأنها لا تحتاج إلى نوع من الثقة بين المصرف والعميل، فهي خدمة مباشرة يقدمها المصرف ويستوفي الرسوم أول ما يقدم تلك الخدمات، فهي ليست مبنية على أي نوع من الائتمان بخلاف الخدمات الائتمانية التي تخضع للدراسة الائتمانية.¹ تشمل الخدمات المصرفية مجموعة واسعة نذكر منها :

- 1- فتح الحسابات الجارية: الحساب الجاري هو بمثابة قيد مصرفي يفتحه المصرف بناء على طلب عميله، يتم فيه جمع المبالغ التي تكون للعميل أو عليه، ويتصرف المصرف بما يودع في ذلك الحساب من مبالغ لمصلحته (أي لمصلحة المصرف) وفقاً للقواعد المنظمة لذلك، مع التزامه برد المبالغ المودعة في ذلك الحساب للعميل عند الطلب.²
- 2- التحويل المصرفي: التحويل المصرفي هو العملية التي يمكن تلخيصها في تفرغ حساب شخص يسمى الأمر وبناء على طلبه من بلغ نقدي معين وقيد هذا المبلغ في الجانب الدائن لحساب آخر قد يكون باسم نفسه أو باسم شخص آخر يسمى المستفيد في المصرف ذاته أو في مصرف آخر.³
- 3- تحصيل الأوراق التجارية: الأوراق التجارية هي محررات مكتوبة وفقاً لأوضاع شكلية وبيانات يحددها القانون غير معلقة على شرط قابلة للتداول بالطرق التجارية وتمثل حقاً موضوعه مبلغاً من النقود، مستحق الوفاء بمجرد الاطلاع، أو في ميعاد معين أو قابل للتعين، ويستقر العرف التجاري على قبولها أداة للوفاء شأنها شأن النقود.⁴
- 4- تأجير صناديق الأمانات: تهدف عملية تأجير الخزائن الحديدية إلى ضمان المحافظة على ما يودع في هذه الخزائن، وقد تهدف العملية إلى ضمان عملية التسهيلات المصرفية بين العميل والمصرف عندما تكون الأشياء المودعة لدى المصرف مرهونة ضماناً لتلك التسهيلات. ويعرف عقد إيجار الخزائن الحديدية بأنه عقد يلتزم بمقتضاه

¹. عبد الحليم عمار غربي، مبادئ الأعمال المصرفية: القطاع المصرفي السعودي نموذجاً، مطبوعات قنطجني، 2017، ص 179.

². عبد الله بن محمد العمراني، الحساب الجاري- العلاقة المصرفية والأثار الشرعية - دراسة فقهية، مجلة البحوث والدراسات الشرعية، العدد: 08، 2013، ص 14.

³. باسم علوان العقابي، النقل المصرفي: دراسة معمقة في نصوص قانون التجارة العراقي، مجلة جامعة كربلاء العلمية، العدد: 04، 2013، ص 70.

⁴. بوقرة العمري، محاضرات في مقياس الأوراق التجارية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2017/2018، ص 06.

المصرف بأن يضع تحت تصرف عميله / المودع في الموقع الذي يباشر العمل فيه خزانة حديدية مقابل أجر يتناسب مع حجم الخزانة ومدة الانتفاع بها.¹

الفرع الثاني: مجموعة التسهيلات الائتمانية

التسهيل الائتماني هو عبارة عن مبلغ محدد من المال يتفق عليه، ويضعه المصرف تحت تصرف العميل لاستخدامه في غرض محدد ومعلوم للمصرف وفق الشروط وبالضمانات الواردة في تصريح التسهيل الائتماني خلال مدة سريانه، وذلك بهدف تنمية نشاط العميل الجاري مقابل التزام وتعهد، و التزام العميل برد هذا المبلغ مع الفوائد والعمولات والمصاريف المستحقة من خلال البرنامج الزمني المقرر للسداد ، كما يمكن أن يكون عبارة عن تعهد يصدر من المصرف بناء على طلب العميل لصالح طرف آخر (المستفيد) لغرض معين، و مبلغ محدد ولأجل محدد.² تتمثل أبرز التسهيلات الائتمانية التي تقدمها البنوك، بما في ذلك الإقراض المصرفي، ما يلي:

- 1- السحب على المكشوف:** التسهيل بالسحب على المكشوف هو أحد أشكال الاقتراض من خلاله يقدم المقرض للمقترض تسهيل ائتماني يصل إلى مبلغ محدد أثناء فترة مقررة، وعادة ما يستخدم التسهيل بالسحب على المكشوف لتغطية العجز في التدفقات النقدية لدى المقترض أو لتلبية احتياجات المقترض حتى يقوم بإبرام اتفاقية قرض قياسية.³ كما يقصد بالسحب على المكشوف أن يسمح المصرف للمؤسسة بسحب مبلغ يزيد عن رصيدها الدائن، على أن يفرض المصرف فائدة تتناسب والفترة التي تم خلالها سحب مبلغ يزيد عن الرصيد الدائن للمؤسسة، ويتوقف المصرف عن حساب الفائدة بمجرد أن يعود الحساب إلى حالته الطبيعية.⁴
- 2- خصم الأوراق التجارية:** هي العملية التي تمكن التجار من الحصول على المبالغ اللازمة لمعاملاتهم التجارية، دون انتظار موعد استحقاق هذه الأوراق، وعملية الخصم وفق ما هو متعارف عليه في المصارف تعني دفع المبلغ المذكور في الورقة التجارية لحاملها قبل حلول أجل استحقاقها مقابل تسليم الورقة إلى المصرف الخاص.⁵
- 3- إصدار خطابات الضمان :** خطاب الضمان هو تعهد مكتوب يصدر من المصرف بناء على طلب شخص آخر يسمى " الأمر" بدفع مبلغ معين أو قابل للتعين لشخص آخر يسمى " المستفيد" إذا طلب منه ذلك خلال المدة المعينة في الخطاب ودون اعتداد بأية معارضة.⁶

¹ محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية: عمليات البنوك، دار الثقافة، عمان، 2008، ص 100..

² عبد الحليم عمار غربي، مرجع سابق، ص 213.

³ المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، اتفاقيات القروض التجارية: دليل فني لمؤسسات التمويل الأصغر، المصرف الدولي، 2006، ص 05

⁴ شاكر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000، ص 98.

⁵ محمود الكيلاني، مرجع سابق، ص 105.

⁶ مصطفى كمال طه، عمليات البنوك، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2005، ص 81.

4- فتح الاعتمادات المستندية: يقصد بالاعتماد المستندي ذلك الاعتماد الذي يفتحه المصرف بناء على طلب عميله وهو مضمون بجاتته المستندات الممثلة للبضاعة في طريق أو معدة لإرسال وبعبارة أخرى، فهو اعتماد ناشئ عن وساطة مصرفية بين متعاملين اثنين، الأول هو مصرف المراسل الذي يتعهد بالدفع، والثاني مصرف المصدر الذي يحصل قيمة الصفقة التجارية وذلك في بلدين مختلفين.¹

5- تقديم الكفالات المصرفية: الكفالة المصرفية كإحدى صور الضمان المصرفي تعني ضم ذمة المصرف الكفيل إلى ذمة عميله في ضمان الوفاء بالالتزام المكفول، ذلك لأن المصرف بقدرته المالية التي تفوق قدرة الأفراد يتدخل ليكفل احد عملائه في مواجهة دائنيه.²

الفرع الثالث: مجموعة الخدمات الاستثمارية

يقدم العمل المصرفي الاستثماري المساعدة للشركات الجديدة والقديمة في تأمين رؤوس الأموال من خلال تحضير وبيع الإصدارات من الأسهم والسندات والاكنتاب فيها أو بيعها إلى جمهور المستثمرين، بالإضافة إلى خدمات أخرى تشمل إدارة عمليات الاندماج والاستحواذ و التحوط من مخاطر تقلبات أسعار الصرف وإعداد الخطط الإستراتيجية التسويقية، ودعم الشركات المصدرة للسندات ؛ بحيث تقوم البنوك بتقديم الكفالات والضمانات لهذه الشركات في سعيها للحصول على التمويل اللازم لدعم نشاطاتها الاقتصادية.³ من بين أهم الخدمات الاستثمارية نجد ما يلي:

1- إدارة محفظة الأوراق المالية: محفظة الأوراق المالية هي ما يملكه المستثمر من أصول وموجودات استثمارية يكون الهدف من امتلاكها هو تنمية القيمة السوقية لها أو المحافظة على القيمة الإجمالية للثروة.⁴

2- إدارة الصناديق الاستثمارية: صناديق الاستثمار هي عقد شراكة بين إدارة الصندوق والمساهمين ؛ بحيث يدفع بمقتضاه المساهمون مبالغ نقدية معينة إلى إدارة الصندوق في مقابل حصولهم على وثائق اسمية بقيمة معينة تحدد نصيب كل مساهم بعدد من الحصص في أموال الصندوق، التي تتعهد الإدارة باستثمارها في بيع وشراء الأوراق المالية، ويشارك المساهمون في الأرباح الناتجة عن استثمارات الصندوق كل بنسبة ما يملكه من حصصا، وفقا للشروط التي تبينها نشرة الإصدار.⁵

3- إدارة الحسابات الاستثمارية: تعرف الحسابات الاستثمارية بأنها اتفاق بين المصرف والعميل ؛ بحيث يودع الأخير بموجبه مبلغا من النقود لدى المصرف، لا يجوز له سحبه، أو سحب جزء منه قبل تاريخ متفق عليه، وفي

¹ عبد الحق بوعتروس، مرجع سابق، ص 86

² محمود الكيلاني، مرجع سابق، ص 232.

³ عبد الحليم عمار غربي، مرجع سابق، ص 277.

⁴ وليد الصافي، انس البكري، الاسواق المالية والدولية، ط1، دار المستقبل، عمان، الأردن، 2009، ص 204.

⁵ احمد حسن احمد الحسني، صناديق الاستثمار - دراسة وتحليل من منظور الاقتصاد الاسلامي-، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1999،

مقابل ذلك يحصل العميل على عائد (فائدة أو ربح) بصفة دورية أو يحصل عليه في نهاية مدة الإيداع، وتسمى بالحسابات أو الودائع والمعنى واحد. وحسابات الاستثمار هي التسمية الشائعة لدى البنوك المتوافقة مع الشريعة، بينما تسمى في البنوك التقليدية بالحسابات لأجل والمقصود منهما واحد، إلا أنهما يختلفان في طبيعة العلاقة بين المصرف والعميل.¹

4- إدارة أعمال أمناء الاستثمار: يقصد بها قيام المصرف بإدارة أموال العملاء وممتلكاتهم بطريقة خاصة، وعلى وجه الانفراد؛ بحيث يقوم المصرف بإدارة الشؤون المالية للأفراد والشركات من خلال إدارته لحسابات هذه الجهات مقابل رسوم وأجور معينة يتم الاتفاق عليها، وهناك ثلاث أنواع لمثل هذه الخدمات:²

- ✓ **خدمات إدارة الملكية (Trust Services):** تنشأ عندما تكون سند الملكية وحق الإدارة في يد المصرف
- ✓ **خدمات الإدارة الشخصية للأموال (Personal Trust Services):** يقوم المصرف بإدارة أموال الأفراد مثل: فتح حسابات خاصة بالأطفال أو حسابات خاصة بمجموعة من الورثة أو خطط أو برامج بعد التقاعد.
- ✓ **خدمات الإدارة التجارية للأموال (Commercial Trust Services):** يقوم بإدارة محافظ مالية للشركات أو أموالها المودعة لديه عن طريق استثمارها والحفاظة عليها.

الفرع الرابع: مجموعة الخدمات الالكترونية

الخدمات المصرفية الالكترونية هي قيام المصارف بتقديم الخدمات المصرفية التقليدية والمبتكرة من خلال وسائط الاتصال الالكترونية المفتوحة، وتقوم المصارف بتقديم الخدمات لتعزيز حصتها في السوق أو لخفض التكاليف أو كوسيلة لتوسيع نشاطها داخل وخارج حدودها الوطنية، كما تعرف أيضا على أنها تقديم المصارف للخدمات المصرفية من خلال شبكات اتصال الكترونية تقتصر صلاحية الدخول إليها على المشاركين فيها وفقا لشروط العضوية التي تحددها المصارف وذلك من خلال أحد المنافذ على الشبكة كوسيلة لاتصال العملاء.³

هناك مجموعة واسعة من الخدمات المقدمة بالتقنيات الالكترونية، فيما يلي البعض منها:⁴

1- ماكينة الصراف الآلي (ATM): تعتبر أجهزة الصراف الآلي تقنية مستخدمة في جميع أنحاء العالم تمكن أجهزة الصراف الآلي العملاء على صرف النقود في أي وقت، وبالتالي استبدال الصراف القائم على العنصر البشري. يتم استخدام رقم PIN فريد للتعرف على العميل الذي يقدمه المصرف. و يجب أن يمتلك العميل حسابًا مصرفيًا ورقم تعريف شخصي؛ بحيث يمكن للعميل سحب الأموال من أي مكان في العالم. إذا تم السحب من بلد آخر أو من

¹. عبد الحليم عمار غربي، مرجع سابق، ص 291.

². المرجع نفسه، ص 298.

³. بشرير عمران، تهمان مراد، اثر الخدمات المصرفية على تحسين جودة الخدمات بالمصارف- دراسة حالة الوكالات العمومية والخاصة بولاية

البلدية، مجلة معارف، العدد 20، 2016، ص 171.

⁴. Nadire Cavus, and Others, **Information Technology in Banking Sector: Review of Mobile Banking**, Global Journal of Information Technology/ Emerging Technologies, Volume 05, Issue 02, 2015, pp:65-67.

أجهزة الصراف الآلي، فسيتم إصدار رسوم خدمة لكل معاملة. و فيما يلي بعض التسهيلات المتاحة للعميل من خلال أجهزة الصراف الآلي وتتضمن: التحقق من رصيد حساباتهم، والسحب النقدي، وتغيير رقم التعريف الشخصي، وتحويل الأموال مع الحسابات المصرفية المرتبطة، وتعبئة رصيد الهاتف المحمول المدفوعة مسبقاً، ودفع بطاقة الائتمان. وطبقاً لإحصائيات في بريطانيا في نهاية 1976 وجد أن 15% من إجمالي المعاملات في البنوك تمت من خلال الوحدات الآلية التابعة لكل فرع من فروع البنوك، كما أن معدل نمو هذه المعاملات من هذا النوع يقدر بحوالي 14.1% سنوياً.¹

2- الخدمات المصرفية عبر الهاتف المحمول: تطبيق الخدمات المصرفية عبر الهاتف المحمول هو أحدث التقنيات المستخدمة في القطاع المصرفي والتي يتم تقديمها للعملاء؛ بحيث يجب أن يكون لدى العميل هاتف ذكي أو جهاز لوحي أو جهاز رقمي شخصي. و فيما يلي بعض المميزات المعروضة وتشمل: الاستعلام عن الرصيد، عرض و كشف الحساب المصرفي، تحويل الأموال، وإنشاء وتحديث أوامر الدفع الدائمة والمدفوعات المدينة المباشرة. هذه الخدمات متاحة الآن في معظم البلدان النامية.

3- جهاز صراف الفيديو (VTM): خدمة جديدة ومبتكرة متوفرة من خلال البنوك. يتم توصيل العميل عن بعد بممثل خدمة العملاء عبر VTM لجميع المعاملات المصرفية.

4- خدمة الرسائل القصيرة الآمنة (SSMS): تُستخدم هذه الخدمات لإرسال واستقبال الرسائل النصية على الهواتف المحمولة؛ بحيث تحتفظ البنوك بسجلات لأرقام هواتف العملاء، ويمكن للعميل إجراء استفسارات على حسابه المصرفي، والاستعلام عن جميع المعاملات التي تمت.

5- نقل بيانات الصوت القريب (NSDT): إنها تقنية دفع بدون تلامس سريعة وآمنة ومريحة مستخدمة في الخدمات المصرفية عبر الهاتف المحمول والتي تستخدم أي هاتف محمول؛ تستخدم هذه التقنية كلمة مرور صوتية لمرة واحدة يتم إصدارها في كل مرة يرغب فيها العميل في إجراء مدفوعات للتحقق من إحدى المعاملات بدلاً من استخدام تقنيات الرسائل القصيرة الآمنة أو تقنيات USSD.

6- النقود الإلكترونية: هي عبارة عن منتجات دفع متنوعة مخصصة للمستهلك تستخدم لدفع المستحقات بطرق إلكترونية بدلاً من استخدام الطرق التقليدية وهي آليات مختزنة القيمة التي تسمح بالدفع من خلال شبكة الحاسوب الآلية (الانترنت) المتعارف عليها باسم نقود الشبكة.²

7- الشيكات الإلكترونية: تستخدم هذه الشيكات لإتمام عملية السداد الإلكترونية بين طرفين من خلال وسيط، ولا يختلف ذلك كثيراً عن معالجة نظام الشيكات الحالي، فيما أنه يتم تحرير الشيكات الإلكترونية وتبادلها عبر

¹. سامر جلدة، البنوك التجارية والتسويق المصرفي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص 152.

². جلال عابد الشورة، وسائل الدفع الإلكتروني، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص 22.

الانترنت، والشيك الإلكتروني عبارة عن وثيقة إلكترونية تحتوي على البيانات التالية: رقم الشيك، اسم الدافع، رقم حساب الدافع واسم المصرف، اسم المستفيد، القيمة التي ستدفع، وحدة العملة المستعملة، تاريخ الصلاحية، التوقيع الإلكتروني للدافع.¹ وتعتبر فرنسا أول الدول التي كانت سباقة إلى إصدار الشيكات الإلكترونية، ولتها في ذلك الولايات المتحدة الأمريكية، وهذه الأخيرة قامت بإصدار الشيكات الإلكترونية لحل مشكلة الخزينة التي تصدر 400 مليون شيك ورقي لدفع مصاريف الإدارة الفدرالية والنفقات الاجتماعية.²

6- خدمات المقاصة الإلكترونية: المقاصة الإلكترونية هي عبارة عن آلية يتم من خلالها تحويل الأموال من حساب العملاء إلى حساب أشخاص أو هيئات أخرى في نفس البنك أو أي فرع، بحيث تعتبر هذه الوسيلة طريقة سهلة ومحكمة لإجراء المدفوعات المتكررة مثل سداد أقساط الرهن العقاري، سداد أقساط التأمين، سداد فواتير هيئات المنفعة العامة، سداد الضرائب، سداد رواتب العاملين لدى العميل.. الخ، ويعرف هذا النوع في الدوائر المصرفية بالخصم المصرح به مقدما، ويفيد ذلك في سداد مثل هذه المدفوعات تلقائيا في موعدها خصما من حساب العميل ودون تحرير شيكات بالقيمة مما يقلل من الجهد والنفقة وسداد المدفوعات في وقتها، كما يتم تسوية المدفوعات المصرفية عن طريق نظام تسوية المبالغ الإجمالية في الوقت الحقيقي، وهو عبارة عن نظام مركزي إلكتروني يعمل على أساس فوري إجمالي نهائي ومستمر لتنفيذ أوامر التحويل الدائنة ويوفر نقطة تسوية لأنظمة التصفية العاملة من خلال الحسابات المركزية للمصارف.³

المبحث الثالث: التنافسية في القطاع المصرفي

أصبح اليوم استخدام مفهوم التنافسية واسع النطاق ؛ بحيث يشمل جميع القطاعات داخل الدولة، بما فيها القطاعات الاقتصادية، وإن كان تطبيقه يختلف من قطاع لآخر. عند تطبيقه في القطاع المالي بصفة عامة والقطاع المصرفي بصفة خاصة يصبح من الضروري مراعاة مجموعة من العوامل التي من شأنها أن تؤثر على الجانب النوعي للقدرة التنافسية للمؤسسات المصرفية خاصة بتوسع السوق

¹. فاطمة بوسالم، مرجع سابق، ص 77.

². كردي نبيلة، الشيك الإلكتروني، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، العدد 13، 2020، ص 248.

³. بشرير عمران، تهمان مراد، مرجع سابق، ص 172.

المصرفية، ودخول المنافسين من داخل وخارج القطاع المصرفي وكذلك ظهور منتجات مالية جديدة منافسة للمنتجات البنكية.

المطلب الأول: مفهوم الميزة التنافسية في القطاع المصرفي

الفرع الأول: تعريف الميزة التنافسية

تعرف الميزة التنافسية على أنها الوضع الذي يتيح للمصرف التعامل مع أسواقه، ومع عناصر البيئة المحيطة به بصورة أفضل من منافسيه، بمعنى أن الميزة التنافسية تعبر عن مدى قدرة المصرف على الأداء بطريقة يعجز منافسيه عن القيام بمثلها.¹

تتمثل الميزة التنافسية للمصرف في تمتعه بقدرة خاصة ناشئة عن امتلاكه موردا متميزا يكون مرشدا أساسيا في اختيار قوتها الدافعة عند صياغة الإستراتيجية المناسبة، وهذا ما يمكن المصرف من تقديم منتجات وخدمات ذات قيمة ومنافع للعملاء وتفضل عما يقدمه المنافسون الآخرون فتأكد التميز والاختلاف عنه.² كما أنها تعرف على أنها قدرة المصرف على اكتساح السوق المصرفية من خلال التحكم في التكاليف، بيع الخدمات مع المحافظة على جودة الخدمات المقدمة.³

الميزة التنافسية هي عملية ديناميكية تتغير باستمرار بتغير مكوناتها الذاتية والتي تشمل الموارد التقنية والبشرية والنظم والنتائج، ويمكن اعتبار المصرف قادر على المنافسة إذا استطاع المحافظة على حصته في السوق أو زيادتها عبر الزمن.⁴ ويمكن القول أن الميزة التنافسية للمصرف تدل على قدرة البنك على إعطاء منتجاته القدرة على مواجهة منتجات المصارف الأخرى من خلال كفاءته في إدارة الموارد المتميزة، وكذلك قدرته على التحكم في تكاليف بعض المدخلات بما ينعكس على أدائه المرتبط باختيار الإستراتيجية المناسبة.

الفرع الثاني: مصادر الميزة التنافسية في المصارف

تتباين مصادر الميزة التنافسية بين مصادر داخلية ومصادر خارجية، فالحديث عن المصادر الداخلية يعني الحديث عن الموارد كمصدر للميزة التنافسية، والذي يرجع إلى نظرية الموارد، والمرتبطة جذورها التاريخية بالفرنسي Penrose، الذي وضع سنة 1959 فكرة ربط أداء المؤسسة ونموها بالموارد التي تمتلكها المؤسسة لما لها من خصائص إستراتيجية،

¹. طه طارق، إدارة البنوك ونظم المعلومات المصرفية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2000، ص 117.

². السعيد فرحات جمعة، الأداء المالي لمنظمات الأعمال والتحديات الراهنة، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2000، ص 476.

³. امال عياري، الاستراتيجيات الحديثة للتغير كمدخل لتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الجزائرية، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول تنافسية المؤسسات الاقتصادية، جامعة بسكرة، أيام: 29-30، أكتوبر، 2002، ص 117.

⁴. احمد سيد مصطفى، مرجع سابق، ص 12.

ومما يجعلها تساهم في الأفضلية التنافسية لها.¹ أما المصادر الخارجية للتنافسية فتربط أساساً بالاستراتيجيات المطبقة من طرف الشركات. و هناك مجموعة من المصادر المتنوعة التي تخلق الميزة التنافسية، فيما يلي أهمها:²

1- الابتكار و التكنولوجيا: مصطلح الابتكار له جانب تجاري يختلف عن البحث العلمي. للابتكار دور مهم للغاية في التنمية الاقتصادية للبلدان، لأن الشركات المبتكرة، من خلال تسويق نتائج البحث والتطوير الخاصة بها، تخلق قيمة جديدة لم تكن موجودة من قبل. علاوة على ذلك، تحصل هذه الشركات نفسها على حصة مهمة من القيمة التي تم ابتكارها حديثاً. بهذه الطريقة، فإنهم يخلقون الثروة لأنفسهم ولوطنهم وللعالم. يشمل الابتكار كلاً من المنتج أو الخدمة. ابتكارات المنتج هي منتجات التي يمكن اعتبارها جديدة سواء بالنسبة للمنتج أو المستهلك؛ يشمل هذا الأخير المستخدمين النهائيين والموزعين. يشير ابتكار العمليات إلى عمليات جديدة إما أن تقلل من تكلفة الإنتاج أو تمكن من إنتاج منتجات جديدة. أما التكنولوجيا المستعملة في القطاع المصرفي فتظهر أهميتها من خلال النقاط الآتية:³

- ✓ **تحسين الكفاءة التشغيلية :** فاستخدام المعلومات الدقيقة يتيح فرص انتفاع أفضل من الموارد وإنتاج الخدمات بأقل كلفة وبأقصى سرعة من خلال تقليل وقت تنفيذ الأوامر وتوفير معلومات تشغيلية لاتخاذ القرارات إذ يساعد استخدامها على تحسين خدمة الزبون عن طريق تلبية طلباتهم بواسطة المحطات الطرفية.
- ✓ **تقليص الحجم :** تعد تكنولوجيا المعلومات أداة فاعلة في تقليص حجم المنظمات وإعادة التنظيم، إذ تدل التقديرات في الدول الصناعية أن نتيجة استخدام هذه التكنولوجيا أمكن تخفيض الحجم الإداري بنسبة تنحصر بين 30 - 40 %، كما إن تقليل الاعتماد على الأيدي العاملة (أحد أهم عوامل الإنتاج لأي منظمة) والتي تكبد المصرف تكاليف عالية جراء الرواتب والأجور والمنافع الأخرى إلا أن إدخال تكنولوجيا المعلومات يؤدي إلى إحداث تغييرات في المهام والمسؤوليات على مستوى الأفراد والوحدات الإدارية تنعكس على تغيير طبيعة بعض الوظائف مما يستلزم إعادة هيكلة وإجراء التعديلات المناسبة في الهيكل التنظيمي للمنظمة الذي ينتج عنه دمج وإلغاء بعض الوظائف والأقسام والوحدات، ومن ثم التخلي عن أعداد من القوى العاملة
- ✓ **تحسين عملية اتخاذ القرار:** إن توفر المعلومات الدقيقة وفي الوقت المناسب يساعد المديرين على تقليل الاعتماد على التخمين والتجربة والخطأ إذ أن تكنولوجيا المعلومات المصرفية غالباً ما تحسن عمليات المصرف

¹ حجاج عبد الرؤوف، الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية: مصادرها ودور الإبداع التكنولوجي في تنميتها- دراسة ميدانية في شركة روائح الورود لصناعة العطور بالوادي، رسالة ماجستير، تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 20 أوت 55، سكيكدة، الجزائر، 2007/2006، ص 50

² . Wang, Wen-Cheng, **Type of Competitive Advantage and Analysis**, International Journal of Business and Management, Vol.6, No. 5, 2011, P P:101-102.

³ . عدي غني عبود الاسدي، **تكنولوجيا المعلومات المصرفية**، شبكة جامعة بابل، متوفر على الموقع الإلكتروني:

وتخلق مناخا يلبي طموحات الأطراف كافة وتجسد علاقات عمل أكثر ديناميكية وطويلة المدى مبنية على المصلحة المشتركة كما تسهم في تخليص المديرين والعاملين من أعباء المهام الروتينية، بما يتيح لهم استغلال أوقاتهم في التخطيط ورسم السياسات، الأمر الذي ينعكس على كفاءة الأداء، وبالتالي صنع قرارات أفضل.

✓ **التنسيق بين الأقسام** : يتم وضع قيوداً على توزيع المهام والعمل بين الأفراد وتحدد مستويات العلاقة التنظيمية طبقاً لاحتياجات شبكات تدفق الأعمال كما تسهم في إيجاد شبكات اتصال وتحديد بطريقتة تحقق فيها التلاؤم لمنظمي بأقصى كفاءة وفاعلية، فشبكات الاتصال المحلية والدولية وإمكانية ربط حواسيب في فروع المصرف مع بعضها البعض أدى إلى تخفيض كلف المقابلات الشخصية واللازمة بين الأقسام والتي قد تتطلب انتقال الأفراد من مكان لآخر، وقد مكن ذلك من زيادة سرعة تدفق ومعالجة وتبادل المعلومات وتطوير أساليب إدارية حديثة كالاجتماعات وعقد الصفقات عن بعد وغيرها.

✓ **تحسين ظروف العمل**: وهي أحد العوائد الغير مادية التي يمكن أن تحظى بها المصارف جراء استخدامها لتكنولوجيا المعلومات المصرفية إذ يؤدي توفير المعلومات إلى رفع الروح المعنوية للموظفين ويساعد توفير المعارف والعلوم والمعلومات المختلفة على إثراء الجانب الفكري للموظفين، الأمر الذي يساعد على تقديم أعمال وأفكار مبدعة وهذا يعني رفع كفاءة الموظفين من حيث السرعة والدقة وتقليل الإسراف والضياع في الموارد المادية والبشرية والمعلومات.

✓ **إدارة المخاطرة** : تعمل تكنولوجيا المعلومات المصرفية على تمكين المصرف من إدراك العديد من المخاطر المحتملة وخفض احتمالاتها عن طريق البحث العلمي، والتنظيم، والقدرات التنظيمية، كما تساعد في كشف الانحرافات في وقت مبكر لمنع تفاقمها والعمل على وضع المعالجات المناسبة لها.

✓ **الاستجابة والتكيف مع ظروف بيئة العمل المصرفي** : تحتاج المصارف تكنولوجيا المعلومات لكي تستطيع اللحاق بركب التطور تجنباً لاحتمالات العزلة والتخلف عن مواكبة عصر المعلوماتية والتنافس في تقديم الخدمات.

2- الموارد البشرية: مصطلح يستخدم لوصف الأفراد الذين يشكلون القوة العاملة في أي منظمة كانت، بما في ذلك المصارف. يمكن للشركات تطوير هذه الميزة التنافسية فقط من خلال خلق القيمة بطريقة يصعب على المنافسين تقليدها. يمكن استخدام المصادر التقليدية للميزة التنافسية مثل الموارد المالية والطبيعية والتكنولوجيا ووفورات الحجم لخلق القيمة. ومع ذلك، فإن الحجة القائمة على الموارد هي أن هذه المصادر متاحة بشكل متزايد ويسهل تقليدها. وبالتالي فهي أقل دلالة و أهمية خاصة بالمقارنة مع الهيكل الاجتماعي المعقد كنظام التوظيف. إن الموارد البشرية للفترة المستقبلية سوف سيحتاجون إلى أربع كفاءات أساسية ليصبحوا شركاء في عملية الإدارة الإستراتيجية. وتشمل هذه الكفاءة في العمل، والمعرفة المهنية والتقنية، وكفاءة التكامل والقدرة على إدارة التغيير؛ بحيث تسعى الموارد البشرية لتحقيق ذلك من خلال الموازنة بين عروض الأفراد المؤهلين وقدرات القوى العاملة

الحالية، ومع خطط ومتطلبات العمل المستمرة والمستقبلية للمؤسسة لزيادة العائد على الاستثمار وتأمين البقاء والنجاح في المستقبل.

3- الهيكل التنظيمي: يمكن هيكلة المنظمة بطرق عديدة مختلفة اعتمادا على أهدافها. وبالتالي سوف يحدد هيكل المنظمة الأوضاع التي تعمل فيها وتؤديها. كما يسمح الهيكل التنظيمي بالتخصيص الصريح للمسؤوليات لمختلف الوظائف والعمليات على مختلف المستويات مثل الفرع والقسم ومجموعة العمل و الأفراد. يتم تعزيز هذا الارتباط بين الهياكل والعمليات المتغيرة عن طريق الضغط التنافسي المتزايد الذي يجبر الشركات على التركيز على كفاءتها الأساسية، وإعادة رسم حدودها حول ما يشكل ويدعم ميزتها التنافسية.

ويمكن إدخال مجموعة من الخصائص على الهيكل التنظيمي لتمكين المصرف من تحقيق أهدافه التنافسية كما يلي:¹

أ- هيكل تنظيمي مقلوب: يقوم هذا الهيكل على وضع الزبائن على رأس الهيكل من ناحية الأهمية يتبعهم الموظفون ومن ثم يليهم المستويات الإدارية المختلفة وصولا إلى الإدارة العليا ومجلس الإدارة، أي أن هذا الهيكل يعطي الأهمية الأولى للزبائن ورغبات الزبون ثم يليها العاملون الذين هم على علاقة مباشرة بالزبون والذين يلبون رغباته، حيث تقوم المنظمة بتمكينهم من أجل تقديم خدمات أو منتجات ذات قيمة وتفي برغبات الزبائن مما يحقق أهداف المنظمة.

ب- تقليص المستويات الإدارية في التسلسل الإداري: تؤكد المفاهيم الإدارية التقليدية على عدم تجاوز التسلسل الإداري بأي شكل من الأشكال، ولكن التوجهات المعاصرة تؤكد جمود هذه النظرة وترى بوجود المرونة وعدم التقيد بهذه المبادئ بشكل حربي، إضافة إلى أن الهياكل التنظيمية الرأسية الطويلة ذات المستويات المتعددة تؤدي إلى بطء عملية اتخاذ القرار، بينما الهياكل الإدارية المعاصرة فهي تمتاز بتقليل عدد المستويات الإدارية وتكون أكثر انبساطا، ويبني على أساس المشاركة في المعلومة مع وجود نظام اتصال فعال.

ج- التقليل من وحدة الأمر: تتميز الهياكل التقليدية بوحدة الأمر، أي أن كل موظف في المنظمة يتبع رسميا لمسؤول أو مدير، ولا يوجد تبعية لمدير آخر، وهذا لمنع صدور أوامر من أكثر من مدير، ولكن هذا الأمر لا يتماشى مع المنظمات المعاصرة، فهذه المنظمات تعمل على أساس بناء فرق عمل مؤهلة، أي لا ضير في أن يتلقى الموظف الأمر من أكثر من جهة أو شخص.

المطلب الثاني: أبعاد الميزة التنافسية في المصارف

الفرع الأول: بعد الجودة

¹أمال عبيدي، مراد كواشي، الهيكل التنظيمي كمدخل للتمكين في البنوك الجزائرية: حالة بنوك ولاية تبسة (BEA، BNA، BDL، CPA)،

إن عملية تعريف جودة الخدمة ومراقبتها في القطاع المصرفي تختلف عن القطاع الإنتاجي المتمثل في السلع الملموسة، وذلك لأن العميل تكون أحكامه حول جودة الخدمة المصرفية على أساس جودة عملية تقديمها. بالإضافة إلى الأساس المستند على المنافع النهائية التي يجنيها العميل من الخدمة؛ بحيث يعتمد في تقييمه لجودة الخدمة على بعدين هما الجودة الفنية والجودة الوظيفية، فالجودة الفنية تشير إلى الجوانب الكمية للخدمة أي الجوانب التي يمكن التعبير عنها بشكل كمي، أما الجوانب الوظيفية فهي تشير إلى الكيفية التي تتم فيها عملية نقل الجودة الفنية إلى المستفيد من الخدمة؛ بحيث تكون الخدمة المقدمة في النهاية متوافقة مع متطلبات العميل وتوقعاته.¹

1- مداخل قياس الجودة المصرفية: و تتباين مداخل قياس الجودة المصرفية ما بين المدخل الاتجاعي ومدخل نظرية الفجوة، كما يلي:²

أ- المدخل الاتجاعي: يركز هذا المدخل في قياس جودة الخدمات المصرفية على أساس أن الجودة تمثل مفهوماً اتجاهياً يتصل برضا عملاء المصرف عن الخدمات المصرفية المقدمة لهم، ولكنه ليس مرادفاً لهذا الرضا، كما أنه يرتبط بادراكات العملاء للأداء الفعلي لتلك الخدمات. ونظرة متمعنة لهذا المدخل من شأنها أن تكشف النقاب عن قدر من الغموض المفاهيمي. فبالرغم أن الكتاب والباحثين يعترفون ضمناً بأهمية إدراكات العملاء لجودة الخدمة المصرفية، إلا أنهم يرون في نفس الوقت أن لكل من جودة الخدمة ورضا العميل مفهوماً يختلف عن الآخر، والتفسير الشائع لهذا الاختلاف يتمثل في أن جودة الخدمة المصرفية كما يقيّمها ويدركها العميل تعبر عن اتجاه معين نحو الخدمة وأن هذا الاتجاه يعتمد على عملية تقييم تراكمية بعيدة المدى. أما الرضا فيمثل حالة نفسية عابرة وسريعة الزوال. وقد اعتمدت الفرضية التي يقوم عليها هذا المدخل على حقيقة أن جودة الخدمة المصرفية تمثل مفهوماً مشابهاً للاتجاه كأساس للقول أن الرضا يمثل حالة نفسية تسبق الحكم على جودة الخدمة. وبالتحديد فإن جودة الخدمة المدركة من قبل العميل أو ما يشار إليه بالاتجاه نحو الخدمة تعتبر دالة خبرة العميل وتقييمه السابق لجودة الخدمة، ومستوى رضاه عن الأداء الحالي لها. وهذا يعني أن الرضا يعتبر عاملاً وسيطاً بين الإدراك السابق لجودة الخدمة والإدراك الحالي لها. وفي هذا الإطار تتم عملية تقييم العملاء لجودة الخدمات المصرفية المقدمة لهم فعلياً.

ب- مدخل نظرية الفجوة: يركز هذا المدخل في قياس جودة الخدمات المصرفية على أساس تحليل وتفسير العمليات النفسية التي يقوم من خلالها العملاء بتقييم جودة الخدمات المصرفية والحكم عليها. وبالتالي فإن الفرق بين توقعات العملاء بشأن جودة الخدمة وبين ادراكاتهم الفعلية لها يحدد بمستوى جودة الخدمة المصرفية يتحدد

بالفرق بين الخدمة المتوقعة (The Expected Quality) والخدمة المدركة، أي الأداء الفعلية (Performance) (The

¹ فواز حموي، محمد إسماعيل، قياس جودة الخدمة في القطاع المصرفي السوري- دراسة ميدانية مقارنة بين المصارف الخاصة والعامّة، مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، المجلد 33، العدد 06، 2011، ص 110.

² ناجي معلا، مرجع سابق، ص ص: 58-59.

يتوقعونه بشأنها، وبالتالي فإن جودة الخدمة تعني مسايرة توقعات العملاء والارتقاء إليها بشكل مستمر. و قد سار في خط هذا النهج الفكري (جرونروز) الذي يرى أن عملاء المؤسسة الخدمية (المصرف) يقومون بعقد مقارنة بين جودة الخدمة التي يتوقعونها ويعتقدون أنها يجب أن تكون وبين الأداء الحالي للخدمة المقدمة.

2- أبعاد الجودة المصرفية: وتتضمن جودة الخدمة مجموعة من الأبعاد، كما يلي ذكرها:¹

أ- الاعتمادية: تعني ثبات أداء وإنجاز الخدمة بشكل سليم، وتنفيذ المصرف لوعوده نحو العميل، وذلك عن طريق:

- ✓ دقة الحسابات والملفات وعدم حدوث الأخطاء؛

- ✓ تقديم الخدمة المصرفية بشكل صحيح؛

- ✓ تقديم الخدمة في المواعيد المحددة وفي الوقت المصمم لها؛

- ✓ ثبات مستوى أداء الخدمة.

ب- سرعة الاستجابة من قبل العاملين: تشير إلى رغبة واستعداد العاملين بالمصرف في تقديم الخدمة ومساعدة العملاء والرد على استفساراتهم والسرعة في أداء الخدمة و الاستجابة الفورية لطلب العميل.

ج- القدرة أو الكفاءة: تعكس المهارة والقدرة على أداء الخدمة التي تستمر من توافر المعلومات والإلمام بظروف وطبيعة العمل وامتلاك كافة المهارات الضرورية لتحقيق الأداء السليم للخدمة.

د- سهولة الحصول على الخدمة: يتضمن سهولة الاتصال وتيسير الحصول على الخدمة وملائمة مواعيد عمل المصرف، وتوفير عدد كاف من منافذ الحصول على الخدمة.

هـ- اللباقة: تعني أن يكون موظفي المصرف وخاصة من لهم اتصال بالعملاء على قدر من الاحترام وحسن المظهر، والتمتع بروح الصداقة والود والاحترام للعملاء، وتقدير ظروفهم والتعامل معهم.

و- المصداقية: تعني التزام الصدق والأمانة في التعامل مع العملاء مما يولد الثقة بين الطرفين لأن العمل المصرفي قائم على أساس الثقة، الأمر الذي يؤدي بهم إلى أخذ صورة حسنة و انطباع جيد نحو المصرف.

ز- الأمان: تعني خلو عمليات المصرف من الشك والمخاطر؛ بحيث يتضمن الأمان المادي والمالي والحفاظة على سرية المعلومات المتعلقة بحسابات العملاء.

ك- الاتصال: يعني دوام إمداد العملاء بالمعلومات ومخاطبة العميل باللغة التي يفهمها، والإنصات وتأمين الحصول على المعلومات المرتدة.

ل- الفهم: يعكس الجهد المبذول للتعرف على احتياجات العميل، ومواءمة الخدمة في ضوء تلك المعرفة، كما يتضمن هذا الجانب توفير الاهتمام الشخصي للعميل و سهولة التعرف عليه.

¹ لعرف فايژه، زيادة الكفاءة والفاعلية المصرفية من منظور ادارة الجودة الشاملة- دراسة قياسية لعينة من البنوك الجزائرية أطروحة دكتوراه

3- متطلبات تعزيز الجودة المصرفية:

بالإضافة إلى الدور الجوهري الذي لعبته التكنولوجيا في تطوير الأنظمة ووسائل الدفع في المصارف وكذلك الدور الذي أصبحت تتميز به التطبيقات جديدة في مجال الاستخدامات المصرفية، والذي جعلها تتميز بالكفاءة والسرعة في الأداء، وما كان له من تأثير على الجودة، هناك عناصر أخرى من شأنها تحسين الجودة، وأهمها:

أ- التنوع في تقديم الخدمات المصرفية والتوجه للتعامل بالمشتقات المالية : كنتيجة للتغيرات المصرفية العالمية، ظهر اتجاه نحو البنوك الشاملة التي تقوم على فلسفة التنوع في القيام بالوظائف التقليدية وغير التقليدية، من خلال تنوع مصادر التمويل، وتعبئة أكبر قدر من المدخرات من كافة القطاعات وتوظيف مواردها في جميع القطاعات لتلبية وتغطية جميع متطلبات العميل.¹ وبالتالي فهي تقوم بأعمال كل البنوك، البنوك التجارية أو الاستثمار والأعمال والبنوك المتخصصة في نفس الوقت.² أضفت البنوك إلى أنشطتها المشتقات المالية Derivative Securities حيث أخذت تتعامل مع العقود المستقبلية وهي العقود التي تلزم صاحبها بشراء أصل من البائع بسعر متفق عليه في تاريخ لاحق محدد في المستقبل، وكذلك التعامل في حقوق الشراء الاختيارية Call Options وهي الحقوق التي تعطي لصاحبها حق شراء أصل من البائع بسعر محدد في فترة لاحقة في المستقبل ويطلق عليها عقود الاختيار أيضا حقوق البيع الاختيارية Put Options ويضاف إلى ذلك عقود المبادلة Swaps وهي عدة أنواع مثل مبادلة الخيار Swaps Option ومبادلة معدلات العائد Interest Swaps ومبادلة العملات Currency Swap وتحقق المشتقات المالية عدة مزايا أهمها التحكم والسيطرة على المخاطرة وتحسين معدلات الاقتراض والإقراض واستكشاف الأسعار في السوق وسهلت للعمليات الوصول إلى الأسواق المالية المختلفة وتحسين السيولة.³

ب- التوجه نحو الاندماج للاستفادة من مزايا الحجم: تجد بعض البنوك نفسها غير قادرة على المنافسة في السوق، والسبب راجع أصلا لصغر حجمها ولعدم قدرتها على مواجهة المخاطر التي تتعرض لها خلال نشاطها المصرفي. ولهذا الأسباب، فكرت الكثير من المؤسسات المصرفية في مرحلة من مراحل التطور المصرفي في عملية الاندماج في مؤسسات مصرفية خاصة مع توصيات لجنة بازل الخاصة بالإشراف والرقابة المصرفية لتدعم رأسمالها لتغطية المخاطر.⁴

¹ عداوي توفيق، تحرير تجارة الخدمات وانعكاساته على الخدمات المصرفية والمالية في بعض الدول العربية- دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، غير منشورة، تخصص مالية ونقود، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة جيلالي اليابس، 2010/2020، ص 305.

² عبد القادر شارف، البنوك الشاملة والأدوار الجديدة في ظل العولمة المصرفية مع الإشارة إلى حالة الجزائر، مجلة دراسات اقتصادية، المجلد 01، العدد 03، 2007، ص 05.

³ عبد الحميد عبد المطلب، مرجع سابق، ص 38-39.

⁴ بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، مرجع سابق، ص 481.

ج- تبني مبادئ إدارة الجودة الشاملة: نتيجة لبروز العولمة وما صاحبها من مخاطر تنافسية ظهرت الحاجة لتبني ما يعرف بإدارة الجودة الشاملة من أجل تعزيز وزيادة القدرة التنافسية. وتعتبر إدارة الجودة الشاملة (TQM) ثورة جديدة وثقافة تنظيمية من أجل التطوير والتحسين المستمر الذي يصحح الأداء، ويمثل مسؤولية الإدارة العليا وكافة أقسام الإدارة وفروع العمل في البنك من أجل خدمة الزبون وإشباع حاجياته بدء من دراسة رغباته مروراً بتصميم الخدمة المصرفية إلى غاية تقديمها.¹

الفرع الثاني: بعد التكلفة

تعتبر التكلفة، أو بالأحرى التحكم في التكلفة من أهم الأدوات التي تمكن المصرف من طرح منتجاته بأسعار تنافسية وذلك عن طريق البحث عن مدخلات بأسعار منخفضة أو عن طريق ترشيد استعمال مختلف الموارد المتاحة مع التركيز على تخفيض التكاليف غير المباشرة وغيرها. وتعرف التكلفة بأنها تضحية اقتصادية من موارد المشروع مقابل الحصول على منفعة أو خدمة ضرورية لتحقيق أهداف المشروع، ويعبر عنها بوحدات نقدية ويمكن التنبؤ بها مسبقاً.²

1- **تبويب التكاليف المصرفية:** يقصد بتبويب التكاليف تقسيم بنود التكاليف في صورة مجموعات متجانسة بناء على أساس معين، وتوجد أكثر من طريقة لتبويب التكاليف، ويرجع ذلك إلى تعدد الأهداف وتنوع القرارات التي تتخذها الإدارة، ويتم تبويب التكاليف إما على حساب طبيعتها أو علاقتها بوظائف المشروع أو بحجة المنتج النهائي، وغيرها.³

وهناك عدة مناهج لتبويب التكاليف المصرفية:⁴

أ- **التبويب النوعي:** ويتم تبويب عناصر التكاليف تبعاً لطبيعة عوامل الإنتاج والمتمثلة في الموارد المالية والموارد البشرية، ويمكن تجزئتها في البنوك كما يلي:

✓ **الفوائد والعمولات المدنية:** تشمل كافة الفوائد التي يقوم البنك بدفعها على الحسابات والودائع الموجودة لديه بمختلف أنواعها، وكذلك العمولات التي يتم دفعها لبنوك وجهات أخرى مراسلة لنتيجة التعاقدات المختلفة.

✓ **الأجور:** تشمل المبالغ المدفوعة للموارد البشرية اللازمة لأداء البنك لمهامه المصرفية وما يدفع من بدلات العمل الإضافي والمكافآت والمزايا الأخرى.

¹. عداوي توفيق، مرجع سابق، ص 304.

². http://www.uomustansiriyah.edu.iq/media/lectures/10/10_2020_12_16!11_19_35_AM.PDF [12/11/2020]

³. علي عبد الحسين راجي، **محاسبة التكاليف: تبويب عناصر الإنتاج**، متوفر على الموقع الإلكتروني:

<http://www.qu.edu.iq/ade/wp-content/uploads/2016/03/علي-عبد-الحسين-راجي/pdf> [18/10/2019]

⁴. محمد راجح خليل أبو عواد، أهمية استخدام منهج التكلفة المستهدفة في تحسين كفاءة تسعير الخدمات المصرفية، رسالة ماجستير في

المحاسبة، غير منشورة، جامعة الشرق الأوسط للدراسات العليا، كلية العلوم الإدارية والمالية، 2008، صص: 37-39.

- ✓ **الإهلاكات:** ما يتم اهتلاكه من الأصول الثابتة للبنك، والتي يتم استغلالها لأداء وتسهيل العمل المصرفي اليومي مثل: اهتلاك المباني والآلات، و اهتلاك الأثاث والأدوات المكتبية...إلخ.
- ✓ **المصروفات العمومية الأخرى:** كافة المصارف الأخرى التي يتم دفعها وتكون ضرورية لقيام البنك واستمرارية أعماله مثل: مصارف الدعاية والإعلان ومصاريف التأمين والضرائب... إلخ.
- ب- **التبويب الوظيفي:** تقسيم التكاليف المصرفية تبعاً لارتباطاتها الوظيفية، ويمكن تقسيمها في البنوك كما يلي:
 - ✓ **تكاليف الإنتاج:** تشمل كافة التكاليف المرتبطة بالنشاط الإنتاجي والمتمثل في تقديم الخدمات المصرفية وما يتعلق بها من استخدام للموارد المالية المتاحة، وتشمل: تكاليف المستلزمات الإنتاجية وتكاليف العمل وال'باء الإضافية.
 - ✓ **تكاليف التمويل:** تشمل عناصر التكلفة المتعلقة بوظيفة التمويل.
 - ✓ **تكاليف التسويق:** تشمل عناصر التكلفة المتعلقة بوظيفة التسويق وما يتعلق بها.
 - ✓ **التكاليف الإدارية:** تشمل عناصر التكلفة التي تنفقه الإدارة في سبيل تسيير أمور البنك المختلفة
- ج- **التبويب حسب علاقة العنصر بوحدة النشاط:**¹ وتشمل:
 - ✓ **التكاليف المباشرة:** تعبر التكاليف المباشرة عن مجموع التكاليف التي يسهل تحميلها مباشرة إلى مراكز المسؤولية معين أو منتج محدد، بصفته هو المستفيد منها أو المسؤول عن إنفاقها.
 - ✓ **التكاليف غير المباشرة:** وتشمل كافة التكاليف والمصاريف الخاصة بمراكز التكلفة، والتي يتم توزيعها على المراكز الفنية.
- د- **تبويب التكاليف تبعاً لسلوكها:** يمكن تقسيمها تبعاً لسلوكها بالنسبة للتغير في حجم الخدمات المقدمة وتنقسم إلى قسمين:
 - ✓ **التكاليف المتغيرة:** هي التكاليف التي تتغير طردياً بتغير حجم النشاط مثل: الفوائد الدائنة على الودائع
 - ✓ **التكاليف الثابتة:** تلك التكاليف التي يتحملها البنك بصفة دائمة بغض النظر عن حجم النشاط ضمن المدى الملائم وبالتالي فهي ثابتة في الأجل القصير مثل: الرواتب والتأمين.
 - ✓ **التكاليف شبه الثابتة:** تلك التكاليف التي تجمع في خصائصها بين التكاليف المتغيرة والتكاليف الثابتة، وهذا النوع من التكاليف يزداد في مجموعه مع زيادة حجم النشاط ولكن بشكل غير منتظم مثل: مصاريف الصيانة والكهرباء.

¹. مسعي سمير، المحاسبة عن تكاليف التشغيل في البنوك: دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية مجلة الاقتصاد الصناعي، المجلد 06، العدد

2- أساليب تخفيض التكاليف المصرفية: هناك مجموعة من الأساليب المستعملة بغية ترشيد التكاليف، وفي ما يلي بعضها:

أ- أسلوب التكلفة الكلية: سمي كذلك بمراكز التحليل، وقد كان لها مجال واسع في التطبيق على اعتبار أنها المحاسبة المطابقة لسير المؤسسة من حيث تقسيمها إلى وظائف وأقسام حسب الهيكل التنظيمي، كما تعرف بأنها تكلفة المنتج في المرحلة النهائية بما فيها التكلفة التسويقية.¹

ب- أسلوب التكلفة على أساس الأنشطة: جاء مدخل نظام التكلفة على أساس الأنشطة نتيجة الانتقادات الموجهة إلى نظم التكاليف التقليدية التي لم تعد قادرة على مواجهة التطور الحاصل في أنظمة الإنتاج والخدمات وأساليب التسيير الحديثة؛ بحيث عمل هذا النظام على كيفية تحسين قياس التكاليف وتخفيضها، ويرتكز هذا النظام على فكرة أساسية تعمل على الربط بين الموارد المستخدمة والأنشطة التي تستخدم هذه الموارد، ثم الربط بين تكاليف الأنشطة وبين المنتج أو الخدمة النهائية.²

ج- أسلوب تحليل سلسلة القيمة: يقصد بتحليل سلسلة القيمة مجموعة الأنشطة والوظائف المتتالية التي يتم من خلالها إضافة قيمة أو منفعة إلى المنتجات أو الخدمات من البداية عندما تكون مجرد أفكار وإلى النهاية عندما تستهلك عند العملاء ومرورا بالتصميم والإنتاج والتسويق والتوزيع.³

3- مداخل التكلفة في التسعير: السعر هو ذلك القيمة النقدية أو العينية التي يدفعها العميل للمصرف مقابل حصوله على الخدمة. وبعبارة أكثر دقة، فإن السعر يمثل القيمة التي يكون العميل على استعداد لدفعها ومبادلتها مع مجموعة المنافع أو الفوائد أو القيم المضافة المرتبطة باستخدامه الخدمة.⁴ في حين يعرف التسعير المصرفي بأنه تحديد لفئات أسعار الفائدة لمختلف أنواع القروض، ويترك للقائمين تحديد معدل الفائدة على ضوء دراسة لمركز طالب القرض وظروفه ودرجة أمان القرض ونوع النشاط الذي يمارسه ومدته ودرجة السيولة، كما لا يجب إغفال تكلفة الأموال التي يستخدمها البنك كمؤشر عند تحديد مستويات معدلات الفائدة.⁵ هناك مدخلين أساسيين في التسعير، وهما:

أ- المدخل التقليدي في التسعير: هذا المدخل - على عكس المدخل الاقتصادي - يعتمد على كلفة الخدمة في تحديد السعر وذلك بوضع هامش ربح تحدده الإدارة يضاف إلى التكلفة الكلية للخدمة ليشكل السعر الذي سوف

¹. بوعقوب عبد الكريم، المحاسبة التحليلية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005، ص 32.

². عروبة محاد، سعدوني فاتن، تحديد تكلفة الخدمة الصحية باستخدام نظام التكاليف على أساس الأنشطة (ABC) في القطاع الصحي

العمومي: تصميم نظري لنموذج (ABC) في المستشفيات، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، العدد 02، 2016، ص 93.

³. زعرور نعيمة، أساليب مثلي لترشيد تكاليف الخدمات العامة: دراسة حالة مؤسسة اتصالات الجزائر - وكالة بسكرة - أطروحة دكتوراه، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، 2014، ص 122.

⁴. ناجي معلا، مرجع سابق، ص 149.

⁵. حنفي عبد الغفار، سمية زكي قرياقص، البورصات والمؤسسات المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002، ص 120.

يطرح به في السوق المصرفي. ¹ كما قد يعتمد المصرف على أسلوب التكلفة المتغيرة ؛ بحيث يقوم المصرف بتسعير خدماته بأقل من التكلفة الكلية علما أنه في الأجل القصير يكون من الأفضل للمصرف تسعير الخدمة بسعر يزيد عن التكلفة المتغيرة ولكنه أقل من التكلفة الكلية وذلك بهدف تعريف العملاء بالخدمة وجعل له حصة تسويقية مناسبة، ولكن في الأجل الطويل تستطيع أن تغطي التكاليف الكلية. ²

ب- أسلوب التسعير على أساس التكلفة المستهدفة: هو أسلوب لإدارة التكاليف وتخطيط الأرباح الإستراتيجية للمنتج الذي يتم تصنيعه وفقا للوظائفية والجودة المطلوبة من قبل العميل والمحدد من خلال أبحاث ودراسات السوق والذي سيباع بسعر البيع المتوقع- السعر الذي يرغب العملاء بدفعه- والمحدد كنقطة بداية في تحديد التكلفة المستهدفة. ³

الفرع الثالث: بعد المرونة

1- تعريف المرونة: المرونة تعني القدرة على إنتاج مجموعة واسعة من المنتجات وإدخال منتجات جديدة وتعديل المنتجات الموجودة بسرعة بالإضافة إلى الاستجابة لاحتياجات الزبون. ويعتبر هذا البعد من الأبعاد المهمة، ويشير إلى قابلية الشركة على تقديم منتجات متنوعة في الوقت المطلوب، فضلا عن قدرة الشركة في تطوير المنتجات القائمة وتحسين عملياتها لتقديم منتجات جديدة. كما يشير أيضا إلى قدرة الشركة على تغيير العمليات إلى طرائق أخرى، وهذا ربما يعني تغيير أداء العمليات وكذلك تغيير طريقة ووقت أداء العمليات. ⁴

1- أبعاد المرونة: تتكون المرونة من عدد من المضامين التي تنطوي على تطوير إستراتيجيات تتناسب مع واقع البيئة التي تعمل فيها من حيث التكيف، والخفة، وقابلية التصحيح والتعديل، و التحوط، والتنشيط، والليونة، وتحمل الصدمات، والتراجع المرن، والتفنن، ⁵ وعموما هناك أربع أنواع للمرونة وهي: ⁶

أ- مرونة الخدمات المصرفية: تعني قابلية المصرف على تغيير خصائص الخدمات المقدمة للزبائن، فضلا عن القدرة في تغيير حجم الخدمات في التعامل مع التقلبات المتسارعة في مستوى طلب الزبون، كما تمكن المصرف من

¹ . محمد راجح خليل أبو عواد، مرجع سابق، ص 56.

² . على عدنان أبو عودة، أهمية استخدام منهج التكلفة المستهدفة في تحسين كفاءة تسعير الخدمات المدرسية: دراسة تطبيقية على المصارف

العاملة في قطاع غزة، مذكرة ماجستير، غير منشورة، تخصص محاسبة وتمويل، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية غزة، فلسطين، 2010، ص 59.

³ . مجيد نبو، احمد بن الدين، مدخل التكلفة المستهدفة كأداة لترشيد قرارات التسعير في المؤسسة الخدمية، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية

والاقتصادية، المجلد 08، العدد 05، 2019، ص 468.

⁴ . يونس إبراهيم جعفر، الميزة التنافسية حرب على الخصوم: دراسة واقع الميزة التنافسية في الصناعات الغذائية الوطنية الفلسطينية، مجلة جامعة

الاستقلال للأبحاث، العدد 01، 2016، ص 199.

⁵ . روان باسم عبد الشريف، أثر المرونة الإستراتيجية في العلاقة بين التعلم الإستراتيجي وتحقيق الميزة التنافسية في شركات التأمين الأردنية

رسالة ماجستير، تخصص إدارة أعمال، كلية الأعمال، جامعة الشرق الأوسط، 2015، ص 33.

⁶ . خليل إبراهيم عيسى الخالدي، حيدر حمودي علي الزبيدي، المرونة الإستراتيجية للمصرف وأثرها في إعادة هندسة العمليات المصرفية: دراسة

استطلاعية لأراء عينة من مدراء المصارف التجارية خلال للمدة من (2007-2016)، مجلة الإدارة والاقتصاد، المجلد 07، 2018، ص 107.

التحكم في تنوع الخدمات بكفاءة وبسرعة عالية، وبالتالي إعطائهم خيارات إستراتيجية تخص الخدمات المصرفية بشكل واسع للتعامل مع التقلبات البيئية، وبالتالي يتمكن المصرف من الإيفاء بالاحتياجات المتغيرة للزبائن.

ب- مرونة القدرة التنافسية: تمثل قدرة المصرف في مواجهة سلوك منافسيه من المصارف الحالية والجديدة، وقدرتها على إعادة ترتيب مواردها الرئيسية، ونشرها وتكريسها للعمليات المصرفية والاستجابة لطلبات الزبون من خلال دراسة متطلبات والعمل على تشخيص التغيرات في البيئة الخارجية، فضلا عن قدرة المصرف في تغيير أسعار خدماته بما يتلاءم مع متطلبات التنافسية.

ج- مرونة الموارد البشرية: تمثل مرونة الموارد البشرية تكيف خواص الموارد البشرية كالمعرفة والمهارة، أي بيان مهارة الأفراد وإمكانيتهم للاستعمالات البديلة في تطبيق المهام، فضلا عن مدى امتلاكهم سلوكيات عمل واسعة تمكنهم من التكيف مع ظروف العمل الجديدة. وأن امتلاك المصرف لموارد بشرية يتمتعون بمرونة ومهارات عالية تمكن المصرف من تقديم العمليات المصرفية الجديدة، وتتجلى مرونة الموارد البشرية من استثمار العاملين في المصرف بشكل مؤقت، أو التعديل في مقدار الوقت الإضافي، فضلا عن نقل العاملين بين الأقسام والشعب، كما ان مرونة الموارد البشرية لا تتحقق ما لم يمتلك المصرف عاملين ذو مهارات عالية.

د- مرونة الاستثمار: تسعى المصارف من خلال امتلاكها مرونة الاستثمار أن تعدد سيناريوهات الفرص الاستثمارية، والبحث المستمر عن الدخول في آفاق استثمارية جديدة إذا حققت طموحات المصرف، وأن العمل بهذا الاتجاه يعزز الموقع التنافسي للمصرف من خلال تبني المصرف أنظمة عمل مرنة لاستغلال أي فرصة قد تظهر بسبب التغيرات في البيئة الخارجية أو في أنظمة العمل المصرفي.

الفرع الرابع: بعد التسليم

تأخذ المنافسة أشكالاً مختلفة ومتعددة في السوق، وذلك حسب قدرة المؤسسة على منافسة المنتجات الأخرى، وذلك من خلال إتباع استراتيجيات تسويقية المناسبة والفعالة، والقدرة على التحكم بسعر السلعة وتسليمها في الوقت المناسب؛ بحيث يعد بعد المنافسة والتسليم بمثابة القاعدة الأساسية للميزة التنافسية التي تتمتع بها الشركة في الأسواق¹، وهنا يمكن الإشارة إلى أربع أنواع رئيسية من الوقت، وهي:²

1- الوقت الإبداعي: يخصص هذا النوع من الوقت لعملية التفكير والتحليل والتخطيط المستقبلي، علاوة عن تنظيم العمل وتقويم مستوى الإنجاز ويلاحظ أن كثيرا من النشاطات الإدارية يمارس فيها هذا النوع من الوقت، كما يواجه هذا النوع من الوقت المشكلات الإدارية من جوانبها كافة بأسلوب علمي منطقي.

¹. يونس ابراهيم جعفر، مرجع سابق، ص: 200-201.

². صلاح محمد المختار سويسي، مصطفى أحمد العموري بلحاج، دور إدارة الوقت في تحقيق الميزة التنافسية: دراسة ميدانية على شركة ليبيا

للتأمين بالزاوية خلال سنة 2019، مجلة كليات التربية، العدد 17، 2020، ص 309.

2- الوقت التحضيري: يمثل هذا النوع من الوقت الفترة الزمنية التحضيرية التي تسبق البدء في العمل، وقد يستغرق هذا الوقت في جمع معلومات أو حقائق معينة أو تجهيز معدات أو قاعات أو آلات أو مستلزمات مكتبية مهمة قبل البدء في التنفيذ

3- الوقت الإنتاجي: يمثل هذا النوع من الوقت الفترة الزمنية التي تستغرق في تنفيذ العمل الذي تم التخطيط له في الوقت الإبداعي والتحضيري له في وقت التحضير، ولزيادة الفاعلية في استغلال الوقت، وعلى الإداري أن يوازن بين الوقت المستغرق في الإنتاج أو تنفيذ العمل وبين الوقت الذي يقضى في التحضير والإبداع، فمن المعروف أن الوقت المتاح للجميع محدود بحد معين ومن هنا فإن عملية التوازن ضرورية لضمان استغلال أمثل للموارد المتاحة كافة بما فيها عنصر الوقت.

وبعد التسليم يأخذ أشكالاً متنوعة، منها سرعة التسليم وتقاس هذه السرعة بالوقت المستغرق بين استلام طلب الزبون وتلبية الطلب والذي يسمى بوقت الانتظار، وبالإمكان زيادة سرعة التجهيز بتقليل وقت الانتظار. والتسليم بالوقت المحدد، أي تسليم طلبات الزبائن في الوقت المحدد لهم من طرف الشركة، أما سرعة التطوير، فهي سرعة تقديم منتج جديد وتقاس سرعة التطوير بالوقت بين توليد الفكرة وحتى التصميم النهائي للمنتج وتقديمه إلى السوق. وعموماً يتضمن هذا البعد:¹

- ✓ اختصار زمن دورة حياة المنتج؛
- ✓ تخفيض زمن دورة حياة التصنيع والعملية الإنتاجية؛
- ✓ تخفيض زمن تحويل و تغيير العمليات، أي ضرورة إحداث المرونة في عملية التصنيع؛
- ✓ تخفيض زمن الدورة للعميل، و هي الفترة الممتدة بين تقديم الطلب و تسليم المنتج؛
- ✓ الالتزام بجداول زمنية للتسليم الداخلي لعناصر الإنتاج حسب كل مرحلة من العملية الإنتاجية.

المطلب الثالث: البيئة المصرفية و الاستراتيجيات التنافسية العامة

الفرع الأول: تعريف البيئة المصرفية

تعرف البيئة المصرفية على أنها كافة العوامل البيئية التي يمكن التحكم فيها والتي تستخدم من طرف المصرف و المسؤولين عن التسويق فيه لتحقيق الأهداف المحددة مسبقاً، وكذلك العوامل التي يصعب التحكم فيها والمؤثرة على قدرة المصرف على الوصول إلى الأهداف التي يسعى لتحقيقها.²

¹. سملاي بحضيه، إدارة الجودة الشاملة مدخل لتطوير الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية، بحث مقدم في إطار الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، أيام: 22-23 افريل، 2003، ص 175.

². عوض بدير الحداد، مرجع سابق، ص 71.

كما تعرف على أنها كافة القوى الموجودة في المجتمع الذي يزاول فيه المصرف أعماله، والتي تحدد قدرة المصرف على بناء وتطوير علاقات تبادل ناجحة مع أفراد ومؤسسات هذا المجتمع، والتي تؤثر من قريب أو من بعيد في عملية اتخاذ القرارات التسويقية في المصرف.¹

الفرع الثاني : مستويات البيئة المصرفية

1- البيئة الداخلية: تعرف بأنها مجموعة العوامل الاجتماعية والفسولوجية ذات الصلة الوثيقة داخل حدود المنظمة أو وحدة القرار التي تؤخذ بعين الاعتبار عند التفكير في سلوكية اتخاذ القرار.²

كما تعرف بأنها جميع القوى أو الجهات القريبة من إدارة التسويق والتي تمتلك تأثير مباشر في قدرتها على خدمة عملائها، وتستطيع إدارة التسويق التأثير عليها والتحكم بها.³ وتكمن أهمية دراسة البيئة الداخلية في:⁴

- ✓ الفهم الدقيق للبيئة الداخلية وعناصر القوة والضعف في المنظمة وجعل خياراتها الإستراتيجية واقعية وممكنة التنفيذ، أخذت بالحسبان الاستغلال والاستخدام الكفاء لهذه العناصر إلى أقصى حدود في اقتناص فرصة والتعامل مع التهديد.

- ✓ إيجاد مزايا تنافسية لها من خلال التركيز على القوة الدافعة التي قد تكون عناصر قوة في بعض من مكونات البيئة الداخلية كالثقافة التنظيمية أو المهارات للموارد البشرية وغيرها.
- ✓ معرفة طبيعة الأعمال والقطاعات والصناعات التي تستطيع فيها هذه المنظمة تقديم ما هو مميز وتحقيق الأداء العالي والنجاح في هذه الأعمال.
- ✓ معرفة التطور الحاصل في موارد المنظمة بطريقة منهجية منظمة ومن ثمّ تتاح الفرصة أمام الإدارة العليا بالتركيز على الموارد الأساسية للمنظمة والتي تشكل القاعدة الأساسية لها في المنافسة وتحقيق النتائج.

2- البيئة الخارجية للمصرف:

يقصد بالبيئة الخارجية المصرفية كافة العوامل المؤثرة على نشاط المصرف بشكل مباشر أو غير مباشر، والتي تتطلب من الإدارة القيام برصدها وتجميع البيانات عنها، ومن ثمّ تحليلها وتفسيرها للوصول إلى التهديدات والفرص التي

¹. ناجي معلا، الأصول العلمية للتسويق المصرفي، مرجع سابق، ص 95.

². كاظم نزار الركابي، الإدارة الإستراتيجية: العولمة والمنافسة، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2004، ص 148.

³. فراس الاشقر، مرجع سابق، ص 16.

⁴. ظفر ناصر حسين عزيز آل جميلة، تحليل البيئة الداخلية، متوفر على الموقع الالكتروني:

يمكن أن تنشأ عنها، فالمصارف كأى منظمة أخرى تعتبر نظاما مفتوحا تؤثر وتتأثر بالبيئة التي تعمل بها بما تتضمنه من متغيرات وأنظمة مالية ومصرفية وتنافسية واقتصادية وسياسية.¹

وتنقسم البيئة الخارجية إلى قسمين:

أ- البيئة الخارجية العامة للمصرف: هي البيئة التي تؤثر على جميع المنظمات في المجتمع، دون أن تكون هذه الأخيرة متنافسة أو حتى منتمية إلى نفس قطاع النشاط (الصناعة)، وعلى أساس ذلك يتعين أن يحتوي تحليل البيئة العامة الكلية للمنظمة (بما في ذلك المصرف) على كل المتغيرات او العناصر المرتبطة بمختلف جوانب البيئة والتي تؤثر بطريقة غير مباشرة في نشاطها وهي المتغيرات أو العوامل السياسية والاقتصادية والاجتماعية والتكنولوجية والتشريعية (القانونية) والعوامل القيمة والتي تسمى بتحليل PESTLE.

ب- البيئة الخارجية الخاصة للمصرف: بيئة العمل الخاصة بالمصرف بأنها مجموع المتغيرات والعوامل وثيقة الصلة بالمصرف والتي تؤثر في قدرته على خدمة زبائنه، وتتكون هذه البيئة من الزبائن، الموردون، المنافسون والتشريعات والقوانين المتعلقة بنشاط المصرف.² للتحليل البيئي أهمية كبيرة فهو يساعد البنوك ومنظمات الأعمال بصفة عامة في تحديد الجوانب الآتية:³

- ✓ تحديد الأهداف التي ينبغي تحقيقها ، ونطاق هذه الأهداف ، سواء على مستوى الأهداف الإستراتيجية أو الأهداف التشغيلية؛
- ✓ تحديد المعلومات التي تسعى المنظمة للحصول عليها من جراء دراسة بيئتها الخارجي ة، لأنه على ضوء هذه المعلومات تتمكن من التحكم في أنشطتها وتوجيهها بحسب تلك المعلومات؛
- ✓ بيان علاقات التأثير والتأثر بالمنظمات الأخرى، والتي تُمثل امتداداً لها أو تستقبل منتجاتها أو تساعد في عملياتها وأنشطتها؛
- ✓ إن دراسة وتحليل البيئة الخارجية يساعد المنظمة في التعرف على الفرص التي يُمكن استغلالها، والتحديات التي ينبغي تجنبها أو الحد من أثارها.

الفرع الثالث: الإستراتيجية التنافسية

¹. احمد محمد فهمي سعيد البرزنجي، وفاء جثير مزعل حسين ، العلاقة بين تحليل البيئة الخارجية والتسهيلات المصرفية- بحث تطبيقي في مصري الرافيدين والرشيد، مجلة دراسات محاسبية ومالية العدد 41، 2017، ص 131.

². احمد محمد فهمي سعيد البرزنجي، وفاء جثير مزعل حسين، البيئة الخارجية الخاصة واثر تحليلها في منح الائتمان المصرفي- بحث تطبيقي في مصري الرافيدين والرشيد، مجلة جامعة ذي قار، المجلد12، العدد03، 2017، ص 42.

³. احمد محمد فهمي سعيد البرزنجي، وفاء جثير مزعل حسين ، المرجع نفسه، ص 131.

تعرف الإستراتيجية بأنها خطط وأنشطة المؤسسة التي يتم وضعها بطريقة تضمن خلق درجة من التطابق بين رسالة المؤسسة وأهدافها وبين هذه الرسالة والبيئة التي تعمل بها بصورة فعالة وذات كفاءة عالية.¹ في حين تعرف الإستراتيجية التنافسية بأنها تجميع الموارد في خطط عمل متكاملة، من أجل الحصول على مزايا تنافسية واضحة وتحقيق أهداف محددة. كما تشير الإستراتيجية التنافسية بالنسبة للشركة في اختيارها لأنشطتها وتخصيص مواردها بطريقة تحقق سوى أداء أعلى بشكل مستدام من مستوى منافسيها في هذه الأنشطة بهدف خلق قيمة لمساهميها.² وعموماً، حسب بورتر، هناك ثلاث استراتيجيات تنافسية أساسية كالتالي:

1- إستراتيجية اقل التكاليف " Cost Leadership Strategy "

أ- مضمونها: تعرف هذه الإستراتيجية بأنها قدرة المنظمة للإنتاج بأقل التكاليف لو تم مقارنتها بمنافسيها وذلك من خلال تحسين الإنتاجية وحذف الأنشطة غير الضرورية والرقابة المحكمة على عنصر التكاليف.³ تحاول المؤسسات (بما في ذلك البنوك) من خلال إتباع هذه الإستراتيجية أن تصل إلى تخفيض التكاليف الإنتاج والتوزيع؛ حيث يسمح هذا لها بأن تقوم بتخفيض أسعارها عن باقي المنافسين، ومن ثم تكون هناك إمكانية للفوز بحصة سوقية أكبر. و تتطلب هذه الإستراتيجية تشييد مرافق ذات طاقة كفاءة، تستهدف تخفيض التكلفة عن طريق زيادة الخبرة و توفر قيادة التكاليف عوائد أعلى من المعدل بالرغم من الضغوط التنافسية القوية الحصول على أرباح بعد قيام المنافسين بتخفيض هامش الربح إلى الحد الأدنى.⁴

ب- كيفية تحقيق إستراتيجية القيادة بالتكلفة: هناك عدة تقنيات لتخفيض التكلفة والتي تتبعها معظم

المؤسسات بما في ذلك البنوك، ولعل أهم هذه العناصر يمكن حصرها في النقاط التالية:⁵

✓ عوامل منحى التعلم والخبرة: يعد مفهوم أثر الخبرة تطويراً لمفهوم أثر التعلم الذي ظهر على يد الرائد " Wright Paterson " قائد القاعدة الجوية التابعة للجيش الأمريكي المتخصصة في صناعة الطائرات الحربية بولاية " Ohio " بالولايات المتحدة الأمريكية سنة 1926، وقد اكتشف أن تكلفة الوحدة كانت تنخفض بحوالي 20% في كل مرة كان يتم فيها مضاعفة الكمية المنتجة، وقد كان هذا الاكتشاف فيما بعد مجموعة بوسطن الاستشارية إلى تشكيل ما أصبح يعرف لاحقاً باسم أثر الخبرة. و تنص نظرية أثر الخبرة على أنه كلما تضاعفت الكمية المنتجة المتراكمة من منتج ما انخفضت التكلفة الوحيدة بنحو من 10 إلى 25%؛ بمعنى أنه

¹. جيمس سي كراج، روبرت أم جرانت، ترجمة خالد العامري (الإدارة الإستراتيجية)، ط1، دار القاروق للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2002، ص 38.

². Anne-Ryslène Zaoual, **Pour une contribution du management stratégique à l'écologie industrielle**, Développement durable et territoires [En ligne], Vol. 5, n°1 | Février 2014, p03.

³. معاذ خلف ابراهيم الجنابي، الدور الاستراتيجي لتقنية التكلفة المستهدفة في تحقيق قيادة التكلفة، مجلة تكريت للعلوم الاقتصادية والإدارية، المجلد 7، العدد 31، 2011، ص 177.

⁴. كاظم نزار الركابي، مرجع سابق، ص 161-162.

⁵. مزوغ عادل، دراسة نقدية لاستراتيجيات " Porter " التنافسية، مجلة الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، العدد 10، 2013، ص 48.

- وبسبب تضاعف الخبرة التراكمية لليد العاملة في إنتاج المنتج تنجح المؤسسات بمرور الوقت في التحكم في أدوات وتقنيات الإنتاج، مما يسح لها بتخفيض زمن وتكلفة إنتاج كل وحدة إضافية منتجة منه بحوالي 10 إلى 25 %.
- ✓ **التوقيت:** إن استغلال عنصر الزمن يمكن أن يقود المؤسسة إلى الميزة التكلفة الأقل، لأن المؤسسة تدخل المنتج لأول مرة للسوق تستغل جميع الفرص التسويقية الموجودة فيه بأقل تكلفة ممكنة، وفي هذا يرى "Abell" بأن الوقت يعتبر العنصر الرئيسي لأي إستراتيجية تنافسية ؛ بحيث تكون النوافذ الإستراتيجية مفتوحة في أوقات ومغلقة في أوقات أخرى، ويقصد بالنوافذ الإستراتيجية تلك الفرص التسويقية التي توجد في السوق والتي يمكن استغلالها للمؤسسة.
- ✓ **الطاقة الإنتاجية:** إن استغلال الطاقة الإنتاجية الكاملة أثر كبير على تكلفة الوحدة المنتجة، ولذلك نجد بأن التوقف أو التغيير في استعمال طاقة المؤسسة له تأثير على التكلفة، وهذا ما يظهر بشكل أكبر بالنسبة للمؤسسات التي يتأثر إنتاجها بالتذبذبات الموسمية، لذلك نجد أن العديد من هذه المؤسسات تتماشى مع تقسيمات السوق التي يكون فيها الطلب متذبذبا أي يزيد في فصول معينة ويقل أو ينعدم في فصول أخرى.
- ✓ **اقتصاديات الحجم:** ويطلق عليها كذلك " غلة الحجم " او اقتصاديات السلم، ويتمثل هذا المحدد في انخفاض التكلفة الكلية كلما زاد الإنتاج، حيث ستوزع التكاليف الثابتة على عدد الوحدات المنتجة بالزيادة مما يؤدي إلى انخفاض نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف الثابتة وبالتالي انخفاض التكلفة الوحدوية.
- ✓ **العلاقة بين وحدات الأعمال الإستراتيجية:** يمكن أن تشارك بعض وحدات الأعمال الإستراتيجية في بعض النشاطات الوظيفية مثل بحوث التسويق، البحث والتطوير ؛ بحيث يمكن الحصول على غلة الحجم من خلال هذه العلاقة وبالتالي انخفاض التكلفة.
- ولإستراتيجية القيادة بالتكلفة مزايا وعيوب ؛ بحيث أن الطريقة المثلى التي يمكن من خلالها مناقشة مزايا هذه الإستراتيجية هي تلك التي تتم في ظل نموذج العوامل لبورتر، إذ تعتبر القوى الخمس بمثابة تهديدات محتملة من المنافسين والموردين الأقوى حيث تتميز هذه الإستراتيجية بمقدرة الشركة الرائدة في مجال التكلفة على إيجاد وتوفير الحماية من منافسيها في القطاع اعتمادا على مزايا التكلفة التي تسمح بها الشركة فسوف تكون هذه الأخيرة أقل تأثرا من منافسيها بارتفاع أسعار المدخلات في حالة وجود موردين أقوياء، لأن الشركة تقوم بعمليات شراء كبيرة مما يمثل دعما للقوة التفاوضية في مواجهة الموردين. وتكون الشركة الرائدة في مجال التكلفة أقل تأثرا بانخفاض الأسعار إذا ما كان هناك عملاء أقوياء. أما في حالة ظهور منتجات بديلة، فإن الشركة تستطيع حسم الموقف لصالحها من خلال تخفيض الأسعار. ويمكن القول أن المزايا التي تحضها بها الشركة الرائدة في مجال التكلفة التي تساعد على إرساء

- عوائق الدخول؛ بحيث تواجه الشركات الأخرى صعوبات دخول القطاع، كما لا يمكنها مجارات الشركة من حيث التكاليف و الأسعار.¹ بالإضافة إلى ما سبق نجد أن:²
- ✓ الإنتاج: ليس هناك من ينتج بسعر أرخص؛
 - ✓ التسويق: أسعار اقتصادية متناسبة مع الميزانية؛
 - ✓ منتجات نمطية: عدد قليل من النماذج وخصائص محدودة للتشكيلة؛
 - ✓ إمكانية تخفيض سعر السوق: تحتل موقع أفضل من حيث استخدامها لخفض السعر كسلاح هجومي أو دفاعي؛
 - ✓ البقاء في المقدمة من حيث استخدامها لمنحنى الخبرة: أسعار أقل وتكاليف أقل نظرا لأثر منحنى الخبرة إنتاجية مرتفعة لكل عامل؛
 - ✓ قبول هوامش ربح منخفضة في مقابل أحجام كبيرة.
- ومع ذلك هناك عيوب لهذه الإستراتيجية، والتي تتمثل في قدرة المنافسين على إيجاد طرق ووسائل للإنتاج بتكاليف أقل وبالتالي إلغاء ميزة التكلفة الأقل للشركة،³ بالإضافة إلى ما سبق، يمكن ذكر النقاط التالية:⁴
- ✓ تركيز المنظمة على قيادة التكلفة قد يفقدها الرؤية في تغير أذواق المستهلكين والتي تتطلب البحث عن طرق وأعمال جديدة؛
 - ✓ البحث المستمر عن تخفيض التكلفة سوف يكون على حساب الجودة وخدمة العميل مما يؤثر على سمعة المنظمة وفقدانها لعملائها الحاليين والمحتملين.

2- إستراتيجية التركيز "Focus Strategy"

- أ- مضمونها: تقوم إستراتيجية التركيز على استهداف قطاع محدد من السوق المستهدف، أو مجموعة معينة من المشتركين دون غيرهم، أو اختيار شريحة من المستهلكين سواء كانوا أفرادا أو منظمات؛ حيث يتم التركيز عليهم للوفاء باحتياجاتهم أكثر من غيرهم. وتقوم هذه الإستراتيجية على أساس اختيار مجال تنافسي في داخل قطاع الصناعة، أو نشاط أعمال أين يمكن التركيز على جزء معين من السوق و تكثيف النشاط التسويقي للمنظمة على هذا الجزء، والعمل على إبعاد الآخرين من المنافسين ومنعهم من التأثير على حصة المنظمة السوقية.⁵

¹. هلاي الوليد، الأسس العامة لبناء المزايا التنافسية ودورها في خلق القيمة- دراسة حالة: الشركة الجزائرية للهاتف النقال MOBILIS، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص علوم تجارية، فرع الإستراتيجية، جامعة محمد خيضر، المسيلة، 2009/2008، ص 57.

². نبيل مرسي خليل، مرجع سابق، ص 114

³. هلاي الوليد، مرجع سابق، ص 57.

⁴. رعد حسن الصرن، مجد صقور، إستراتيجيات وسياسات التسويق، الجامعة الافتراضية السورية، 2020، ص 120.

⁵. Philip Kotler ,Gary Armstrong, **Principles of Marketing**, 12th edition Pearson International Edition, 2008 , p524.

ب- كيفية تحقيق إستراتيجية التركيز:

يمكن تجسيد إستراتيجية التركيز من خلال:

✓ **اعتماد بحوث التسويق:** بحوث التسويق هي نظام يهدف إلى جمع وتحليل وتحديد المعطيات المتعلقة بالحالة التسويقية الخاصة بهدف حماية المنظمة وذلك من خلال تحديد المشكلة وجمع المعلومات الضرورية لحل هذه المشكلة. إن هذه المعلومات يتم جمعها من خلال الاستبيان والعينات وتحليل المعطيات التي يتم الحصول عليها وتقديم التقارير المتعلقة بالنتائج إلى الإدارات المختلفة ؛ بحيث أن بحوث التسويق تختلف باختلاف و سعة العمليات و الأنشطة التسويقية الهادفة إلى تحقيق الرضا لدى المشتريين و دفعهم لاختيار قرار الشراء وذلك من خلال بحوث التسعير، الإنتاج، التوزيع، بحوث الأنشطة الترويجية.¹

✓ **تقسيم السوق إلى قطاعات:** يقصد بما تجزئة السوق أي تقسيم السوق إلى قطاعات متجانسة مع النظر إلى كل قطاع باعتباره هدف تسويقي، وتساعد تجزئة السوق في حسن توجيه وتركيز الجهود التسويقية وإعداد وتصميم البرامج الملائمة لكل قطاع على حدا طبقا لخصائصه وأهميته ودرجة المنافسة فيه لتحقيق هدف او مجموعة الأهداف المسطرة من طرف المؤسسة.²

ولإستراتيجية التركيز مزايا وعيوب ؛ بحيث أن المزايا التنافسية للشركة المتبنية لإستراتيجية التركيز في تمتع هذه الشركة بالحماية من المنافسين، نظرا لقدرتها على تقديم منتج أو خدمة لا يستطيع المنافسون تقديمها. وتمنح هذه القدرة لشركة قدرا من القوة و التأثير على عملائها، لأنهم لا يستطيعون الحصول على نفس الشيء من مصدر آخر. أما بالنسبة للموردين الأقوياء، نجد أن الشركة لا تملك أي مزايا حيالهم نظرا لأن الشركة تشتري وفق أحجام صغيرة، الأمر الذي يمنح الموردين وضعاً أقوى على حساب المشتريين. ورغم ذلك فإن الشركة غالبا ما تلجأ إلى تحميل الزيادة في الأسعار على العملاء الذين لديهم ولاء للشركة، وبذلك لا يشكل هذا العيب مشكلة كبيرة. ويشكل ولاء العميل للشركة التي تنتهج التركيز تحديا كبيرا بالنسبة للدخلاء المحتملين، ان الحماية الناتجة عن العوامل الخمس تسمح للشركة المتبنية لهذه الإستراتيجية بتحقيق عوائد فوق معدل الربح المتوسط على استثمارها.³

أما عيوب هذه الإستراتيجية فهي كالآتي:⁴

¹. مقدم وهيبه، محاضرات في بحوث التسويق، مطبوعة علمية موجهة لطلبة السنة الثالثة **LMD**، تخصص تسويق، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد بن باديس، 2018/2019، ص 02

². عبد السلام ابو قحف، **التسويق: وجهة نظر معاصرة**، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 2001، ص 367.

³. هلاي الوليد، **مرجع سابق** 57.

⁴. إيمان نعمون، **تحليل اثر تبني الاستراتيجيات العامة للتنافس على اداء المؤسسات الصناعية: دراسة حالة مؤسسات قطاع الهاتف النقال في الجزائر**، اطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية- تخصص اقتصاد صناعي-، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2017/2018، ص58.

- ✓ التركيز على شريحة محددة من الزبائن يؤدي إلى إنتاج محدد، وبالتالي زيادة الكلفة للمنتج المقدم، ويكون التضارب بين الرغبة في تقديم منتجات بأسعار منخفضة والرغبة في تلبية احتياجات شريحة محددة من الزبائن
- ✓ زيادة الكلفة غير المباشرة للوحدة الواحدة
- ✓ تضيق الاختلاف بين المنتجات والخدمات المقدمة من طرف المصرف ومنافسيه
- ✓ اعتماد المصرف على منتج واحد أو خط منتجات واحد وظهور بديل في السوق فإن ذلك يمثل مشكلة خطيرة للمصرف
- ✓ تغلغل الإدارة في مجال محدد قد يجعل كل تفكيرها وجهدها منغلقة على هذا النشاط بما لا يتيح لها الفرصة رؤية بعض المجالات الأخرى والتي قد تكون مربحة.

3- إستراتيجية التمايز "Differentiation Strategy"

- أ- مضمونها: تركز إستراتيجية التمييز على تمييز المنتج المقدم من طرف المصرف الذي يهدف إلى خلق بعض الأشياء التي تبدو وحيدة على مستوى الصناعة، أو أن المؤسسة تسعى إلى الانفراد ببعض المؤشرات التي يقدرها الزبون بكثرة؛ بحيث تختار خاصية أو مجموعة من الخصائص التي الكثير من العملاء مدى أهميتها لتتمكن من خلالها من إيجاد وضعية تجعله المشبع الوحيد لهذه الحاجات.¹
- ب- كيفية تحقيق إستراتيجية التمييز:
يمكن تحقيق إستراتيجية التمييز باستخدام الطرق التالية:²
- ✓ تخفيض تكلفة الزبون: الوسيلة الأكثر أهمية لتخفيض تكلفة الزبون عند استخدام المنتج لتحقيق التمييز تأتي من خلال تصميم المنتجات التي تتطلب وقتاً أقل للطاقة، أو تكاليف مادية أخرى، أو مالية من طرف الزبون. و البنوك التي تخدم زبائن صناعيين آخرين تبحث باستمرار عن طرق لتخفيض التكاليف لمستخدمي خدماتها.
- ✓ زيادة رضا الزبون: الطريقة الأخرى لتحقيق التمييز تأتي من زيادة رضى الزبون عن المنتج باستمرار، والتي تعني زيادة وتحسين الأداء وخصائص وجودة المنتج مقارنة بالمنافسين. و لتحسين أداء الزبون لابد من فهم ما يريده، فتحسين أداء الزبائن الصناعيين، يتوقف على المصرف نفسه وعلى عوامل التمييز التي سوف يخلقها في علاقته مع زبائنه هو الآخر، وبالتالي لابد من فهم احتياجات ومتطلبات الزبون وإقامة تحليل للقيمة المراد بيعها له، فالمصرف يستطيع تحسين أداء زبائنه عن طريق مساعدتهم في تحقيق أهدافهم غير الاقتصادية مثل المرتبة والصورة أو الشهرة.

¹ .M.Porter, Op.Cit, p 26.

² إيمان نعمون، مرجع سابق، ص:36-38.

✓ **زيادة القيمة المدركة للزبون:** قد يجد المصرف فرض للتميز بزيادة قيمة المنتجات المدركة للزبون ؛ بحيث أن هذه المهمة شديدة الدقة، لأنه على المصرف أن يحاول إدارة كيفية أدراك الزبائن لمنتجاته. إستراتيجية التميز القائمة فقط على القيمة المدركة تعتبر في غاية الصعوبة في التطبيق.

ترتبط القيمة المدركة غالبا بنقص أو عدم اكتمال المعلومات لدى الزبائن ؛ بحيث يكون الزبون في البداية معرفة كافية حول منتج المصرف أو المنتجات المنافسة، وبمضي الوقت يصبحون أكثر ذكاء، ولذلك فإن إدراك القيمة فقط من غير المحتمل أن يدعم علاوة مرتفعة للسعر. و لا بد على المصرف أن يعطي قيمة سعرية للاختلافات الموجودة بين مختلف العروض في السوق، والتي تبرر الزيادة في سعر البيع المطالب به عند الحصول على المنتج المميز لأن الزبون مطالب بدفع تكلفة التميز.

ولإستراتيجية التميز مزايا وعيوب ؛ بحيث أن مزايا إستراتيجية التميز التي يمكن مناقشتها في سياق نموذج العوامل الخمس، فمما لا شك فيه أن التميز، يوفر حماية للشركة من منافسيها، خاصة إذا توصلت إلى خد خلق الولاء لعلامتها ومنتجاتها من قبل العملاء، ويشكل هذا الولاء مصدر قوة ذات قيمة كبيرة لأنه يوفر الحماية في كل النواحي، وتستطيع الشركة المتميزة فرض زيادات على الأسعار، وذلك لأن العملاء لديهم الاستعداد لدفع أسعار عالية إضافية، ويساهم كل من التميز والولاء للعلامة التجارية في تشكيل حواجز الدخول أمام الشركات الراغبة في دخول القطاع. أما تجديد المنتجات البديلة فيعتمد على قدرة منتجات المنافسين على تلبية احتياجات العملاء بنفس الدرجة التي تلبها منتجات الشركة المتميزة وأيضاً قدرتها على إعاقه ولاء العملاء للعلامة.¹ من خلال ما سبق يمكن جمع مزايا هذه الإستراتيجية في النقاط التالية:²

- ✓ تمييز المنتج يحمي المصرف إزاء المنافسين لدرجة انه يخلق ولاء لدى العميل نحو منتجاتها، وأن الولاء يعبر عن درجة عالية من الالتزام والإخلاص، وانه يمثل قيمة ثمينة وميزة تنافسية؛
- ✓ تميز المنتج يخلق رغبة واستعداد عند العميل بدفع أسعار للمنتج المتميز أعلى من السعر الحقيقي؛
- ✓ تميز المنتج يخلق حواجز للدخول للمنافسين الجدد أو البحث في الدخول إلى الصناعة؛
- ✓ يزداد المصرف قوة من أجل تطوير مؤهلاته ومهاراته المتميزة الخاصة لتمكنه من مواجهة المنافسين الآخرين؛
- ✓ يقدم المصرف منتجا متميزا قادرا على إشباع رغبات وحاجات العملاء كما يراها ويحتاجها وليست كما يراه المصرف.

¹. هلاي الوليد، مرجع سابق، ص 59.

² زكريا مطلق الدوري، الإدارة الإستراتيجية مفاهيم وعمليات وحالات دراسية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2005، ص. 254-255.

فهناك بعض المشاكل التي تواجه إستراتيجية التميز وتتجسد المشكلة الأكبر في مدى قدرة الشركة في المدى الطويل على المحافظة على تميزها في أعين العملاء، لأنه غالبا ما يتحرك المنافسون بسرعة لتقليد ومحاكاة المنتجات التي تتميز بالتميز.¹ كما يمكن إضافة:²

- ✓ ارتفاع تكاليف المنتجات المتميزة مما يؤدي إلى بحث المستهلك عن البدائل الرخيصة؛
- ✓ القدرة على تقليد المنتج بسهولة من قبل المنافسين الذين يطرحوا المنتجات المقلدة أو البديلة بأسعار تنافسية جذابة؛
- ✓ التغيرات التي تحدث على أذواق المستهلكين وتحولهم نحو منتجات احدث أو بديلة أو مقلدة.

¹ هلاي الوليد، مرجع سابق، ص 59.

² رعد حسن الصرن، مجد صقور، مرجع سابق، ص 123.

المطلب الرابع: المؤشرات الكمية للتنافسية في القطاع المصرفي

الفرع الأول: مؤشرات تقييم الأداء المالي

يعرف تقييم الأداء المالي بأنه " هو تقييم نشاط الوحدة الاقتصادية في ضوء ما توصلت إليه من نتائج في نهاية فترة مالية معينة، وهي تهتم أولاً بالتحقق من بلوغ الأهداف المخططة والمحددة مقدماً وثانياً بقياس كفاءة الوحدة في استخدام الموارد المتاحة سواء كانت موارد بشرية أو رأسمالية." ¹ وأهم مؤشرات:

1- مؤشرات الربحية: يركز معدل الإيرادات والربحية على المؤشرات التي تقيم ربحية المؤسسات المالية والبنوك، حيث يدل انخفاض النسبة على وجود تحديات كبيرة تواجهها المؤسسات، بينما يدل ارتفاع النسبة على السياسات التي انتهجتها الإدارة لاستثمار في المحافظ المالية ذات المخاطر الأقل. ² ومن أهم هذه المؤشرات:

أ- معدل العائد على حقوق الملكية: يقيس هذا المؤشر معدل العائد المتحقق عن استثمار أموال المالكين، وأن ارتفاع معدل العائد على حق الملكية هو دليل لأداء الإدارة الكفوءة، ويمكن أن يكون ارتفاعه دليلاً للمخاطرة العالية الناجمة عن زيادة الرافعة المالية، بينما يشير انخفاضه إلى تمويل متحفظ من القروض. ³ ويعطى العائد على حقوق الملكية بالعلاقة التالية:

$$\text{العائد على حقوق الملكية} = \text{صافي الربح بعد الضريبة} / \text{حقوق الملكي}$$

ب- معدل العائد على الأصول: يسمى كذلك معداً العائد على الاستثمار، إذ يقيس الكفاءة الكلية للإدارة في تحقيق الإرباح من مجمل استثماراتها في الموجودات وإن ارتفاع هذا المؤشر يدل على كفاءة سياسة المصرف الاستثمارية. ⁴ ويعطى العائد على الأصول بالعلاقة التالية:

$$\text{العائد على الأصول} = \text{صافي الربح بعد الضريبة} / \text{متوسط إجمالي الأصول}$$

2- مؤشرات السيولة: سيولة أي أصل من الأصول تعني مدى سهولة تحويله إلى نقد بأقصى سرعة ممكنة و بأقل خسارة، وبناء على ذلك فإن البضاعة أكبر سيولة من العقارات والذمم المدينة أكثر سيولة من البضاعة وهكذا، أما

¹ عبد المليك مزهودة، الأداء بين الكفاءة والفعالية: مفهوم وتقييم، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 01، 2001، ص 87.

² صندوق النقد العربي، تقرير مؤشرات السلامة المالية في الدول العربية، ابو ظبي، 2017، ص 05

³ بلال نوري سعيد الكروي، تقييم ربحية المصارف باستخدام مؤشرات السيولة- دراسة مقارنة بين مصرفي الرافدين والرشيد، المجلة العراقية للعلوم الإدارية، العدد 24، جامعة كربلاء، 2009، ص 05.

⁴ ميثاق هاتف عبد السادة، وآخرون، تقييم الأداء المصرفي باعتماد تحليل نسب السيولة والربحية- دراسة مقارنة بين مصارف عراقية و أردنية، مجلة جامعة كربلاء العلمية، عدد 1، جامعة كربلاء، 2008، ص 124.

السيولة في المصارف فتعني قدرة البنك على الوفاء بالالتزامات المتمثلة في القدرة على مجابهة و طلبات سحب المودعين، ومقابلة طلب الائتمان وأية طلبات أو احتياجات مالية أخرى.¹ كما قد تكون السيولة المفرطة مؤشرا لعدم كفاءة إدارة الاستثمار، وبالتالي سببا في انخفاض مؤشرات الربحية لدى المصرف.² من أهم مؤشراتها:

أ- صافي القروض على إجمالي الودائع: تسمى نسبة توظيف الأموال، وتسمح هذه النسبة في معرفة ملائمة توظيف الأموال المتاحة للبنك لتلبية الطلبات الائتمانية من قروض وسلفيات، بحيث أن ارتفاع هذا المؤشر يدل على قدرة البنك على تلبية طلبات منح القروض.³

ب- نسبة السيولة السريعة: تظهر قدرة البنك على تلبية الالتزامات قصيرة الأجل، وكلما ارتفعت هذه النسبة كلما كان أداء البنك أفضل من حيث عدم الحاجة لتسييل استثماراته، وتعتبر النسبة المثالية أكبر من الواحد، ويتم حسابها بقسمة الأصول المتداولة على الخصوم المتداولة.⁴

3- مؤشرات كفاية رأس المال: ويقصد بها كذلك الأمان المصرفي من وجهات نظر الأدبيات الاقتصادية والمالية،

وتعني الإحاطة والحذر من المخاطر المصرفية التي تتعرض لها البنوك التجارية من عملياتها التشغيلية، وتمثل هذه المخاطر في مخاطر السيولة ومخاطر رأس المال والمخاطر الائتمانية وخطر سعر الفائدة.⁵ ومن أهم مؤشراتها:⁶

أ- نسبة كفاية رأس المال: تعد هذه النسبة واحدة من التدابير التي تكفل السلامة المالية للبنوك في استيعاب كمية معقولة من الخسارة، ويعد معيار كفاية رأس المال معيارا عالميا يمثل الحد الأدنى من متطلبات السلامة والأمن المالي، والغرض منه التأكد أن البنك يحتفظ بحد أدنى يساوي 8% من أمواله الذاتية لمواجهة تلك الخسائر.

ب- نسبة الرافعة المالية: تبين هذه النسبة مدى اعتماد البنك على أمواله الخاصة في تمويل أصوله، وبالتالي مدى المخاطرة بأموال الغير في استثماراته، وتسمى أيضا بنسبة مضاعف حقوق الملكية، وتقاس هذه النسبة بقياس إجمالي الأصول على حقوق الملكية.

3- مؤشرات جودة الأصول: تعتمد مؤشرات مصداقية رأس المال على مدى موثوقية مؤشرات جودة الأصول،

حيث أن مخاطر الإعسار المالي للمؤسسات المالية والبنوك في أغلبها من نوعية الأصول، إضافة إلى مدى قدرة

¹. نيفين حسين، مرجع سابق، ص 09

². علي عبد الرضا حمودي العميد، مؤشرات الحيطة الكلية وإمكانيات التنبؤ المبكر بالأزمات: دراسة تطبيقية حالة العراق، المديرية العامة

للإحصاء والأبحاث، البنك المركزي العراقي، 2009، ص 19

³. فاطمة الزهراء طلحاي، اثر التحرير المالي على أداء القطاع البنكي الجزائري: دراسة قياسية (2000-2016)، أطروحة دكتوراه نظام ل م د في العلوم

الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة احمد دراية، ادرار، 2018، ص 76

⁴. عزوزة أماني، تقييم الأداء المالي للبنوك التجارية خلال الفترة 2008-2013، مجلة دراسات اقتصادية، المجلد 01، العدد 04، 2017، ص 85

⁵. صندوق النقد العربي، تقرير مؤشرات السلامة المالية في الدول العربية، ابو ظبي، 2017. ص 05.

⁶. المرجع نفسه، ص 89.

المؤسسة المالية على تحويل الأصول إلى سيولة، كما يؤخذ بعين الاعتبار عند تقييم جودة الأصول مخاطر الائتمان والتي تشمل العمليات خارج الميزانية وكذلك المتاجرة بالمشتقات المالية.¹ وغالبا ما يتم تكوين مخصصات بواقع 20% للديون المصنفة في فئة دون المستوى وتتصاعد إلى 50% في الديون المصنفة مشكوك في تحصيلها لتصل إلى 100% في الديون الرديئة.² وهناك مجموعة من المؤشرات التي تعكس جودة الأصول، وأهمها:³

أ- **نسبة التصنيف المرجح:** تقيس هذه النسبة حجم مخصصات الديون المشكوك في تحصيلها من حقوق الملكية والمخصصات، وكلما قلت هذه النسبة أعطت مؤشرا على صغر حجم القروض المتعثرة وانتظام ديناميكية تحصيل أقساط القروض والفوائد المستحقة، بالإضافة إلى عكس الأداء الجيد للإدارة.

ب- **نسبة إجمالي التصنيف:** تقيس هذه النسبة حجم القروض المتعثرة إلى حقوق الملكية والمخصصات بحيث كلما قلت كان أفضل لأنها تعطي مؤشرات بأن حجم القروض المتعثرة إلى حقوق الملكية قليل، و ملائمة رأس المال قوية، مخصصات الديون المتعثرة كافية لمواجهة هذه المخاطر، وسياسة منح الائتمان رشيدة.

الفرع الثاني: مؤشرات التركيز المصرفي

إن زيادة حجم المصرف تجعل المصرف يستفيد من وفرات الحجم الكبير، ومن ثمّ زيادة الاستفادة من تقليص المصاريف؛ حيث أن عامل الحجم يمنح المصرف القدرة على الدخول إلى أسواق رأس المال بسهولة ويسر، كما أن زيادة الحجم تؤدي إلى زيادة التنوع في خدمات المصرف لكن هذا لا يعني أن المصارف صغيرة الحجم لا تستطيع المنافسة، بل يمكنها أن تنافس على أساس معايير جودة الخدمات المصرفية التي تقدمها، وليس على أساس تنوع هذه الخدمات الذي بالضرورة سيزيد ربحيتها وحصصها السوقية.⁴

يؤثر تركيز البنوك وغيرها في سلوك المصرفي وأدائها بطرق غير ملائمة. ينجم عنها خسارة اجتماعية مقترنة بسوء التسعير، والتي تكون ناجمة عن ممارسات البنوك لقوتها السوقية، والتي تنشأ من زيادة مستويات التركيز وفقا لنموذج " الهيكل - السلوك - الأداء " الذي يفيد بأن الأسواق الأكثر تركّزا وبسبب المنافسة المنخفضة لأسباب تحالفية أو احتكارية (احتكار القلة) تؤدي إلى وضع أسعار غير ملائمة للمستهلكين(فمثلا في الصناعة المصرفي، توضع معدلات فائدة أعلى على القروض ومعدلات فائدة أقل على الودائع بالمقارنة مع بيئة تنافسية

¹ صندوق النقد العربي، مرجع سابق، ص 05.

² سمير الخطيب، قياس وإدارة المخاطر بالبنوك، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2008، ص 111.

³ ودان عبد الله، شوشة بيمية، أثر تطبيق النظام البنكي **CAMELS** في تفعيل الرقابة على البنوك التجارية، دراسة مقارنة ما بين البنك الوطني

الجزائري وبنك بي أن بي باريبا الجزائر خلال الفترة 2010-2014، مجلة الباحث الاقتصادي، العدد 08، 2017، ص 97.

⁴ زينا سهيل ناصر الدين، واقع التنافسية في المصارف السورية، ماجستير في الاقتصاد والتخطيط، كلية الاقتصاد، جامعة تشرين، سوريا،

أخرى)، تساهم في تحقيق أرباح عالية وبالتالي تفسر عن طريق السلوك التسعيري غير التنافسي.¹ يعرف التركيز المصرفي بأنه مجموع الحصص السوقية ممثلة بإجمالي الموجودات والودائع والتسهيلات الائتمانية لأكبر ثلاث بنوك في دولة ما؛ بحيث تبين نسبة التركيز (CRk) الدرجة التي تهيمن على صناعة من قبل عدد قليل من البنوك الكبيرة أو تتكون من العديد من المصارف الصغيرة. ونظرا لبساطة ومتطلبات بياناته المحدودة تجعل استعمال هذا المؤشر أحد المقاييس الأكثر استخداما.² وهناك مجموعة من مقاييس التركيز الصناعي، أهمها:³

1- مقياس مقلوب عدد المؤسسات : يعد من أبسط مقاييس التركيز ؛ حيث (n) هي عدد المؤسسات العاملة بالصناعة. ومنه يمكن القول أنه كلما اقتربت قيمة هذا المقياس من الواحد كلما دل ذلك على زيادة درجة التركيز، وكلما اقتربت قيمته من الصفر كلما دل ذلك على انخفاض درجة التركيز. ويعتبر هذا المقياس أكثر ملاءمة إذا كانت البنوك التي تعمل بالصناعة متماثلة الحجم.

2- مقياس نسبة التركيز: تعتبر نسبة التركيز أكثر المقاييس استخداما، وتعرف بالنسبة المئوية لنصيب أكبر (r) من البنوك في الإنتاج الإجمالي للصناعة؛ حيث أن (r) هو رقم اختياري يحدده الباحث، ويرمز لهذه النسبة بـ (Cr) ، ويتميز هذا المؤشر بأفضلية خاصة في الدراسات الوصفية والعملية؛ بحيث يسهل حسابه ويتيسر فهمه.

3- مقياس هيرشمان وهيرفندال: هو مقياس شائع الاستخدام لقياس التركيز الصناعي في الدراسات العلمية وكثيرا ما يستخدم في تقييم المقاييس الأخرى لقياس التركيز، ويعبر عن مجموع مربع الأنصبة السوقية (Si square) لجميع المؤسسات (البنوك)، والتي عددها يساوي (n). وتزداد قيمة (H) إلى العدد واحد كلما أشد التركيز، ومن هنا قد يكون هذا المقياس أفضل من سابقه لأنه يعطي وزنا للمؤسسات الأكبر حجما، وكذلك يأخذ في عين الاعتبار نصيب جميع المؤسسات العاملة في هذه الصناعة .بالإضافة إلى ما سبق هناك مجموعة واسعة من المقاييس المبينة في الجدول التالي:

¹ عزالدين مصطفى الكور، أثر التركيز والحصص السوقية في أداء البنوك التجارية الأردنية، دراسات، العلوم الإدارية، المجلد 38 ، العدد 2 ، 2011 ، ص 400.

² احمد حسين بتال ، فيصل غازي فيصل الدليمي، استعمال مؤشر هيرفندال-هيرشمان لقياس المنافسة بين المصارف العاملة في القطاع المصرفي العراقي للمدة (2011-2016) مجلة تكريت للعلوم الإدارية والاقتصادية، المجلد 4 العدد 44 ، 2017 ، ص 320.

³ محمد عسر احمد حسن، اثر التركيز الصناعي على مستوى إفصاح الشركات في القطاعات الصناعية المختلفة، مجلة الإسكندرية للبحوث الإدارية، مجلد 01، عدد 01، 2017، ص ص: 136-138.

الجدول رقم (10): أهم مقاييس تركيز السوق

مقاييس تركيز السوق المطلقة			
اسم المقياس	الصيغة	المعالم	المجال المخصوص*
نسبة التركيز (مؤسسة) (C ₅ ، C ₄ ، C ₃)	$Cr = \sum_{i=1}^r \left(\frac{x_i}{x} \right) = \sum_{i=1}^r S_i$	/	0 < C _r ≤ 1
هيرشمان و هيرفيندال	$HHI = \sum_{i=1}^N \left(\frac{x_i}{X} \right)^2 = \sum_{i=1}^N S_i^2$	/	≤ HHI ≤ 1 $\frac{1}{N}$
هال-تيدمان ومؤشر روزنبلوث	$HTI/RE = \frac{1}{(2 \sum_{i=1}^N i S_i) - 1}$	/	0 < HTI/RE ≤ 1
هورفاث	$CCI = \frac{1}{S_1} + \sum_{i=2}^N S_i^2 [2 - S_i]$	/	0 < CCI ≤ 1
هانان و كاي	$HKI = \left(\sum_{i=1}^N S_i^\alpha \right)^{1/(1-\alpha)}$	α = 0.005 α = 0.25	≤ HKI ≤ N $\frac{1}{S_1}$
		α = 5 α = 10	
أنتروبي	$E = \sum_{i=1}^N S_i \ln \left(\frac{1}{S_i} \right)$	/	≤ E ≤ Ln $\frac{1}{N}$ 0
أنتروبي النسبي	$RE = \frac{E}{Ln N} = \frac{1}{Ln N} \sum_{i=1}^N S_i \ln \left(\frac{1}{S_i} \right)$	/	0 < RE ≤ 1
مقاييس تركيز السوق النسبية			
معامل جيني	$G = \left\{ \frac{\sum_{n=1}^N \sum_{i=1}^n S_i}{0.5 (N+1) \sum_{i=1}^N S_i} \right\} - 1$		0 ≤ G ≤ 1
معامل الإختلاف**	$V = \frac{\delta}{\bar{S}} = N \sqrt{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \left(S_i - \frac{1}{N} \right)^2}$ $\bar{S} = \frac{\sum S_i}{N}$		0 ≤ G ≤ √(N - 1)

المراجع: علام لامية، غوفي عبد الحميد، تحليل هيكل السوق المصرفي في الجزائر خلال الفترة 2008-2016، مجلة البشائر

الاقتصادية/ مجلد 5، العدد 01، 2016، ص ص: 396-395

الخاتمة

أصبح موضوع التنافسية مهما بالنسبة للمصارف من أجل ضمان بقائها واستمرارها في ظل البيئة المميزة للسوق المصرفي انطلاقا من تنوع الخدمات والأنشطة المقدمة من طرف المصارف ، والتي توسعت قائمتها من خدمات تقليدية، يمكن تقديمها من طرف جميع المصارف إلى خدمات حديثة قائمة على عنصر الابتكار في ظل توسع شبكة الاتصالات والمعلومات، وثانيا من تحديات البيئة الداخلية والخارجية المحيطة بالمصرف خاصة في ظل احتدام المنافسة ودخول كيانات مالية أخرى غير مصرفية تتمتع بإمكانيات مالية كبيرة مما يجعل هذا الأخير مطالبة بالتوصل والحصول على ميزات تنافسية، والتي لا يمكن الحصول التوصل إليها إلا من خلال اختيار الإستراتيجية التنافسية المناسبة ودراسة السوق المصرفي مع إمكانية تتبع وضعية المؤسسة المصرفية من خلال مجموعة واسعة من المؤشرات الكمية وغير الكمية التي تعكس الأداء وتمكن من معرفة والتنبؤ بالوضعية التنافسية المستقبلية

الفصل الثالث:

اثر التحرير المالي على تنافسية المصارف
الجزائرية

الفصل الثالث:

تحرير قطاع الاتصالات وأثره على التنمية
المستدامة في كل من الجزائر ومصر

تمهيد

الجزائر كغيرها من الدول تعرف نموا معتبرا في قطاعها الخدماتي الذي أصبح يحتل الريادة مقارنة بالقطاعات الاقتصادية التقليدية المتمثلة في الصناعة والزراعة ؛ بحيث يظهر ذلك جليا من خلال المساهمة في تكوين الناتج الوطني الاجمالي و من خلال توفير فرص العمل . وقد جاء التطور نتيجة انتهاجها لسياسة التحرير في مجال الخدمات التجارية وتيسير القيود التنظيمية للنمط الثالث في إتفاقية الجاتس (التواجد التجاري في الخارج) والسماح بدخول الاستثمارات الاجنبية المباشرة في قطاع الخدمات، سواء من حيث العدد أو من حيث القيمة المالية خاصة في مجال الاتصالات و النقل والمجال المصرفي، هذا الأخير قد عرف توسعا في سوقه بعد صدور أول قانون يتضمن طياته التوجه نحو التحرير المالي ، وهو قانون النقد والقرض 10/90، والذي أتاح دخول فروع بنوك أجنبية للجزائر، وبالتالي فتح باب المنافسة على مصراعيه ما بين البنوك التجارية العمومية والبنوك الخاصة. سنحاول من خلال هذا الفصل عرض واقع تجارة الخدمات في الجزائر والتعريج على أهم معالم التحرير المالي والمصرفي في الجزائر و توضيح هيكل النظام المصرفي الجزائري وبعض مؤشرات أدائه التي تعكس تنافسية مؤسساته مختتما الفصل بدراسة تأثير التحرير المالي والمصرفي على التنافسية بأبعادها الرئيسية لعينة من البنوك العمومية والخاصة الناشطة في ولاية سطيف.

المبحث الاول: واقع تجارة الخدمات والتحرير المالي في الجزائر

عرفت الجزائر تطورات مختلفة من خلال تجارها التنموية المتلاحقة ؛ بحيث اتجهت بعد الاستقلال مباشرة إلى اتباع المنهج الاشتراكي، ولكن نتيجة تتابع الازمات والمرتبطة اساسا بالتذبذبات التي مست اسعار البترول، خاصة في بداية الثمانينات من القرن الماضي، قامت الجزائر بمجموعة من الاصلاحات، التي كانت تتوجه بالاساس نحو تنظيم السوق والانتقال الى اقتصاد السوق، هذا الأخير القائم على سياسة التحرير التجاري والمالي والقائم على قواعد المنافسة..

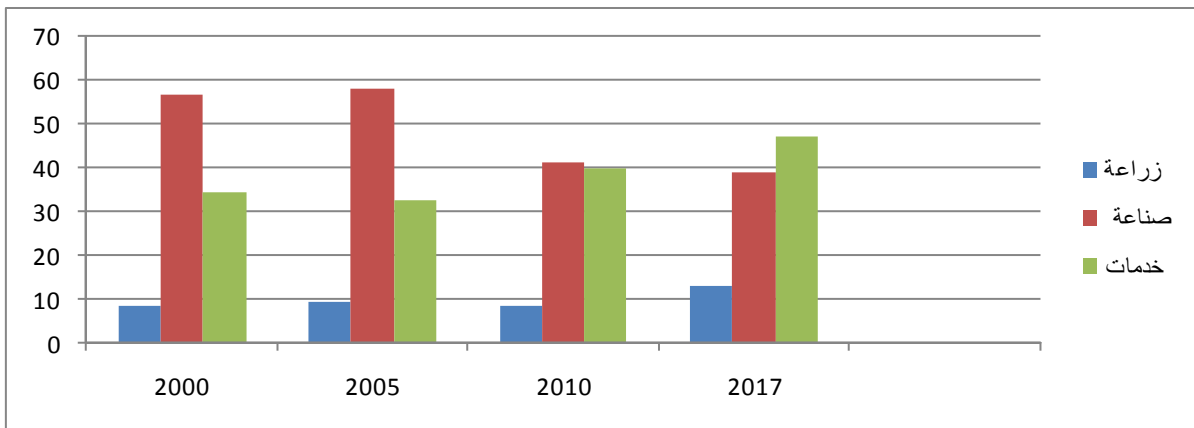
المطلب الاول: مكانة قطاع الخدمات في الاقتصاد الجزائري

الفرع الاول: دور قطاع الخدمات في تكوين الناتج الوطني الاجمالي والتشغيل

1- مساهمة قطاع الخدمات تكوين في الناتج الوطني الاجمالي: أن الاحصائيات الخاصة بتجارة الخدمات

ضعفة في الجزائر، كما هو الحال في العديد من البلدان النامية، بسبب تعقيد عملية جمع البيانات التي تعود إلى طبيعة التبادل، والأنماط المختلفة الواردة في الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات ؛ بحيث أنه للوهلة الأولى، يبدو أن مساهمة الخدمات في الناتج المحلي الاجمالي منخفضة في حدود 30% مقارنة مع 60% التي تمثل المتوسط لمعظم الدول النامية (56% في تونس والمغرب، 62% في السنغال). أكثر من ذلك، إنخفضت هذه المساهمة مع الوقت من 49% سنة 1995 إلى 33% سنة 2005 و بقيت المساهمة الاستثنائية من نصيب قطاع المحروقات (النفط والغاز). تعتبر الخدمات هي ثاني قطاع من حيث الاهمية في الإقتصاد الجزائري. وباستثناء قطاع المحروقات، فإنها يمثل 70% من الناتج المحلي الاجمالي في الجزائر. ¹ تظهر الاهمية النسبية للقطاعات الاقتصادية الثلاث في تشكيل الناتج الوطني الاجمالي من خلال الشكل التالي:

الجدول رقم (09): مساهمة القطاعات الاقتصادية في الناتج الوطني الاجمالي في الجزائر



Source : Handbook of statistics (UNCTAD); Available at the Internet Site: <http://www.TheWorldFactbook.com> [15/12/2017]

¹. Olivier Cattaneo, and Others, **Trade Competiveness of Middle East and North Africa**, the World Bank, Washington DC, 2010 , p163.

يظهر من خلال الشكل أعلاه أن الناتج الوطني الاجمالي تغيرا خلال الفترة 2000 الى 2017؛ بحيث كانت المساهمة الاكبر سنة 2000 من نصيب القطاع الصناعي بنسبة 56.7% ثم يليه قطاع الخدمات بنسبة 34.5% وأخيرا قطاع الزراعة بنسبة 8.8%، كما عرفت سنة 2010 تحسن في نصيب قطاع الخدمات ليرتفع إلى 40%، في حين تراجع مساهمة القطاع الصناعي إلى 41.4% وأخيرا قطاع الزراعة بنسبة 8.6%، أما في سنة 2017 فقد حدث تغيير هيكلي في تركيبة الناتج الوطني الاجمالي؛ بحيث أصبح قطاع الخدمات يساهم بـ 47.4%، يليه قطاع الصناعة بنسبة 39.3% وأخيرا قطاع الزراعة بـ 13.3%.

عرف قطاع الخدمات متوسط معدل نمو معتبرا خلال الفترة 2000-2017 يقدر في المتوسط بـ 75%، إن هذا النمو في قطاع الخدمات يعود بالاساس إلى التطور في وسائل النقل مدعومة بحد ذاتها بنمو الحركة التجارية والتوزيع والعائد بصفة كبيرة إلى نمو حجم الواردات. بالإضافة إلى توسع الدولة في دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SMEs)، علما أن نصف المؤسسات التي تم تأسيسها تنشط في مجال الخدمات.¹

تشير الاحصائيات الصادرة عن وزارة الصناعة والمناجم أن نسبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تم تأسيسها في قطاع الخدمات بلغت 53.43% (325698 مؤسسة)، أما نسبة المؤسسات في قطاع الزراعة فمثلت بالتقريب 1.10% (6687 مؤسسة)، أما باقي النسبة فتمثل قطاع الصناعة والمحروقات والطاقة وغيرها.²

2- مساهمة قطاع الخدمات في التشغيل: يعتبر قطاع الخدمات المصدر الرئيسي للعمالة في الجزائر؛ بحيث يشغل حوالي 06 ملايين شخص، ما يمثل الثلثين من مجموع اليد العاملة النشطة خلال الفترة 2000-2005.³ بحيث تشير إحصائيات 2017 أن قطاع الخدمات يستحوذ على معظم اليد العاملة بنسبة 59.1%، متبوعا بقطاع الصناعة بنسبة 30.8% وأخيرا قطاع الفلاحة بنسبة 10.1%.⁴ إن تطور العمالة في الجزائر خلال الفترة 2000-2017 يظهر من خلال الشكل التالي:

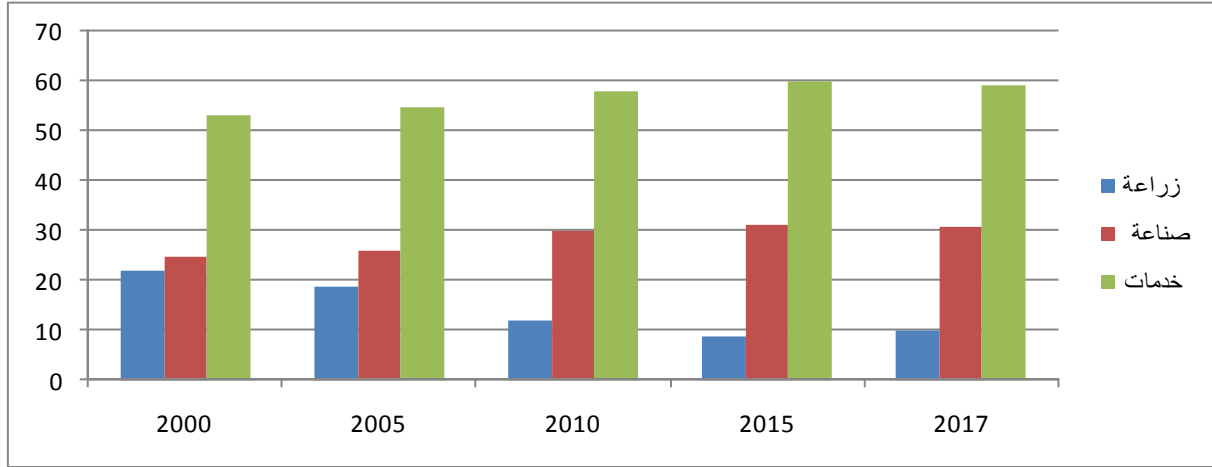
¹ . Nassima Bouri, **Small and Meduim Sized Entrprises in algeria: Source of integration and economic growth**, Revue des études en développement et société , volume 4, Numéro 02, 2017, p 8.

² **Ministere de l'industrie et des Mines, bulletin d'information stistique de l'entreprise**, N32, Algerie , 2018, p10.

³ . Olivier Cattaneo, and Others , op.cit, p 165.

⁴ . European Traing Foundation, **Algeria : Education, Training and Employment Development**, Italy, 2018, p 8.

الشكل رقم (10) : توزيع العمالة حسب القطاعات الاقتصادية في الجزائر



Source : <http://www.statista.com/statistics/1178481/employment-in-algeria- by-sector 17/06/2019>

<http:// www.ulandssekretariatet.dk/wp-content/uploads/2020/06/LMR-Algeria-2020-final-version1.pdf 17/06/2020>.

من خلال الشكل أعلاه يتبين أن هناك نموا في قطاع الخدمات من 53% في سنة 2000 إلى 60% في سنة 2015، أما القطاع الزراعي فقط عرف تراجعاً من 13% سنة 2000 إلى 9% في سنة 2015، أخيراً قطاع الصناعة، فقد عرف نمواً من 25% في سنة 2000 إلى 31% في سنة 2015.

حسب إحصائيات 2016 تتمركز العمالة بالنسبة لقطاع الخدمات في الإدارة العمومية والتعليم والصحة و قطاع البيع بالجملة والمطاعم والفندقة ؛ بحيث تمثل في القطاع الإدارة العمومية نسبة 32% متبوعة بقطاع البيع بالجملة والمطاعم والفندقة بنسبة 15% علماً أن نسبة النساء العاملات في قطاع الإدارة العمومية والتعليم والصحة هو 28% وأخيراً قطاع المالية والعقارات والخدمات التجارية بنسبة 26%.¹

كما يمكن الإشارة إلى أن نسبة التشغيل في القطاع العمومي تبقى معتبرة بحوالي 37%، يشكل العنصر النسوي فيها حوالي 57%، وبالتالي فالدولة، المتمثلة في القطاع العمومي، تبقى هي الموفر الأساسي لمناصب العمل لعدة سنوات مما أدى إلى تقييد المبادرات الفردية، وجعلت التشغيل في القطاع الخاص أقل جاذبية، ورغم مجهودات السلطات العليا في إدماج السوق غير النظامي، إلا أن إحصائيات المنظمة العالمية للعمل تشير إلى أن حوالي 37% من الفئات العاملة في الجزائر تنشط في السوق غير الرسمي.²

إن المعدلات العالية في نسب التشغيل في السوق غير الرسمي في قطاع الخدمات يجعل عدد كبير من الطبقة العاملة لا تتمتع بحق التأمين، وبالتالي فإن الدولة لا تستفيد من المبالغ الضخمة المقابلة للنمو في شكل رسوم على

¹ . Labour Market Report : **Algeria-2020**, Available at Electronic site: www.ulandssekretariatet.dk/wp-content/uploads/2020/06/LMR-Algeria-2020-final-version1.pdf 17/06/2020]

² . European Traing Foundation, **op.cit**, p 8.

الدخل، كما أن هذا المشكل ينعكس سلبا على جاذبية الإستثمار. بينت دراسة أستقصائية قام بها البنك الدولي وبرنامج الامم المتحدة الانمائي أن حوالي 28% من رجال الأعمال والمستثمرين الأجانب المحتملين يرون ان المنافسة غير العادلة في السوق غير الرسمي هي أكبر عائق في وجه الاستثمار في الجزائر ، يليه بعد ذلك تكلفة القرض البالغة 29%.¹ أما توزيع العمالة داخل القطاع الخدماتي حسب الانشطة يكون كالتالي:

الفرع الثاني: مساهمة قطاع الخدمات في التجارة الخارجية الجزائرية

إن مساهمة قطاع الخدمات في التجارة الخارجية وفي دعم القطاعات الاقتصادية الأخرى تبقى ضئيلة من حيث حجم المعاملات، كما أن بعض القطاعات ذات الاهمية الحيوية في الاقتصاد الجزائري مغيبة بالكامل في إحصائيات التجارة (على سبيل المثال: البيع والتجارة بالتجزئة في بيانات ميزان المدفوعات)، هذا لايعني أنه لا توجد معاملات تجارية، كما أن التجارة من خلال أسلوب التوريد الثالث التي تظهر في حساب رأس المال ولا تظهر في الحساب الجاري، أضف الى ذلك، أن هناك صعوبة في تقييم حجم التجارة حسب انماط التوريد الثاني والرابع.² إن تطور حجم التجارة الخارجية للخدمات في الجزائر يمكن توضيحها في الشكل الموالي:

الشكل رقم (11): تطور الصادرات والواردات الخدمية في الجزائر (الوحدة: مليون دولار)



Source : UNCTAD, Handbook of statistics , Geneva, United Nations, 2018, p86.

UNCTAD, Handbook of statistics , Geneva, United Nations, 2016, p p:133-134..

من خلال الشكل اعلاه يتبين أن هناك نمو معتبر في حجم المعاملات التجارية في الخدمات ؛ بحيث تشير المعطيات الاحصائية إلى نمو في حجم الصادرات من 910 مليون دولار سنة 2000 إلى مايقارب 3261 مليون دولار سنة 2017 أي بمعدل نمو يقدر بحوالي 2.6 مرة خلال 17 سنة، كما أن الواردات هي الأخرى تزايدت من 2360 مليون دولار سنة 2000 إلى 11599 مليون دولار سنة 2017 أي بأكثر من 3.91 مرة، هذ الأخير ينعكس على ميزان الخدمات الذي كان بقيمة سالبة طيلة الفترة 2017-2000.

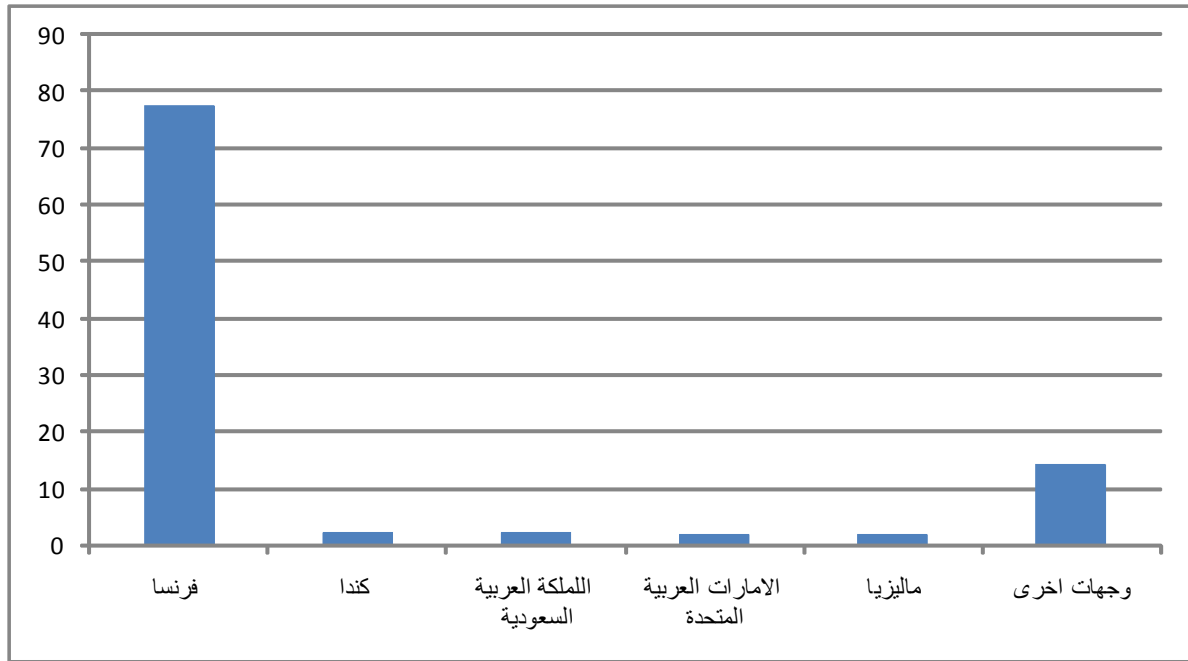
¹.Olivier Cattaneo, and Others, op.cit, p168.

². Olivier Cattaneo and orthers, idem , p 171

يمكن تقديم إحصائيات لبعض الخدمات تبعا لانماط التقدم الواردة في اتفاقية الجاتس كالآتي:

1- الاستهلاك الداخلي وفي الخارج للخدمات: هناك أشكال عديدة لنمط الاسلوب الثاني في توريد الخدمات " الاستهلاك في الخارج "، تأتي في مقدمتها السياحة العلاجية، و الدراسة في الخارج، في فرنسا على سبيل المثال، تمثل نسبة الطلبة الأجانب 16% من مجموع الطلبة، يتوزعون بنسب مختلفة ما بين المدارس الكبرى بـ 15.3% (بما في ذلك مدارس تكوين المهندسين بـ 15.2%، ومدارس إدارة الاعمال بـ 4%)¹. تعتبر فرنسا الوجهة الاساسية للطلبة الجزائريين للدراسة في الخارج ؛ بحيث قدر عدد الطلبة الجزائريين خلال الفترة: 2012-2017 بـ 30521 طالب محتلا المرتبة الثانية بعد المغرب بـ 39855 طالب. أما الوجهات الأخرى للطلبة الجزائريين فكانت كالتالي:

الشكل رقم (12): الوجهات الاساسية للطلبة الجزائريين



Source : Campus France, **Chiffres clés, top 20 des pays d'origine des étudiants internationaux**, p 59. available on the web site [http:// www.campusfrance.org](http://www.campusfrance.org)

من خلال الشكل أعلاه نلاحظ أن فرنسا هي الوجهة الاساسية لمعظم الطلبة الجزائريين بنسبة 77.6% ثم تليها كل من كندا و المملكة العربية السعودية بـ 2.3%، ثم أخيرا كل من الامارات العربية المتحدة وماليزيا بنسبتي: 1.8% و 1.7%، فيما تتوزع النسبة الباقية بين مختلف دول العالم بنسب ضئيلة في كل دولة. أما

¹. Nicolas charles, Cecile Holly, Etudiants etrangers et marche du travail : **une comparaison Allemagne, France, Royaume-Uni**, Commisariat general a la strategie et a la prospective, Ministere de l'enseignement superieur et de la recherche et Compus France , France, 2013, p 27.

بالنسبة للتحويلات المالية من الجزائر إلى الخارج قصد الدراسة فهي غير دقيقة ، على اعتبار أن معظم هذه التحويلات لا تتم عن طريق البنوك.

إن إحصائيات السياحة العلاجية فهي الأخرى قليلة جدا، فحسب إحصائيات الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي للاجراء، فقد تم صرف ما يقارب 1.8 مليار دينار جزائري للعلاج في الخارج والخاصة بـ 1541 مريض وذلك في سنة 2000، مع العلم أنه في منتصف التسعينات تم تحويل ما يقارب 10.4 مليار دينار لصالح 4639 مريض، بالأخص ممن يعانون من المشاكل القلبية وأمراض السرطان، كما يمكن الإشارة إلى أن معظم المرضى تم تحويلهم إلى مستشفيات فرنسية، علما أنه نهاية 2001 تم توقيع 18 إتفاقية بين الاردن و الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي للاجراء (CNAS).¹

2- الانتقال المؤقت للأشخاص لتقديم الخدمات في الخارج : قدرت التحويلات المالية إلى البلدان النامية، والتي تشمل التحويلات من المهاجرين الدائمين والمؤقتين في جميع القطاعات الاقتصادية، حوالي 206.3 مليار دولار أمريكي سنة 2006 أو ما يمثل أكثر من 40 % من إجمالي مساعدات التنمية الخارجية. بنغلاديش وليسوتو، كنموذج لكثير من البلدان المنخفضة الدخل، شكلت التحويلات المالية فيها نسبة كبيرة من حجم تدفقات رأس المال ؛ بحيث مثلت حوالي 27 % من إجمالي الناتج المحلي سنة 2001، كما تم تسجيل ما يقارب 2.9 مليار يورو، و التي تم تحويلها سنة 2002 من طرف المغاربة والمصريين في الخارج، والتي تعتبر أكبر مصدر للنقد الأجنبي لكلا البلدين.²

أما التسجيلات الرسمية لحجم التحويلات المالية إلى الجزائر فتعتبر هي الأقل مقارنة بالدول الأخرى ؛ بحيث مثلت في سنة 2010 حوالي 1 % من الناتج الوطني الإجمالي، وبلغت 2 مليار دولار مقارنة بمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (MENA) التي بلغت في المتوسط حوالي 3.1 % من الناتج الوطني الإجمالي، غير أن الواقع العملي يشير إلى أن حجم التحويلات المالية في السوق الموازي (غير الرسمي) هو أكبر بكثير ؛ بحيث تقدر بعض الإحصائيات إلى أن أكثر من 90 % من التحويلات تتم بطريقة غير رسمية.³

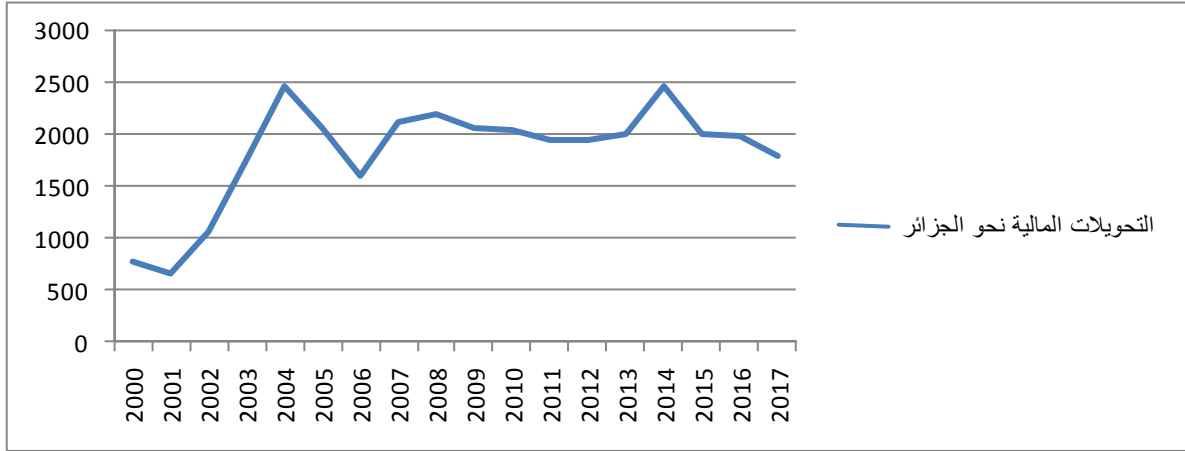
هناك تفاوت في حجم التحويلات المالية المتجهة نحو الجزائر خلال الفترة: 2000-2017 يمكن توضيحها من خلال الشكل التالي:

¹ . Human Development Sector (MNSHD), Middle East and North Africa, **Democratic and Popular of Algeria, Public Expenditure Review of the Social Sector**, Report n°22591, World Bank, 2002, p38.

² . Joy Abrenica and Others , **Trade in services and poverty reduction**, Cambridge university press. New York, 2009,p255.

³ Margolis David, Miotti Luis, Mouhoud El Mouhoub, Oudinet Joel, **To have or Have not.:Migration, Remittances, Poverty**, Discussion Paper , N°7747, Institute of Labor Economics, 2013.p 03.

الشكل رقم (13): تطور حجم التحويلات المالية القادمة نحو الجزائر



Source :<http://www.data.worldBank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.DT.GD> [18/18/2019]

تشمل التحويلات المالية عموما التحويلات الخاصة بالعمال (أجر التقاعد و تعويضات العملاء)، علما أنه خلال سنتي: 2004-2000 تطور حجم التحويلات المالية بثلاث مرات ؛ بحيث إنتقلت من 0.8 مليار دولار إلى 2.5 مليار دولار، وهذا ماجعل الجزائر تقترب من قائمة 20 دولة التي لها أكبر التحويلات المالية.

3- تطور الاستثمارات الاجنبية المباشرة في قطاع الخدمات: خلال العقود الثلاث الماضية تغيرت طبيعة الاستثمارات الاجنبية المباشرة وتحولت باتجاه القطاع الخدماتي، حيث أنه في بداية السبعينات لم يمثل قطاع الخدمات إلا ربع الاستثمار الاجنبي المباشر في العالم و في بداية التسعينات لم تتعدى مساهمته النصف، أما في سنة 2002 تطورت حصة الاستثمارات الاجنبية المباشرة لتبلغ حوالي 60% أي بما يعادل بحوالي 4 ترليون دولار و خلال نفس الفترة تراجع حصة القطاع الأولي من الاستثمارات الاجنبية المباشرة من 9% إلى 6%، أما بخصوص التصنيع فقد تراجعت حصته بأكثر من 42% إلى 32%¹. إن إمكانية الاستثمار الاجنبي المباشر في الجزائر متاحة بشكل كبير باستثناء بعض القطاعات ذات الطبيعة الخاصة شريطة أن يتوافق مع التشريعات و القوانين التي تنظم الانشطة، وأن يتم الاخطار المسبق للسلطات علما أنه قبل سنة 1990 لم يكن الاستثمار مرخصا إلا في مجال استخراج النفط والغاز وبعد ذلك تم فتح مجال الاستثمار في معظم القطاعات الاقتصادية. في سنة 1993 قامت الحكومة بتعديل قانون الاستثمار الذي يسمح بتوفير قدر أكبر من الحرية للمستثمر، والمساواة وعدم التحيز في المعاملة لجميع المستثمرين في المشاريع المشتركة، والاستثمار في المحافظ المالية، كما تم عصرنة وتحديث هذا القانون في سنة 2001 الذي يقدم المباديء الاساسية لحرية الاستثمار بما في ذلك الدولة الاولى

¹.UNCTAD , **International Investment Agreements in Services**, United Nation, New York, 2005, p 5.

بالرعاية (MFN)، و مبدأ المعاملة الوطنية.¹ ويمكن متابعة تطور حجم الاستثمارات الاجنبية المباشرة حسب الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (11): التوزيع القطاعي لاستثمارات الاجنبية المباشرة خلال الفترة 2002-2017

الخدمات	الصناعة	البناء والتشييد	الزراعة	عدد المشاريع
188	558	142	13	
381193	2050277	82593	5768	القيمة المالية
45601	81413	23928	641	العمالة

Source : <http://www.ANDI.dz> [23/06/2018]

من خلال الجدول أعلاه يتبين أن الحصة الأكبر لمشاريع الاستثمارات الاجنبية المباشرة كانت في حوزة القطاع الصناعي بنسبة 61.93 %، متبوعا بقطاع الخدمات بحصة تقدر بـ 20.86 %، ثم قطاعي التشييد والبناء بـ 15.76 %، و أخيرا قطاع الزراعة بـ 1.44 %.

- أما فيما يخص القيمة المالية للاستثمارات، إستفادت الصناعة من الحجم الأكبر للاستثمارات بنسبة 81.36 % متبوعا بقطاع الخدمات بنسبة 15.12 % وأخيرا كل من قطاعي: التشييد والبناء بـ 3.27 %، والزراعة بـ 0.25 %.

- أما من حيث مساهمة هذه المشاريع في توفير مناصب الشغل فتبقى الصناعة دائما في المقدمة بنسبة 53.7 % متبوعا بقطاع الخدمات بنسبة 30 %، وأخيرا كل من قطاعي: التشييد والبناء بـ 15.78 % و الزراعة بـ 0.4 % و يمكن توضيح توزيع الاستثمارات الاجنبية المباشرة في القطاع الخدماتي من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (12): التوزيع القطاعي لاستثمارات الاجنبية المباشرة في قطاع الخدمات خلال الفترة 2002-2017

الخدمات اخرى	الاتصالات	السياحة	النقل	الصحة	عدد المشاريع
136	01	19	26	06	
130980	89441	128234	18966	13572	القيمة المالية
13842	1500	7656	2407	2196	العمالة

Source : <http://www.ANDI.dz> [23/06/2018]

من خلال الجدول أعلاه يتبين أن معظم المشاريع المعلن عنها في قطاع الخدمات (بالتركيز على القطاعات الرئيسية) كانت متركزة في قطاع النقل بنسبة 50 % متبوعا بقطاع السياحة بنسبة 35.54 % وأخيرا كلا من قطاع الصحة والاتصالات بنسبتي: 11.54 % و 1.9 % على الترتيب.

¹ . Alexander Böhmer, Kenneth Davies, Investment Climate and Regulation of International Investment in MENA Countries, MENA-OECD Investment Programme, 2005, p21.

أما فيما يخص القيمة المالية للمشاريع فكانت الحصة الأكبر في صالح قطاع السياحة بـ 51.25% متبوعا بقطاع الاتصالات بنسبة 35.74% وأخيرا كل من قطاعي النقل والصحة بنسبتي: 7.58% و 5.42% على الترتيب أما من حيث المساهمة في توفير مناصب الشغل فقد ساهمت المشاريع السياحية في توفير 55.64% من مناصب الشغل في القطاع متبوعا بقطاع النقل بنسبة 17.5% وأخيرا كل من قطاعي الصحة والاتصالات بنسبتي: 16% و 10.9% على الترتيب.

إن تركز معظم المشاريع في قطاعي النقل والسياحة سواء من حيث عدد المشاريع او القيمة المالية يعود بالاساس إلى مايلي:

أ- قطاع النقل: إن التركيز على مشاريع النقل مرتبط عموما بأهميته في تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال ربط مناطق الانتاج بمناطق الاستهلاك وفي تأمين إنتقال الافراد ونقل المواد الخام والبضائع من مناطق الاستثمار واليها.¹ كما أدى توقف الاستثمار في البنية التحتية في الجزائر بين عامي 1991-2001 إلى تراكم كبير لمخلفات صيانة البنية التحتية وتحسينها، كما تشكل في الوقت نفسه البيئة الصحراوية للبلاد تحديا دائما لتطويره، ومن أجل معالجة هذه المشاكل جعلت الحكومة النقل كأولوية كجزء من برنامجها الاستثماري العام مع الأخذ بعين الإعتبار تركز السكان، الذي يمثل الجزء الأكبر من النشاط الاقتصادي، على طول الساحل الشمالي، بالإضافة الى الاتصال بعيد مدى للطرق على كل من المحور الشرقي الغربي والشمالي الجنوبي، أضف إلى ذلك، أهمية خطوط نقل التي تربط صناعة النفط والغاز الجزائري بأوروبا.²

ب- قطاع للسياحة: سهل المشرع الجزائري للمتعاملين الاقتصاديين في الحصول على وعاء عقاري سياحي، وتحديدده لآليات إستغلاله والمتمثلة في عقد الامتياز والتنازل.³ كما تم إعطاء الجزائر لامتيازات جبائية معتبرة، بما في ذلك ما جاء به قانون المالية التكميلي لسنة 2009 من خلال اخضاع الضريبة على أرباح الشركات في القطاع السياحي لمعدل 19% بدلا من 25%، وإلغاء الرسم على النشاط المهني لهذه الفئة للمبالغ المحصلة للعملة الصعبة وإخضاع هذه الفئة من الشركات للمعدل المنخفض في الرسم على القيمة المضافة 7%، والاعفاء من حقوق التسجيل عند تأسيس هذه الشركات او رفع رأسمالها ومعدل منخفض للرسوم الجمركية.⁴

¹. سمير بوختالة واخرون، واقع أفاق قطاع النقل في الجزائر ودوره في التنمية الاقتصادية، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 06، 2017، ص 50.

². Algeria-Investment potential assesment, Available on the website :

[http : // www.pwc.com/gx/en/transportation-logistics/publications/africa-infrastructure-investment/assets/algeria.pdf](http://www.pwc.com/gx/en/transportation-logistics/publications/africa-infrastructure-investment/assets/algeria.pdf)[18/08/2020]

³. كحيل حياة، آليات إستغلال العقار السياحي الموجه للاستثمار، حوليات جامعة الجزائر 1، العدد 30، الجزء الاول، 2016، ص 131.

⁴. تريكي العربي، واقع الاستثمار السياحي- دراسة مقارنة بين الجزائر وتونس، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر 03، 2013، ص 202.

المطلب الثاني: تحرير تجارة الخدمات في إطار المتعدد الاطراف والاقليمي

الفرع الاول: موقف الجزائر من منظمة التجارة العالمية والاتفاقيات التجارية الاقليمية

تعتبر الجزائر من الدول الملاحظة منذ سنة 1964 في الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات الجمركية " الجات"، كما تخطى الجزائر بدعم المجموعة الأوربية والولايات المتحدة الأمريكية، وهو ما يمكن أن يدعم الموقف التفاوضي الجزائري في مفاوضات عرفت بتباطئ كبير منذ إيداع أول طلب لها للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة في سنة 1987 ثم في سنة 1996 مع تقديم أول مسودة تجارية، ليتم بعد سنتين الدخول في مفاوضات متعددة الأطراف.¹ وفي سنة 2001 تلقت الجزائر ما يزيد عن 1200 سؤالاً من قبل خبراء الفوج المكلفون بمتابعة انضمام الجزائر ومن قبل حوالي 40 دولة أغلبها عضو في الاتحاد الأوربي الذي يسيطر على 65 % من حجم المبادلات الخارجية الجزائرية.²

خطت الجزائر خطوات متقدمة نحو تحرير السوق والتكامل الإقليمي من خلال تبني تشريعات التحكيم الدولي البيروالية، وتعتبر الجزائر عضو في منطقة التجارة الحرة العربية (PAFTA) وتسمى أيضاً اتفاقية التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA)، و بموجب هذه الاتفاقية لا توجد رسوم استيراد مفروضة على ما يسمى بالواردات داخل المجموعة الاقتصادية الإقليمية التي تضم الدول التالية: مصر، تونس، ليبيا، المغرب والسودان (بالإضافة إلى العديد من البلدان الأخرى غير الأفريقية)، أما فيما يخص قواعد المنشأ فيجب أن يكون هناك محتوى بنسبة 40% من داخل منطقة التجارة الحرة. ولقد تم التوقيع على إتفاقية الشراكة بين الاتحاد الأوربي والجزائر في أفريل 2002، ويحدد هذا الاتفاق إطاراً للعلاقة بين الاتحاد الأوربي والجزائر في جميع المجالات بما في ذلك التجارة، وقد دخلت حيز التنفيذ في سبتمبر 2005، وقد إعتد الاتحاد الأوربي والجزائر أولويات الشراكة المشتركة في مارس 2017، وقد وضعت أولويات الشراكة إطاراً متجدداً للمشاركة السياسية وتعزيز التعاون؛ بحيث تركز أولويات الشراكة في سياق العلاقات بين الاتحاد الأوربي والجزائر حتى عام 2020 على مجموعة متنوعة من المجالات بما في ذلك التجارة والوصول إلى السوق الأوروبية الموحدة والطاقة والبيئة والتنمية المستدامة.³

إن الجزائر جزء من المغرب العربي إلى جانب كل من: ليبيا وموريتانيا والمغرب وتونس. ومع ذلك فإن التجارة بين بلدان المغرب العربي منخفضة من حيث التبادلات البينية والتجارة مع بقية الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وبقية العالم. علاوة على ذلك فقد وقعت الجزائر إتفاقيات تجارية ثنائية مع 21 دولة أخرى، علماً أنه لا توجد اتفاقية تجارة حرة ثنائية بين الولايات المتحدة والجزائر، ولكن عام 2001 وقع البلدان على اتفاقية (TIFA) للتجارة

¹. زغيب شهرزاد، عيساوي ليلي، آفاق انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 8، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2003، ص 11.

². عياش قويدر، إبراهيم عبد الله، آثار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين النفاؤل والتشاورم مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، ع2، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2005، ص 61.

³. Labour Market Report :**Algeria-2020**, available on site: www.ulandssekretariatet.dk[18/10/2019]

الفصل الثالث: آثار التحرير المالي على تنافسية المصارف الجزائرية

والاستثمار التي خلقت منصة لمناقشة قضايا التجارة والاستثمار. أيضا، كما وقعت الرابطة الأوروبية للتجارة الحرة (EFTA) والتي تضم: أيسلندا وليختنشتاين والنرويج وسويسرا - اتفاقية تجارة حرة مع الجزائر، علاوة على ذلك فإنها عضو في جامعة الدول العربية والاتحاد الأفريقي.¹ بالإضافة الى ماسبق هناك مجموعة من الاتفاقيات التجارية الأخرى يمكن توضيحها من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (13) : بعض الاتفاقيات التجارية الموقعة من طرف الجمهورية الجزائرية

الانفاقية	نوع الاتفاقية	تاريخ التوقيع	تاريخ دخولها حيز التنفيذ	اخطار منظمة التجارة العالمية
المجتمع الاقتصادي الافريقي (AEC)	اقليمية/اتفاقية تجارة حرة عديدة الاطراف	3 جوان 1991		لا
اتحاد المغرب العربي (AMU)	اقليمية/اتفاقية تجارة حرة عديدة الاطراف	17 فيفري 1989		لا
الاتحاد الاوربي - الجزائر	اتفاقيات تجارة حرة ثنائية	26 افريل 1976	01 جويلية 1976	نعم
الاتحاد الاوربي - الجزائر	اتفاقية انضمام الى الاتحاد الجمركي	26 جوان 1986	01 جانفي 1986	نعم
اتفاقية النظام العالمي للافضليات التجارية بين الدول النامية	اقليمية/اتفاقية تجارة حرة عديدة الاطراف	13 افريل 1988	19 افريل 1989	نعم
المجلس الاقتصادي والاجتماعي لمنطقة التجارة الحرة العربية (PAFTA)	اقليمية/اتفاقية تجارة حرة عديدة الاطراف	31 ديسمبر 2008	01 جانفي 2009	نعم
الاتحاد الاوربي - الجزائر	اتفاقيات تجارة حرة ثنائية	2002	سبتمبر 2005	نعم

المصدر: بالاعتماد على الموقع الالكتروني: [15/04/2018] <http://wits.worldbank.org>

¹. Labour Market Report :Algeria-2020, available on site: www.ulandssekretariatet.dk [18/10/2019]

الفرع الثاني: تحرير تجارة الخدمات في إطار اتفاق الشراكة الأوروبية المتوسطية نموذجاً

إن الإطار القانوني للعلاقات التجارية بين الاتحاد الأوروبي ومعظم الشركاء التجاريين لضفتي البحر المتوسط في إطار سياسة الحوار الأوروبية مستمرة في إطار إتفاقيات الشراكة الأوروبية المتوسطية (EMAAs).

معظم هذه الإتفاقيات الثنائية تم توقيعها بين دول المحاذية لضفتي البحر المتوسط في نهاية التسعينات في سياق عملية برشلونة، وقد كان إعلان برشلونة سنة 1995 بداية تدريجية لتأسيس منطقة تجارة حرة بحلول سنة 2010 "؛ بحيث تغطي معظم العمليات التجارية مع مراعاة الالتزامات المرتبطة بالعلاقة مع منظمة التجارة العالمية". علماً أن منطقة التجارة الحرة الأوروبية المتوسطية كان يجب أن تتحقق من خلال إبرام إتفاقيات ثنائية بين الاتحاد الأوروبي والشركاء المتوسطيين، كما أن إتفاقيات التجارة الحرة المتضمنة في إتفاقيات الشراكة الأوروبية المتوسطية كان عليها أن تغطي مختلف العوائق الجمركية وغير الجمركية في تجارة المنتجات المصنعة وكذا التحرير التدريجي للمنتوجات الزراعية والخدمات مع مراعات المفاوضات التجارية متعددة الأطراف.¹

ويمكن متابعة سريان الإتفاقيات التجارية بين الاتحاد الأوروبي وبلدان المتوسط من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم: (14) الإتفاقيات التجارية بين الاتحاد الأوروبي وبلدان المتوسطي

الدول	تاريخ توقيع الاتفاقية	الدخول الرسمي لحيز الاتفاق
تونس	جويلية 1995	ديسمبر 1997
اسرائيل	نوفمبر 1995	جوان 2000
المغرب	فيفري 1996	مارس 2000
الاردن	نوفمبر 1997	ماي 2002
مصر	جوان 2001	جوان 2004
الجزائر	افريل 2002	سبتمبر 2005
لبنان	جوان 2002	افريل 2006
فلسطين	2005	2007

Source: Uri Dadush and Yana Myachenkova, Assessing the European Union's North Africa Trade Agreements, Policy Contribution, Issue n°22, November 2018, p4.

¹ . Guillaume Van der Loo, Mapping out the Scope and Contents of the DCFTAs with Tunisia and Morocco, European Institute of the Mediterranean (IEmed), euromesco series, 2016, p 9

- مفاوضات تحرير تجارة الخدمات في السياق الأورومتوسطي نموذجاً: تم انشاء مجموعة عمل لبحث سبل موائمة قواعد المنشأ من جهة ومجموعة عمل لدراسة سبل تحرير قطاع الخدمات من جهة أخرى، وذلك تنفيذاً للتوصيات الصادرة عن الاجتماع الأول لوزراء تجارة الدول المتوسطية والذي عقد في بروكسل يوم 29 ماي 2004؛ حيث تم عقد عدد من الاجتماعات في إطار مجموعة عمل التجارة في الخدمات لتبادل الآراء حول احتياجات ومتطلبات تحرير قطاع الخدمات والاتفاق على برنامج عمل في هذا الشأن، كما تم الاتفاق على تحديد قطاعات خدمية لبحثها بالتفصيل والنظر في موقف المفاوضات في إطار منظمة التجارة العالمية والتحديات التي تواجهها الدول في المفاوضات بشأنها، و تم عقد اجتماعات حول قطاعات النقل والاتصالات والسياحة والخدمات المالية. وفي هذا الصدد تقدمت سكرتارية المفوضية الأوروبية في مارس 2004 بمسودة بروتوكول إطاري لتحرير التجارة في الخدمات بين الدول الأورومتوسطية، وقد تميز هذا البروتوكول المقترح بتوافق بنوده مع مبادئ وأهداف الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات في إطار منظمة التجارة العالمية. كما أنه غير ملزم؛ بحيث يمكن الاعتماد عليه في المفاوضات، إذا إتفقت الدول أطراف التفاوض على ذلك، وقد تم عقد عدد من الاجتماعات لمناقشة المسودة والتعليق عليها إلى أن تم التصديق على النسخة النهائية من بروتوكول إطاري في اجتماع عقد بإسطنبول في جويلية 2004.¹

بعد ذلك، تم انعقاد مجموعة من الاجتماعات الرسمية وغير الرسمية كم يلي:²

✓ عقد اجتماع غير رسمي يوم 2 فيفري 2006 بمكتب وزير التجارة والصناعة بالقاهرة، وذلك بحضور وفد من المفوضية الأوروبية لعرض ومناقشة البروتوكول الخاص بمفاوضات تحرير التجارة في الخدمات وحق التأسيس بين الدول الأورومتوسطية؛

✓ عقد الاجتماع الوزاري بمراكش يوم 24 مارس 2006 ، وقد قام كل من الاتحاد الأوروبي ومصر والمغرب والسلطة الفلسطينية والأردن ولبنان بإعلان بدء مفاوضات التجارة في الخدمات وحق التأسيس بصورة رسمية ؛

✓ عقد الاجتماع الاول الرسمي للمفاوضات الأورومتوسطية فقد تم عقده يوم 5 جويلية 2006 بمقر المفوضية الأوروبية ببروكسل وذلك لمناقشة الموضوعات والأحكام العامة الخاصة بمفاوضات تحرير الخدمات وحق التأسيس بين الدول الأورومتوسطية، وقد شارك في هذا الاجتماع كل من: مصر، تونس، المغرب ، لبنان والاردن؛

✓ عقد الاجتماع الثاني لمفاوضات تحرير التجارة في الخدمات وحق التأسيس بين الدول الأورومتوسطية خلال يومي: 29-30 مارس 2007 بمقر المفوضية الأوروبية ببروكسل شارك في هذا الاجتماع الدول التي شاركت في الاجتماع الأول، وقد قامت الدول خلال هذا الاجتماع باستكمال مناقشة الموضوعات والأحكام العامة

¹. وصاف عتيقة، مرجع سابق، ص47

². المرجع نفسه، ص 48

للبروتوكول وكذا تبادل الآراء والتحفظات حول البروتوكول، خاصة بعد إضافة الجزء الخاص بحق التأسيس وكذا بعض المواد الجديدة؛

- ✓ عقد الاجتماع الثالث للمفاوضات يومي 27-28 جوان 2007 إلا أن المفوضية الأوروبية لم تتمكن من اعداد نص معدل من البروتوكول المقترح لتحرير تجارة الخدمات وحق التأسيس نظرا لتلقيها تعليقات الدول المتوسطة بعد الموعد المحدد (نهاية افريل 2007) باستثناء مصر التي أرسلت تعليقاتها في الموعد المحدد؛
- ✓ قام الاتحاد الأوروبي بطرح مقترح خاص بالتعاون في المجال الثقافي والخدمات السمعية والمرئية ليكون ملحق للبروتوكول ويستند الملحق إلى معاهدة " اليونسكو" الخاصة بحماية وتشجيع التنوع الثقافي، وقد إعتزرت الدول المتوسطة على هذا المقترح وأكدت مصر على ان نطاق التفاوض يشمل فقط التجارة في الخدمات وحق التأسيس وليس التنوع الثقافي، كما اشارت مصر إلى ان صياغة نص يتعلق بالتعاون في قطاع الخدمات السمعية والمرئية يتعارض مع إصرار الاتحاد الاوربي على إستثناء هذا القطاع من نطاق البروتوكول؛
- ✓ تم عقد الاجتماع الرابع للمفاوضات يومي 17-18 سبتمبر 2007 ببروكسل، وقد تم خلاله تعميم نسخة معدلة من البروتوكول حيث تم تعديل بعض المواد، كما قامت مصر بتقديم مقترح بشأن الانتقال المؤقت للاشخاص الطبيعيين وقد تم مناقشته خلال الاجتماع.

في سنة 2008 مفاوضات ثنائية بين المغرب، مصر، تونس من أجل التوسع في تحرير تجارة الخدمات كما كان يتوقع منهم، إلا أن هذه المفاوضات لم تكلل بالنجاح لعدم امكانية وقوع الاتفاق بين الاتحاد الاوربي وشركائهم المتوسطيين في امكانية النفاذ للاسواق ؛ بحيث أن دول الاتحاد الاوربي كان لديهم ميزة نسبية في إتفاقية الجاتس من خلال أسلوب التوريد الأول (تقديم الخدمات عبر الحدود)، والاسلوب الثالث (التواجد التجاري في الخارج)، في حين أن الشركاء المتوسطيين تركزت معظم اهتماماتهم على أسلوب التوريد الثاني (الاستهلاك في الخارج)، والاسلوب الرابع (الانتقال المؤقت للاشخاص الطبيعيين). ومع ذلك فإنه يبدو أنه من المستحيل الوصول إلى إتفاق، والمفاوضات كان يجب ان تتوقف في انتظار إطلاقها مجددا، علما أن كل من المغرب والاردن وتونس تم الاتفاق فيما بينهم على مواصلة عملية تحرير تجارة الخدمات والتأسيس في إطار مفاوضات منطقة التجارة الحرة العميقة والشاملة " DCFTA ".¹

ب- موقف الجزائر من تحرير تجارة الخدمات في السياق الاورومتوسطي: تشكل اتفاقية الشراكة الموقعة بين الجزائر والاتحاد الاوربي على 110 مادة موزعة على ثلاث جوانب أساسية: الجانب السياسي والامني، ثم الجانب الاقتصادي والمالي، وأخيرا الجانب الاجتماعي والانساني، ولتسهيل إقامة منطقة التبادل الحر بين الجزائر والاتحاد الاوربي تقرر حرية انتقال السلع، ذلك باقامة منطقة حرة للتبادل من خلال فترة انتقالية لمدة 12 سنة كحد أقصى من تاريخ دخول الاتفاق حيز التنفيذ، ولكن بطلب من الجزائر تم تأجيل انشاء منطقة تبادل حر إلى سنة 2020

¹ . Guillaume Van der Loo, op.cit., p14.

بدلاً من سنة 2017¹. أما فيما يخص تجارة الخدمات و بما أن الجزائر لم تنضم بعد إلى المنظمة العالمية للتجارة فإن إتفاق الشراكة ينص على صيغة انتقالية يلتزم بموجبها الاتحاد الأوروبي بتمكين الجزائر من الاستفادة من التزامات الاتحاد الأوروبي الخاصة بالتحرير في إطار إتفاقية الجاتس مقابل التزام الجزائر بتمكين الاتحاد الأوروبي من الاستفادة من مبدأ الدولة الأكثر رعاية، وبعد انضمام الجزائر إلى المنظمة سوف يتم التفاوض مجدداً حول اتفاق اندماج وتحرير المبادلات الخاصة بالخدمات بصورة متبادلة وفق إتفاقية الجاتس بحيث تمنح الجزائر لشركات الخدمات الأوروبية المؤسسة على إقليمها معاملة لا تقل عن تلك التي تمنحها لشركاتها ابتداءً من تاريخ دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ، وفي المقابل يمنح الطرف الأوروبي لممولى الخدمات والشركات الجزائرية المؤسسة على إقليمها نظاماً مماثلاً، وفيما يخص النقل البحري وفي إطار النشاطات التي تمارسها الشركات البحرية لأداء الخدمات الدولية للنقل البحري، يرخص كل طرف بإنشاء واستغلال فروع مستقلة أو فروع من شركات الطرف الأخر على إقليمه في ظروف لا تقل رعاية عن تلك التي يمنحها لشركاته أو فروعها، ويمتنع الطرفان عن اتخاذ التدابير التي من شأنها أن تجعل شروط إنشاء الشركات الخدمية أو استغلالها أكثر تقييداً، كما يلتزم الطرفان بالتطبيق الفعلي لمبدأ الدخول الحر للسوق والتجارة الدولية على أساس تجاري.²

¹. ملوك عثمان، انعكاسات الشراكة الأور-جزائرية على الميزان التجاري الجزائري، اطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه ل م د،

غير منشورة، شعبة العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، جامعة احمد دراية، ادرار، 2017، ص 89.

². . وصاف عتيقة، مرجع سابق، ص ص:243-244.

المطلب الثالث: التحرير المالي و المصرفي المحلي في الجزائر ومؤشراته

الفرع الاول: إجراءات التحرير المالي في الجزائر

قامت السلطات النقدية الجزائرية بتبني سياسات تدريجية في محاولة تحرير كل من معدلات الفائدة والسقوف الائتمانية، والاحتياطات، والانطلاق في عمليات الخصصة، والتي يمكن ذكرها على سبيل المثال و ليس على سبيل الحصر كالتالي:

1- تحرير معدلات الفائدة و القروض: تم تحرير معدلات الفائدة على الودائع المصرفية في ماي 1990، في حين بقيت معدلات الفائدة الخاصة بعملية الاقراض خاضعة لسقف 20% سنويا، لذلك بقي كلا التوعين من المعدلات سالبين بالقيمة الحقيقية خلال الفترة: 1993-1994، التي لم تسمح بعكس المعدلات التضخمية المتزايدة الناشئة عن التخفيف الكبير لسياسات ادارة الطلب التي حدثت خلال الفترة 1992-1993.¹ مع بداية تطبيق برنامج التثبيت خلال الفترة افريل 1994 إلى غاية مارس 1995، أصدر بنك الجزائر بتاريخ 09 أفريل 1994 التعليم رقم 94-16 المتعلقة بأدوات سير السياسة النقدية وإعادة تمويل المصارف، وتهدف هذه التعليم لإعادة التوازن لهيكل اسعار الفائدة من خلال مجموعة من الاجراءات من أبرزها إزالة السقف على أسعار الفائدة المدينة، تحديد معدل إعادة الخصم عند نسبة 15%، تحديد معدل تدخل البنك في السوق النقدية عند نسبة 20%، تحديد سعر الفائدة على القروض بالحساب الجاري للبنك المركزي الممنوحة للمصارف عند 24.0%، وضع هامش مصرفي أقصى بنسبة 05% فوق متوسط تكلفة الموارد المصرفية وذلك بهدف تفادي أي إرتفاع مفرط في تكلفة الائتمان.² كما أعطت المادة 05 من الأمر 03/09 البنوك والمؤسسات المالية إمكانية تحديد معدلات الفائدة الدائنة والمدينة بكل حرية، وكذلك معدلات ومستوى العملات المطبقة على العملات المصرفية، ويتكفل بنك الجزائر تحديد معدل الفائدة الزائد لا يمكن للبنوك والمؤسسات المالية تجاوزه.³ يمكن توضيح تطور معدلات الفائدة في الجزائر خلال الفترة 2000-2017 من خلال الجدول التالي:

¹ . Lafromboise, N and Others, **Algeria: Stabilization and Transition to the market**, International Monetary Fund. Washington DC, 1998, p33.

² . شلغوم عميروش، تطور سياسة أسعار الفائدة في الجزائر: من التقييد الى التحرير (1970-2015)، مجلة ميلاف للبحوث والدراسات، العدد 05، 2017، ص 382.

³ . محمد إيفي، قانون النقد والقرض، مطبوعة دروس موجهة لطلبة السنة الأولى ماستر علوم إقتصادية، تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجيلاي بونعامة، خميس مليانة 2020، ص 66.

الجدول رقم (15): تطور معدلات إعادة الخصم وأسعار الفائدة في الجزائر (%)

السنة	معدل إعادة الخصم	هامش سعر الفائدة	السنة	معدل إعادة الخصم	هامش سعر الفائدة
2000	6	2.5	2009	4	6.25
2001	6	3.25	2010	4	6.25
2002	5.5	3.25	2011	4	6.25
2003	4.5	2.88	2012	4	6.25
2004	4	4.35	2013	4	6.25
2005	4	6.062	2014	4	6.25
2006	4	6.25	2015	4	6.25
2007	4	6.25	2016	3.5	6.25
2008	4	6.25	2017	3.5	6.25

المصدر : بالاعتماد على النشرات الإحصائية لبنك الجزائر على الموقع الإلكتروني:

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_45a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_45a.pdf) [12/08/2019]

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_21a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_21a.pdf) [12/08/2019]

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_05a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_05a.pdf) [12/08/2019]

[http:// www.kneoma.com](http://www.kneoma.com) [12/08/2019]

عرف هامش سعر الفائدة تذبذبا خلال الفترة 2000-2004 بمعدل يتراوح ما بين 2.5 % سنة 2000 و 6.062 % سنة 2004، ثم عرفت هذه النسبة ثباتا خلال الفترة 2006-2017 عند المعدل 6.25%. ويفسر هذا الارتفاع في هامش سعر الفائدة لارتفاع سعر الفائدة على القروض وانخفاض سعر الفائدة على الودائع، كما يمكن إرجاع هذا الثبات إلى السياسة المتبعة من طرف بنك الجزائر في تشجيع المصارف على منح التمويل للاقتصاد من خلال تثبيت معدل إعادة الخصم تزامنا مع حالة فائض السيولة المصرفية منذ سنة 2001¹.

2- الاحتياطات القانونية: حسب المادة 03 من قانون النقد والقرض 90-10، فإن الاحتياطي القانوني يعد آلية رقابية حدد نسبته بنك الجزائر في حدود 28% إلا في الحالة الإستثنائية المنصوص عليها في القانون مسبقا، وتعد هذه الآلية أداة من أدوات السياسة النقدية لبنك الجزائر. وقد إلتمت البنوك والمؤسسات المالية بوضع هذا الاحتياطي المحدد بنسبة 2.5% في شكل ودائع لدى بنك الجزائر ابتداء من 28 ديسمبر 1994 بعد صدور التعليم رقم: 78-94 وذلك بهدف تنظيم السيولة في الاقتصاد الوطني، وارتفعت هذه النسبة سنة 2004 إلى 04% وفق التعليم 01-2001 الصادرة بتاريخ 11 فيفري 2001 لكبح التسهيلات الائتمانية التي تمادت البنوك التجارية في منحها، وتعرضت هذه النسبة إلى الزيادة في نفس السنة وفقا للتعليم 04-02 والتي حدد من خلالها

¹. شلغوم عميروش، مرجع سابق، ص 386.

البنك المركزي خضوع مختلف الودائع لمعدل احتياطي اجباري يمكن أن يتجاوز 15 % دون إستثناء.¹ إن تطور معدلات الاحتياطي القانوني في الجزائر خلال الفترة 2000-2017 يمكن توضيحها في الجدول التالي:

الجدول رقم (16): تطور نسبة الاحتياطي الاجباري والتضخم في الجزائر: 2000-2017

السنة	التضخم	نسبة الاحتياطي	السنة	التضخم	نسبة الاحتياطي
2000	0.3	6.25	2009	5.7	8
2001	4.2	3	2010	3.9	9
2002	1.4	4.25	2011	4.5	9
2003	4.3	6.25	2012	8.9	11
2004	04	6.25	2013	3.3	12
2005	1.4	6.25	2014	2.9	12
2006	2.3	6.25	2015	4.8	12
2007	3.7	9	2016	6.4	12
2008	4.9	9	2017	5.6	12

المصدر: بالاعتماد على النشرات الإحصائية لبنك الجزائر على الموقع الإلكتروني:

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_45a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_45a.pdf) [12/08/2019]

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_21a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_21a.pdf) [12/08/2019]

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_05a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_05a.pdf) [12/08/2019]

[http:// www.kneoma.com](http://www.kneoma.com) [12/08/2019]

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ ان هناك تزايد مستمر في نسبة الإحتياطيات ؛ بحيث كانت في حدود 6.25% سنة 2000، لتصل الى 11% سنة 2012، ثم استقرت هذه النسبة عند 12% من سنة 2013-2017 ويرجع هذا التطور المتزايد في نسبة الاحتياطي الاجباري في سياسة البنك الجزائر للتحكم في معدلات التضخم التي عرفت هي الاخيرة نموا متزايدا من 0.3 % سنة 2000 الى 5.6 % سنة 2017.

3- **خصخصة البنوك:** تم وضع قائمة بثلاث بنوك عمومية تضم: بنك التنمية المحلية، القرض الشعبي الجزائري، البنك الوطني الجزائري للخصخصة في سنة 1995 تم إختيار بنك التنمية المحلية لإعادة هيكلته لتتم بعد ذلك خوصصته كلياً، وبدأ مشروع الخصخصة لهذا البنك من خلال الدراسة التحضيرية لفتح رأسماله التي انجزت من طرف الهيئات الاجنبية وبمساعدة البنك الدولي، إلا أن هذا المشروع رفض من طرف فئات عديدة، كالعاملين. أما التجربة الثانية فتخص القرض الشعبي الجزائري بفتح رأسماله كخوصصة جزئية، ولقد تم التفاوض حول عملية الخصخصة للبنك عدة مرات، إلا أن المشكل الذي أخرج العملية هو نسبة التنازل فالدولة تريد التنازل عن 49% أما المؤسسات المالية فتريد الحصول على 51% لكي تتحكم في تسيير البنك.²

¹ فاطمة الزهراء طلحاوي، مرجع سابق، ص 117.

² دوفي قريمة، طرق وإجراءات خصخصة البنوك والاثار الناجمة عنها: دراسة تجرية فرنسا، مصر والجزائر ، مجلة إقتصاديات المال والأعمال،

4- إنشاء البنوك الخاصة وفروع البنوك في الجزائر: جاء الأمر رقم 11/03 المتعلق بالنقد والقرض الصادر في 2003/08/26، وكان بمثابة قانون جديد يلغي في مادته 142 قانون النقد والقرض رقم 10/90، وجاء ضمن إلتزامات الجزائر في الميدان المالي والبنكي واستجابة لتطورات المحيط البنكي الجزائري، وإعداد المنظومة البنكية للتكيف مع المقاييس العالمية وخاصة بعد إفلاس بنك الخليفة والبنك التجاري الصناعي، وتفاديا لوجود مشاكل أخرى من هذا النوع إرتفعت درجة تدخل الدولة في التنظيم البنكي، من خلال القوانين الصادرة في سنة 2003 و 2004، والتي لم تترك حرية كبيرة للبنوك في التصرف والرجوع دوما لبنك الجزائر بما فيها القانون رقم 04-01 الصادر في 04 مارس 2004، الخاص بالحد الأدنى لرأس المال البنوك والمؤسسات المالية التي تنشط في الجزائر، بحيث حدد هذا القانون الأدنى لرأس المال ب 2.5 مليار دج للبنوك و 500 مليون بالنسبة للمؤسسات المالية.¹ كما حمل تعديل 2010 عن طريق الأمر 04/10 المؤرخ في 26 أوت 2010 جديد فيما يتعلق بمساهمة البنوك والمؤسسات المالية والأجنبية تماشيا مع أحكام قانون المالية لسنة 2009 في مجال نسبة مساهمة رأس المال الأجنبي في رؤوس أموال المؤسسات الإقتصادية العاملة في الجزائر، بحيث تضمن أن تتم المساهمة الأجنبية في البنوك والمؤسسات المالية الخاضعة للقانون الجزائري في إطار شراكة تمثل فيها المساهمة الوطنية المقيمة (التي يمكن أن تتشكل من مجموعة من المشاركين) 51% على الأقل من رأس المال.²

لفرع الثاني: مؤشرات التحرير المالي الداخلي في الجزائر

1- مؤشر حجم التمويل المقدم للقطاع الخاص كنسبة من الناتج المحلي: يعكس مؤشر حجم التمويل المقدم للقطاع الخاص كنسبة من الناتج المحلي مستوا ضعيف بالرغم من كل الجهود المبذولة والزيادات في التمويلات الممنوحة، وهذا بالمقارنة مع التطور الحاصل في حجم وعدد مؤسسات القطاع الخاص، وبالمقارنة مع الدور الذي تقوم به البنوك مع القطاع الخاص في دول الجوار التي تتشابه معها اقتصاديا . ان تطور قيمة هذا المؤشر في الجزائر خلال الفترة: 2000-2017 يمكن عرضها في الجدول التالي:

¹ . زاوي فضيلة، وآخرون، أثر تعديلات قانون النقد والقرض على مسار إصلاح المنظومة البنكية الجزائرية خلال الفترة 1990-2017، مجلة

البحوث والدراسات التجارية، المجلد 05، العدد 01، 2021، ص 83

² . زاوي فضيلة، وآخرون، مرجع سابق، ص 84.

الجدول رقم (17): مؤشر حجم التمويل المقدم للقطاع الخاص كنسبة من الناتج المحلي الجزائري (%)

السنة	CPS	السنة	CPS
2000	5.96	2009	16.26
2001	8.01	2010	15.2
2002	12.2	2011	13.71
2003	11.22	2012	14.02
2004	10.99	2013	16.49
2005	11.92	2014	18.35
2006	12.11	2015	21.71
2007	12.99	2016	22.87
2008	12.79	2017	24.4

Source :<http://www.ceicdata.com/en/algeria/bank-loans/dz-domestic-credit-to-private-sector-of-gdp> [12/08/2019]

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن أدنى قيمة لمؤشر حجم التمويل المقدم للقطاع الخاص كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي كانت في سنة 2000 بقيمة 5.96 %، ثم عرف هذا المؤشر نموا متزايدا خلال الفترات اللاحقة، وتم تسجيل أعلى قيمة سنة 2017 بمعدل 24.4 % وهذا ما يعكس توجه السياسة النقدية لتشجيع تمويل القطاع الخاص.

للاشارة فقد صنف صندوق النقد الدولي سنة 2003 الجزائر في خانة الدول ذات المستوى المتوسط، كما أشار إلى استمرار تباطؤ الائتمان المقدم للقطاع الخاص سنة 2010، أما في سنة 2013 فقد أشار FMI إلى أن القطاع المالي الجزائري يتسم بالسيولة وتوافر مستوى جيد من راس المال لكن يفتقر إلى التطور الكافي بالنظر إلى تطور حجم وعدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن شأن زيادة المنافسة وتحسين أدوات تقييم مخاطر الائتمان أن يشجع البنوك على توجيه أعمالها نحو هذه المؤسسات، أما بالنسبة لسنة 2014 فقد أشارت بعثة FMI للجزائر إلى ضرورة رفع الحظر على الائتمان الاستهلاكي وإنشاء سوق للتمويل العقاري.¹

2- مؤشر سيولة الاقتصاد (M2/PIB): بشكل عام فإن تحليل مستوى التحرير المالي (التعمق المالي) خلال فترة ما قبل الإصلاح في النظام المصرفي الجزائري تبين بأن المكون الرئيسي للكتلة النقدية بمعنى M2 هو النقود الائتمانية بأكثر من 35 %، كما بلغت النسبة (M2/PIB) في المتوسط 60.75 %². إن متابعة تطور النسبة (M2/PIB) في الجزائر خلال الفترة 2000-2017 موضح من خلال الجدول التالي:

¹. زينب طورش، ناجي بن حسين، تحليل وايق التمويل البنكي الخاص في الجزائر للفترة 1990-2013، مجلة العلوم الانسانية، مجلد ب، عدد

43، 2015، ص 402.

². Lalali Rachid, op.cit, p7.

الجدول رقم (18): تطور مؤشر "M2/PIB" خلال الفترة 2000-2017 (%)

M2/PIB	السنة	M2/PIB	السنة
72	2009	49.3	2000
69.1	2010	58.3	2001
68.4	2011	65.1	2002
68.4	2012	65.5	2003
71.7	2013	59.3	2004
79.4	2014	53.8	2005
82.1	2015	56.7	2006
79.4	2016	64.4	2007
79,2	2017	63.3	2008

Source:

<http://www.donnees.banquemonde.org/indicator/FM.LBL.BMNY.GD.ZS.location=dz>
[12/08/2019]

من خلال الجدول أعلاه يتبين أن هناك تذبذب في حجم سيولة الاقتصاد خلال الفترة 2000-2017؛ بحيث سجلت أدنى نسبة خلال سنة 2000 بـ 49.3%، في حين كانت أعلى نسبة سنة 2015 بـ 82.1%، ويقدر متوسط نسبة السيولة المحلية إلى الناتج المحلي الإجمالي خلال هذه الفترة بـ 66.96%.

تزامن إرتفاع حجم سيولة الاقتصاد (بعد سنة 2000) إرتفاع الكتلة النقدية M2 نتيجة السياسة التوسعية التي انتهجتها الحكومة آنذاك في إطار البرنامج التنموي للفترة (2001-2004)، والتي صاحبها كذلك إرتفاع أسعار البترول وزيادة الأهمية النسبية للموجودات الأجنبية التي تنعكس إيجابيا على رصيد ميزان المدفوعات؛ بحيث تطورت هذه الموجودات خلال هذه المرحلة بأكثر من 4 مرة من 775.9 مليار دينار سنة 2000 إلى 3119.1 مليار دينار سنة 2014.

أما إنخفاض السيولة بالنسبة للناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة 2004-2006 فيعزى إلى تراجع معدل النمو في حجم الكتلة النقدية M2 بالنسبة للناتج المحلي الإجمالي؛ بحيث عرفت M2 نمو يقدر بـ 32.46% أي انتقلت من 3644.4 مليار دينار سنة 2004 إلى 4827.6 مليار دينار سنة 2006، و التراجع يعود إلى تراجع نسبة أشباه النقود من 40.6% إلى 34.2%؛ في حين عرف الناتج الوطني الإجمالي نموا يقدر بـ 38.44% أي إنتقل من 6150.4 مليار دينار سنة 2004 إلى 8514.8 مليار دينار سنة 2006.

كما عرفت الفترة اللاحقة نمو في هذه النسبة (سيولة الاقتصاد) التي تعود بنسبة كبيرة إلى زيادة حجم الموجودات الأجنبية الصافية كقابل للكتلة النقدية، التي تضاعفت خلال الفترة 2006-2017 أي من 5515 مليار دينار سنة 2006 إلى 11320 مليار دينار سنة 2017.

المطلب الرابع: التحرير المالي الخارجي في الجزائر ومؤشراته

الفرع الاول: اجراءات التحرير المالي الخارجي

1- تحرير أسعار الصرف: تم في البداية تحديد سعر صرف الدينار على أساس تعادل ثابت مع سلة من العملات التي تغير تكوينها من وقت لآخر خلال الفترة 21 يناير 1974 إلى غاية 1 أكتوبر 1994. في بداية أكتوبر 1994 تبنى بنك الجزائر نظام التعويم المدار الذي تخضع بموجبه قيمة الدينار لجلسات تثبيت يومية تشمل ستة بنوك تجارية، بعدها تم استبدال هذا النظام بسوق الصرف الأجنبي بين البنوك في 2 يناير 1996. بعد سبتمبر 1997، اعتمدت السلطات النقدية في الجزائر نظام تعويم مدار بدون الإعلان المسبق عن مسار سعر الصرف.¹ و يهدف التعويم المدار إلى التحكم في تكاليف الصرف لعدم وجود اختياطات من العملة الصعبة تكفي لمواجهة مخاطر الصرف المحتملة خصوصا في ظل تعزيز استقلالية البنك المركزي لتقليل تدخلاته في سعر الصرف. لكن بعد تنامي إحتياطي الصرف من العملات الصعبة المتآتي من إرتفاع العوائد لقطاع المحروقات بانتعاش أسعار النفط ابتداء من عام 2001 اتجهت السلطات النقدية إلى فرض نوع من القيود داخل سوق الصرف من خلال إصدار التنظيم 01-07 ينظم حرية الصرف للمعاملات الدولية عن طريق وسطاء معتمدين. وقد عزز القانون التكميلي لعام 2009 من اجراءات تقييد تعاملات الصرف في الجزائر باتباع مبدأ المعاملة بالمثل؛ حيث أقر التشريع ضرورة خضوع مصدري بعض الدول إلى الاجراءات المطبقة على المصدرين الجزائريين لتلك الدول خصوصا بعد فرض اجراءات تقييدية على الصادرات الجزائرية للحد من آثار الازمة المالية العالمية سنة 2008 التي تزامنت أيضا مع ارتفاع فاتورة الواردات الجزائرية، وتدارك النقص المسجل في التنظيم 01-07 الذي ترك حرية في سوق الصرف فيما يخص المعاملات الجارية المتعلقة بميزان المدفوعات. وقد واصل بنك الجزائر الاعتماد على نظام التعويم المدار من أجل المحافظة على الاستقرار المالي والتصدي للصدمة الخارجية كالتقلبات الحادة في أسعار الصرف و تراجع إحتياطي الصرف الراجع لتداعيات الازمة المالية لسنة 2008، وكذلك تراجع أسعار النفط التي كانت تعد أساس نمو احتياطي الصرف من العملات الاجنبية في الجزائر ألى غاية 2015² إن تطور سعر الصرف في الجزائر خلال الفترة 2000-2017 يمكن توضيحها من خلال الجدول التالي:

¹.Sami Mouley, **Les Enjeux de la libéralisation des comptes de capital dans les pays de la sud de la Méditerranée**, MEDPRP Technical Repport N°.11, 2012, p10.

².فاطمة الزهراء طلحاوي، مرجع سابق، ص 125.

الجدول رقم (19): تطور سعر الصرف في الجزائر مقابل الدولار

السنة	سعر الصرف (الدينار)	السنة	سعر الصرف (الدينار)
2000	75.3	2009	72.6
2001	77.2	2010	74.4
2002	79.7	2011	72.9
2003	77.4	2012	77.5
2004	72.1	2013	79.4
2005	73.3	2014	80.6
2006	72.6	2015	100.7
2007	69.3	2016	109.4
2008	64.6	2017	111.0

المصدر: بالاعتماد على النشرات الإحصائية لبنك الجزائر على الموقع الإلكتروني:

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_41a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_41a.pdf) [14/08/2019]

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_21a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_21a.pdf) [14/08/2019]

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_05a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_05a.pdf) [14/08/2019]

من خلال الجدول أعلاه يتبين أن متوسط سعر الصرف مقابل الدولار خلال الفترة 2000-2017 حوالي 80 دينار مقابل 1 دولار؛ بحيث سجل الدولار أدنى مستوياته مقابل الدينار في سنة 2006 بـ 64.6 دينار مقابل الدولار، هذا التطور في سعر الصرف يرجع إلى تخفيض فروق التضخم مع الشركاء التجاريين الرئيسيين مع الجزائر¹، في حين سجل أعلى مستوى له سنة 2017 بـ 111 دينار مقابل 1 دولار؛ بحيث يعكس انخفاض سعر الدينار باستمرار الاختلالات في الحسابات الخارجية والعامّة وبالتطور غير الموافق لبعض أساسيات الاقتصاد الوطني لا سيما فارق التضخم مع الشركاء التجاريين الرئيسيين.²

2- تحرير حركة رؤوس الاموال: تنامت جهود الجزائر بخصوص استقطاب الاستثمار الاجنبي المباشر وغير المباشر، ويتضح ذلك من خلال التشريعات والقوانين التي تبنتها الجزائر في هذا الخصوص، حيث الغى قانون النقد والقرض جميع اشكال القيود على حركة رؤوس الاموال؛ اذ يظهر ذلك من خلال المادة 126 من القانون 90-10 التي تنص على ترخيص تحويل رؤوس الاموال المقيمين في الجزائر الى الخارج لاستكمال تمويل نشاطاتهم التي تتعلق أساسا بنشاطهم الانتاجي داخل الجزائر، ومن ثم يمكن إعادة تصدير كافة رؤوس اموال الاستثمارات الاجنبية وعائداتها من الارباح والفوائد والريوع، كما تستفيد من جميع الضمانات المنصوص عليها في الاتفاقيات الدولية، والتي تعد الجزائر طرفا فيها.

ولكن في ظل هذه الحرية الممنوحة للمستثمر الاجنبي بإمكانية تحويل جميع أمواله خارج الجزائر بمجرد الحصول على الاعتماد، أصبح الهدف من استقطاب الاستثمار الاجنبي المتمثل في تنويع القواعد الانتاجية ودعم الانتاج المحلي

¹. Affroun Nadia, Achouche Mohamed, **Analyse de la relation entre le prix du petrole et le taux de change reel de dinar algerien**, The Journal of Economics and Finance, volume 4, n 2, 2004 , p16.

². التقرير السنوي 2017، التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، بنك الجزائر، 2017، ص 54.

هدفا ثانويا خصوصا في ظل الرقابة المفروضة على سعر الصرف.¹ بالإضافة إلى ذلك، تم إصدار مراسيم تشريعية اهتمت بترقية الإستثمارات الأجنبية، كالمرسوم 93-12 الذي ركز على التفتح من دون قيد على رأس المال الأجنبي خارج القطاعات السيادية، وإقامة علاقات ثقة مع المستثمر، كما تم إنشاء وكالة ترقية الاستثمار (APSI).² وتم إصدار مراسيم رئاسية أخرى، وهي:³

✓ المرسوم 95-345 المتضمن المصادقة على الإتفاقية المتضمنة إحداث الوكالة الوطنية لضمان الاستثمار.

✓ المرسوم 95-346 المتضمن المصادقة على إتفاقية تسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات بين الدول ورعايا الدول الأخرى.

✓ الأمر الرئاسي 01-03 الخاص بتطوير الاستثمارات، واستحداث هيئتين هما: المجلس الوطني للاستثمار والوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار.

الفرع الثاني: مؤشرات التحرير المالي الخارجي في الجزائر

عرف مؤشر (Kaopen) خلال الفترة 2000-2017 ثباتا عند القيمة (-1.21001923084259)، والتي تشير إلى وجود تحرير مالي خارجي ضعيف، علما أن هذا المؤشر الخاص بسنة 2017 يأخذ أعلى قيمة له عند القيمة (2.34670782089233) ؛ بحيث تمثل الانفتاح الكامل أما المؤشر الثاني للإنفتاح المالي الخارجي المتمثل في نسبة الاستثمار الاجنبي المباشر كنسبة من الناتج الوطني الاجمالي.

فقد تميز رصيد ميزان العمليات الرأسمالية بالتذبذب خلال الفترة 2000-2017؛ بحيث بلغ في المتوسط 0.59 مليار دولار ، وقد سجل أكبر عجز له سنة 2006 بـ 11.22 مليار دولار ؛ بحيث قامت الجزائر بدفع دين خارجي يقدر بـ 10.93 مليار دولار، أما فيما يخص صافي تدفقات رؤوس الاموال إلى الجزائر في شكل استثمارات أجنبية فقد وصلت إلى 1.79 مليار دولار.⁴ بينما أكبر فائض له فقد تم تسجيله سنة 2009 بـ 3.46 مليار دولار؛ بحيث سجل صافي تدفق رؤس الاموال 2.54 مليار دولار، كما سجل صافي رؤوس الاموال الرسمية فائض بـ 1.30 مليار دولار، ويفسر هذا أساسا بالمستوى الضعيف للاستدانة الخارجية وكذلك بزيادة تعبئة القروض الخارجية بموجب التخصيص الجديد لحقوق السحب الخاصة (DTS) بواسطة صندوق النقد الدولي، علما أن هذا التخصيص لحقوق السحب الخاصة قدر بـ 1.67 مليار دولار، ويقيد محاسبيا في القرض

¹ فاطمة الزهراء طلحاوي، المرجع سابق، ص 125.

² غربي أحمد، صحراوي جميلة، التحرير المالي وأثره في حساب رأس المال : حالة الجزائر للفترة (1992-2013)، مجلة علوم الإقتصاد والتسيير والتجارة، العدد 30، 2014، ص 67.

³ نفس المرجع، ص 67.

⁴ banque d'Algérie , **Rapport d'activité 2006**, Algérie,2006, p 62.

الخارجي متوسط وطويل الاجل.¹ إن تطور هذا حجم الاستثمار الأجنبي كنسبة من الناتج الوطني الاجمالي خلال الفترة: 2000-2017 يظهر في الجدول التالي:

الجدول رقم (20): تطور مؤشر " FDI/PIB " في الجزائر خلال الفترة 2000-2017 (%)

السنة	FDI/PIB	السنة	FDI/PIB
2000	0.51	2009	2
2001	2.03	2010	1.43
2002	1.88	2011	1.28
2003	0.94	2012	0.72
2004	1.03	2013	0.81
2005	1.12	2014	0.7
2006	1.57	2015	-0.32
2007	1.25	2016	1.02
2008	1.54	2017	0.72

Source : [http:// www.data.worldbank.org/indicator/BM.KLT.DINV.CD.WD.location=DZ](http://www.data.worldbank.org/indicator/BM.KLT.DINV.CD.WD.location=DZ)

من خلال الجدول أعلاه يتبين أن حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي إلى الناتج الوطني الاجمالي ضعيفة طول فترة الدراسة؛ بحيث نلاحظ أن هناك تذبذب في هذه النسبة خلال الفترة من 2000 الى غاية 2017 بحيث؛ تم تسجيل أعلى نسبة في سنة 2001 بـ 2.03 %، ويعود السبب إلى صدور قانون الاستثمار لسنة 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار، والمعدل لقانون 1993²، بالإضافة إلى النسبية من حيث القيمة لكل من مشروعى : Orascom Telecom و خصخصة مركب الحجار لصالح شركة ESPAT الهندية اللذان انطلقا في هذه السنة.³ كما إرتفع سنة 2009 إلى نسبة 02% بحيث بلغت حجم التدفقات الواردة 2754 مليون دولار تزامنا مع زيادة التدفقات الواردة لقطاع المحروقات خاصة لشركتي TOTAL و PARTEX الفرنسيتين اللتين قدر حجم استثمارهما حوالي 1.436 مليار دولار.⁴ أما أدنى نسبة فكانت في 2015 بسالب 0.32 % ويرجع ذلك إلى تجاوز قيمة تدفقات الاستثمارات الخارجة قيمة الاستثمارات الواردة، والشكل الموالي يبين حجم الاستثمارات الصادرة والواردة إلى الجزائر خلال الفترة 2000-2017:

¹ . banque d'Algérie , **Rapport d'activité 2009**, Algérie , p 66.

² قبائلي حاجة، تأثير الأزمة المالية على الإستثمار الأجنبي المباشر (دراسة حالة الجزائر)، مجلة دفاتر بوداكس، المجلد 09، العدد 02، 2020، ص 57.

³ . فوزية ساحي، **تطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر: واقع وآفاق**، مجلة الحكمة للدراسات الإقتصادية، المجلد 02، العدد 04، 2014، ص 227.

⁴ . مليكة غضبان، شراف عقون، **الاستثمار الاجنبي المباشر وأثره على ميزان المدفوعات بالجزائر خلال الفترة 2000-2017**، مجلة العلوم الانسانية، المجلد 07، العدد 03، 2020، ص 1360.

المبحث الثاني: خصائص النظام المصرفي الجزائري وتنافسيته

عرف الجهاز المصرفي الجزائري منذ نشأته مع بداية الاستقلال تعديلات جذرية مرتبطة أساسا بطبيعة مرحلة التنمية التي انتجتها الدولة آنذاك والدور المنوط به. وبعد مرحلة التسيير الموجه للاقتصاد الذي يركز على الخزينة العمومية والدوائر الحكومية وتحييد دور البنوك. تغير فيما بعد دور البنوك في ظل التوجه نحو اقتصاد السوق ليصبح الدعامة الأساسية للاقتصاد انطلاقا من صدور القانون 86-12 المتعلق بالبنوك والقرض كأول محاولة لإصلاح النظام المصرفي، ثم تبعته بعد ذلك مجموعة أخرى من القوانين، ولعل أهمها قانون النقد والقرض رقم 90-10 والذي أوجد هيكل جديد للنظام المصرفي الجزائري.

وقد تجلت مختلف تلك الإصلاحات المتتالية من خلال مختلف تلك الكيانات المشكلة للنظام المصرفي، أو من خلال علاقته بالقطاعات الاقتصادية الأخرى، سنحاول من خلال هذا المبحث عرض بنية النظام المصرفي الجزائري خلال الفترة 2000-2017، وانعكاس ذلك على تنافسيته خلال نفس المرحلة.

المطلب الأول: هيكل القطاع المصرفي الجزائري

الفرع الأول: مكونات الجهاز المصرفي الجزائري

إن النظام المصرفي الجزائري يعتبر كوسيط مالي، ولضمان دوره الحقيقي ووظيفته المعتادة خضع النظام المصرفي الجزائري لمجموعة من التحولات تهدف الى ادخال ادوات جديدة يحكمها السوق من خلال تعريف البنوك كمقاولين رئيسيين لضمان الانتقال إلى اقتصاد السوق، منذ ذلك الحين اعطت السلطات أولوية لتحسين نظام الوساطة المالية مع ضمان الانتقال من الوساطة السلبية وغير الفعالة الى الوساطة الفعالة والمرحبة، وبالتالي تحسين قدرة البنوك على تعبئة المدخرات وتمويل الاستثمارات المنتجة¹، وقد بلغ عدد البنوك العاملة في الجزائر 20 بنكا ومؤسسة مالية حتى نهاية 2017، منها 6 مصارف عمومية (حكومية)، من بينها صندوق التوفير والاحتياط و14 بنكا خاصاً. وهذه الأخيرة تتوزع بين بنوك محلية، عربية، وأجنبية. بالإضافة إلى المؤسسات المصرفية السابقة، هناك 03 مؤسسات مالية (من بينها مؤسستين عموميتين)، 05 شركات تأجير (من بينها 03 مؤسسات عمومية)، تعاقدية واحدة للتأمين الفلاحي، معتمدة للقيام بالعمليات المصرفية.² وفي مايلي عرض مبسط لتركيبية النظام المصرفي الجزائري:

1- بنك الجزائر: يعتبر بنك الجزائر أول بنك مركزي في الجزائر ابان المرحلة الاستعمارية، انشئ بموجب القانون المؤرخ في 04 اوت 1851 وضل يتمتع إمتياز إصدار النقود إلى غاية 30 جوان 1962، وبعد الاستقلال مباشرة بدأ التفكير في إنشاء نظام مصرفي جزائري مستقل تمتما عن النظام المصرفي الفرنسي، وتجسد ذلك بموجب القانون 144-62 المؤرخ في 13 ديسمبر 1962 المتضمن القانون الاساسي للبنك المركزي والذي تضمن 82 مادة.

¹ Lalali Rachid, **Impact de la Liberalisation Financiere sur l'efficacite du sistem de l'intermediation financiee en Algerie**, Disponible sur le site internet :[http:// www.Elbassir.net](http://www.Elbassir.net) [12/11/2019]

² بنك الجزائر، **التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر**، التقرير السنوي 2017، ص 68.

وبالتالي، فقد تم تأسيس اول بنك مركزي في تاريخ الجزائر المستقلة تحت اسم البنك المركزي الجزائري، وبعد صدور القانون 10-90 أصبح يسمى بنك الجزائر ومقره في مدينة الجزائر. وكما هو معلوم فإن عمل البنك المركزي الذي يقوم برسم وتسيير السياسة النقدية للدولة يختلف إختلاف كلي عن عمل وأهداف البنوك التجارية التي تعمل على تسيير وسائل الدفع وتلقي الأموال من الجمهور.¹

2- مجموعة البنوك التجارية: عرفتها المادة 70 من الامر 03-11 على أنها أشخاص معنوية تتخذ شكل شركة مساهمة غرضها الاساسي القيام بالعمليات البنكية الموصوفة في المواد من 66 الى 68 من الأمر 03-11²، وتضم مجموعة البنوك التجارية في الجزائر مايلي:

- **البنك الوطني الجزائري (BNA):** هو أول بنك تجاري وطني يتم إنشاؤه في 13 جوان 1966. وقد قام بممارسة جميع أنشطة المرخصة في البنوك التجارية ذات الشبكة، كما تخصص في تمويل القطاع الزراعي، و في عام 1982 تم إعادة هيكلته بإنشاء بنك جديد متخصص وهو بنك الفلاحة والتنمية الريفية، مهمته الاولى والاساسية هي التكفل بالتمويل وتطوير المجال الفلاحي. ويعتبر البنك الوطني الجزائري بأنه أول بنك حاز على اعتماده بعد مداولة مجلس النقد والقرض بتاريخ 05 سبتمبر 1995.³

- **الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط:** تم تأسيسه بموجب القانون 227-64 في أوت 1964 من مهامها تجميع الادخار الصغيرة للعائلات والافراد. أما في مجال القرض فإن الصندوق مدعو لتمويل ثلاث انواع من العمليات: تمويل البناء والجماعات المحلية وبعض العمليات الخاصة ذات المنفعة الوطنية. وفي اطار هذه العمليات الاخيرة فإن الصندوق بإمكانه القيام بشراء سندات التجهيز التي تصدرها الخزينة العمومية، وابتداء من عام 1971، وبقرار من وزارة المالية، تم تكريس الصندوق كبنك وطني للسكن.⁴

- **القرض الشعبي الجزائري (CPA):** تم انشاؤه في سنة 1966 بناء على المرسوم رقم 66-366 المؤرخ 29 ديسمبر 1966. و في البداية قام البنك بتعويض أنشطة خمسة بنوك تضم: البنك الشعبي التجاري والصناعي بالجزائر، البنك الشعبي التجاري والصناعي وهران، البنك الشعبي التجاري والصناعي قسنطينة، البنك الشعبي التجاري والصناعي لعنابة وأخيرا البنك الشعبي للقرض الجزائري، وفي خطوة ثانية ابتداء من عام 1967 قام البنك بتولي أنشطة كل من: بنك الجزائر - مصر، المؤسسة المرشلية للقرض (SMC الجزائر)، الشركة الفرنسية للاعتماد والبنك (CFCB)، البنك الشعبي العربي (BPA)، تتمثل مهمة البنك في تعزيز تنمية صناعة البناء

¹. نواصر الطاهر، لحاق عيسى، الاليات الرقابية على المؤسسات المصرفية في التشريع الجزائري، مجلة الحقوق و العلوم الانسانية، المجلد 10، العدد 04، 2012، ص 66.

². مسيردي سيد أحمد، محاضرات في القانون البنكي، متوفر على الموقع الالكتروني:

http://www.elern.univ-tlemcen.dz/pluginfile.php/147492/mod_resource/content/01.pdf [12/11/2019]

³. الموقع الرسمي للبنك الوطني الجزائري: [<http://www.bna.dz/ar/a-propos-de-la-bna/presentation-de-ma-bna.html>] 12/11/2019

⁴. لعشب محفوظ، القانون المصرفي، ط04، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005، ص 188

وقطاعات الصحة والطب والتجارة والتوزيع، الفنادق والسياحة ووسائل الإعلام والشركات الصغيرة والمتوسطة والحرف.¹

- **البنك الخارجي للجزائر (BEA):** تأسس البنك الخارجي الجزائري في 01 أكتوبر 1967 بموجب الامر 67-204، وقد تم انشاؤه على أنقاض خمسة بنوك اجنبية هي: القرض الليوني، الشركة العامة، قرض الشمال، البنك الصناعي للجزائر والمتوسط واخيرا بنك باركليز. بالإضافة إلى مختلف وظائف البنوك التجارية، يقوم البنك بتمويل عمليات التجارة الخارجية، من خلال منح القروض للاستيراد، كما يقوم بتأمين المصدرين الجزائريين وتقديم الدعم المالي لهم.²

- **بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR):** تم انشاؤه بموجب المرسوم رقم: 82-106 المؤرخ في 13 مارس 1982 تبعا لاعادة هيكلة البنك الوطني الجزائري، وذلك بهدف المساهمة في تنمية القطاع الفلاحي وترقيته ودعم نشاطات الصناعات التقليدية والحرفية. وفي اطار الاصلاحات الاقتصادية تحول بنك الفلاحة والتنمية الريفية بعد عام 1988 إلى شركة مساهمة ذات رأس مال قدره 22 مليار دينار جزائري مقسم الى 2200 سهم بقيمة 1.000.000 دج للسهم الواحد، ولكن بعد صدور قانون النقد والقرض الذي منح استقلالية أكبر للبنوك وألغى من خلاله نظام التخصص اصبح بنك الفلاحة كغيره من البنوك الأخرى يمارس جميع وظائف البنوك التجارية.³

- **بنك التنمية المحلي (BDL):** تأسس بموجب المرسوم رقم: 85-85 المؤرخ في 30 افريل 1985. وهو آخر بنك تجاري تم تأسيسه في الجزائر قبل دخولها في مرحلة الاصلاحات، وذلك تبعا لاعادة هيكلة القرض الشعبي الجزائري.⁴

- **بنك البركة الجزائري:** هو أول بنك إسلامي تأسس على ضوء قانون النقد والقرض، كما يساهم في رأسمالها شركاء من القطاع العام والقطاع الخاص وأحانب في نفس الوقت، وتم افتتاحه بشكل رسمي في 20 ماي 1991، ومارس نشاطه الفعلي في نفس السنة، ويجمع بنك البركة بين البنك التجاري وبنك الاستثمار؛ بحيث يعتبر حسب المادة 114 من القانون 90-10 بنكا تجاريا، في حين تنظم الفقرة 08 من المادة 03 من قانونه الاساسي بصفته بنكا للاستثمار.⁵

¹ . KPMG, **guide des banques et des établissements financiers**, Algérie, 2012, p14.

² . لعشب محفوظ، مرجع سابق، ص 190.

³ . بن واضح هاشمي، لعذور صورية، القرارات التسويقية المتعلقة بالمزيج التسويقي المطبق في بنك الفلاحة والتنمية الريفية متوفر على الرابط

الالكتروني: <http://www.iefpedia.com> [2019/11/12]

⁴ . لعشب محفوظ، مرجع سابق، ص 191.

⁵ . عواطف محسن، امال مهاوة، واقع ومستقبل الصناعة المصرفية الاسلامية في الجزائر - حالة بنك البركة الجزائري، مجلة البحوث ودراسات

التنمية، المجلد 07، العدد 02، 2020، ص 146.

- سيتي بك الجزائر (CITY BANK): هو بنك تجاري امريكي يقدم خدمات مالية مباشرة كالماستر كارد، الإيداعات المالية، وحسابات الشيكات المجانية بطريقة سهلة ومريحة، منح له الاعتماد بالجزائر في ماي 1998 بموجب القرار رقم 02/68 كصفة فرع للبنك الاجنبي سيتي بنك المتواجد بنيورك بالولايات المتحدة الأمريكية براسمال قدره 500.000.000 دج، وتميز سيتي بنك بالحفاظة منذ ثلاث عقود بارتباطات صيقة مع المؤسسات الوطنية للبتروال والغاز (سوناطراك وسونلغاز)، ولقد تميزت العلاقات خصوصا مع الشركات الخاصة التي تعمل في القطاعات المتشابهة (Secteurs-clé) مثل الصيدلة.¹

- المؤسسة العربية المصرفية (A B C-Algeria): ومقرها البحرين لها فروع في أكثر من 17 دولة منها دول الخليج ودول شمال افريقيا والشرق الاوسط وأوربا، وكذا أمريكا و آسيا. تستجيب رغبة المجمع إلى احتياجات السوق الجزائري وتجسد ذلك بادئ الأمر في انشاء مكتب تمثيلي في سنة 1995، ونظرا لتنامي اهتمام مجمع " بنك-ABC بالسوق الجزائري فتحول المكتب التمثلي الى بنك كامل في ديسمبر 1998. بدأ البنك مزاوله أنشطته بشكل فعلي في 2 ديسمبر 1998 بافتتاح فرعه الرئيسي بمنطقة بير مراد ريس في الجزائر العاصمة كشركة أسهم بصفة بنك براسمال قدره 1.183.200.000 دج.²

- ناتكسيس الجزائر (Natexis d'algerie): منح الاعتماد له بموجب القرار 01/99 المؤرخ في 27 أكتوبر 1999، كشركة ذات اسهم ذات صفة البنك براس مال اجتماعي قدره 500.000.000 دج، وقد تأسست مجموعة ناتكسيس للبنوك الشعبية بالاتحاد الحديث العهد لكل من القرض الوطني والبنك الفرنسي للتجارة الخارجية، وينقسم راسمالها إلى 80% للمؤسسة الأم في باريس و 20% للشركة الفرنسية المصرفية الدولية، وتتدخل ناتكسيس الجزائر في تمويل الواردات والصادرات، وتقدم إستشارات في التصدير والاستيراد وتنظيم وتسيير المؤسسات.³

- سوسيتي جنرال الجزائر (Société General d'algerie): تعتبر مجموعة " سوسيتي جنرال" التي تأسست عام 1864 لدعم التنمية التجارية والصناعية واحدة من أكبر الشركات المالية في أوروبا والعالم من خلال النشاطات التي يمارسها في أنحاء مختلفة من العالم، مقره الرئيسي في غرب العاصمة الفرنسية باريس.

¹. ريس عبد الحق، مساهمة البنوك الاجنبية في تطوير سوق الائتمان في الجزائر من خلال تفعيل الخدمات المصرفية * دراسة عينة من البنوك الاجنبية *، اطروحة دكتوراه طور ثالث، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والاجتماعية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2014/2013، ص 173.

². الموقع الرسمي للمؤسسة العربية المصرفية:

[http://www.bank-abc.com/world/algeria/ar/aboutABCnews/pages/default.aspx\[15/04/2018\]](http://www.bank-abc.com/world/algeria/ar/aboutABCnews/pages/default.aspx[15/04/2018])

³. ريس عبد الحق، مرجع سابق، ص 174.

يعود إنشاء فرع المؤسسة العامة في الجزائر إلى سنة 2000، وقبل ذلك قامت بفتح مكتب تمثيل لها في الجزائر سنة 1987 لتحصل سنة 1998 على إعتماذ ممارسة النشاط المصرفي.¹

- البنك العربي الجزائر (PLC): هو أحد فروع البنك العربي، و مقره الرسمي بعمان، منح له الاعتماد في أكتوبر سنة 2001 كبنك عالمي، يمارس نشاطات البنوك المعروفة وهو يتكون من شبكة تتكون من 04 وكالات بنكية على المستوى الوطني.²

- البنك الوطني الباريسي (PNB PARIBAS): هو أحد فروع البنك الوطني الباريسي بفرنسا بنسبة 100%، وقد فتح بادئ الأمر مكتب تمثيل في سنة 2000 ثم حاز على إعتماذ مزاوله نشاطه بتاريخ 31 جانفي 2002؛ بحيث يقوم بتقديم جميع الخدمات المصرفية التقليدية والحديثة.³

- ترست بنك الجزائر (TRUST BANK): يعتبر هذا البنك عضو من مجموعة "NEST INVESTMENTS HOLDING, LTD" التي يقع مقرها في قبرص والتي تملك غالبية رأسمالها عائلة ابو نخل، وقد تم انشاؤها بتاريخ 14 افريل 2002 في شكل شركة مساهمة برأس مال اولي يقدر بـ 750 مليون دينار جزائري، وبدأت نشاطها بتاريخ 06 افريل 2003، وقد تضاعف راس مالها الاجتماعي إلى 97 مليار دولار في سنة 2013.⁴

- بنك الاسكان من اجل التجارة والمالية (Algeria Housing Bank for Trade and Finance): يقدر رأسمال الاجتماعي للبنك بـ 2.400.000.000 دج، كما يعود هذا الاخير للمؤسسة الام هاوسينغ بنك للتجارة والمالية الاردن بنسبة 52%، ومؤسسة الاستثمارات الخارجية العربية بنسبة 10%، الصندوق الجزائري الكويتي للاستثمار بنسبة 10%، مؤسسة رأسمال الاستثمار للبحرين بنسبة 9%، وبعض المستثمرين الجزائريين بنسبة 14%.⁵

- فرنس بنك الجزائر (Fransabank EL-Djazair SPA): أنشئ البنك في سنة 2006 برأس مال مختلط ذو غالبية لبنانية، وقد منح له الاعتماد للممارسة النشاط المصرفي في السوق الجزائرية في سنة 2010 بحيث يتشكل زبائنه من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و المجموعات الوطنية والدولية.⁶

¹. اوصغي الويزة، استراتيجيات جذب الودائع في البنوك الجزائرية واثرها على نشاطها- دراسة مقارنة بين بنك سوسيتي جنرال الجزائر والبنك

الوطني الجزائري، مجلة الاستراتيجية والتنمية، المجلد 08، العدد 15، 2018، ص 94.

². راييس عبد الحق، مرجع سابق، ص 175.

³. Amira Aboura, Chahidi Mohamed, **le system bancaire algerinne : Evolution historique, liberalisation du secteur et defis de modernisation, Journal of Economics and Management**, volume01, numero02, 2017, p 10

⁴. Trust Bank, **Rapport D'activité 2019**, p 11, Disponible sur le site : [http : www.trustbank.dz](http://www.trustbank.dz). [15/04/2018]

⁵. راييس عبد الحق، مرجع سابق، ص 175.

⁶. Amira Aboura, Chahidi Mohamed, **op.cit.** p11.

- كاليون بنك الجزائر (Calyon Algerie): كاليون الجزائر هو بنك تابع بنسبة 100% لكاليون وهو احد البنوك الفرنسية التابعة لمجموعة القرض الفلاحي الفرنسي، منح له الاعتماد كبنك عالمي سنة 2007، وذلك لمزاولة كل العمليات المتعلقة بالبنوك، وهو ينشط أساسا كبنك للاستثمار.¹

- HSBC Algerie: تأسس البنك تاريخيا سنة 1865 لتمويل التجارة المتنامية بين اوربا والهند والصين بمبادرة من توماس ساذرلاند، المشرف على Peninsular and Oriented Steam Navigation Company لتعويض العجز في المؤسسة المصرفية المحلية في هونج كونج والساحل الصيني، ومع نهاية القرن التاسع عشر، ومن خلال عمليات الاستحواذ والتنويع نمت هذا البنك من بنك إقليمي رئيسي ليكون أحد المؤسسات المالية الرائدة.² وقد حصل على الاعتماد في الجزائر سنة 2008.

- بنك السلام الجزائري (AL salam Bank-Algeria): منح له الاعتماد سنة 2008 وهو بنك يعرض منتجات وخدمات تتوافق والشريعة الاسلامية، بدأ البنك نشاطاته في الاستثمارات العقارية والسندات والاسهم وكذا رؤوس الأموال الاستثمارية.³

- بنك الخليج الجزائر (AGB): عضو في شركة المشروع الكويتية "Kuwait Project Company"، تم منحها الاعتماد في سنة 2004، كشركة ذات أسهم تحمل صفة البنك، برأسمال قدره مليار دج. وتقوم بتقديم منتجات بنكية تقليدية وتلك التي تدرج في اطار المنتجات المالية البديلة.⁴

3- المؤسسات المالية: إعتبر القانون 90-10 المؤسسات المالية اشخاصا معنوية، وهو نفس الحال بالنسبة للأمر 03-11 الذي نص في المادة 83 منه على الزامية اتخاذ المؤسسات المالية شكل شركة مساهمة، كما اقتصر نفس الأمر أي (03-11) على تحديد نطاق العمليات المصرفية التي يمكن للمؤسسات المالية القيام بها؛ حيث حظر عليها ممارسة العمليات المتمثلة في تلقي الأموال من العموميادارة وسائل الدفع او وضعها تحت تصرف زبائنها، ويقتصر لها ممارسة عملية واحدة تتمثل في منح القروض.⁵ ويضم الجهاز المصرفي المؤسسات المالية التالية:

- شركة اعادة تمويل الرهن العقاري (SRH): تم اعتمادها بموجب القرار رقم: 01/98 المؤرخ في 06 افريل 1998 كشركة ذات صفة المؤسسة المالية برأسمال قدره 3.290.000.000 دج و تتكون أسهمها من مجموعة من المؤسسات والشركات العمومية هي: الخزينة العمومية، البنك الوطني الجزائري وكذا الشركة الوطنية للتأمين وإعادة التأمين، وهي تهدف إلى اعادة تمويل قروض شركات الإسكان من طرف الوسطاء الماليين المعتمدين.⁶

¹. رابيس عبد الحق، مرجع سابق، ص 175.

² <http://www.about.hsbc.fr/our-company/company-history> [16/10/2019]

³. KPMG , **op.cit.**, p 17.

⁴. Amira Aboura, Chahidi Mohamed , **op.cit.** p11.

⁵. سقلاب فريدة، الترويج المصرفي كالية لضمان القروض المصرفية، اطروحة دكتوراه علوم، تخصص قانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية،

جامعة مولود معمري، الجزائر، 2016، ص 79.

⁶. رابيس عبد الحق، مرجع سابق، ص 176..

- الشركة المالية للاستثمار، المساهمة والتوظيف (SOFINANCE SPA): منح المجلس الوطني لمساهمات الدولة في 06 اوت 1998 موافقته على تأسيس الشركة المالية للإستثمارات، المساهمة والتوظيف بموجب قانون النقد والقرض 10/90. طلبت الشركة اعتمادها من بنك الجزائر في 19 نوفمبر 2000، وقد وافق البنك على طلبها من خلال المقرر 1-2001 القاضي باعتمادها بصفة مؤسسة مالية، وطبيعتها القانونية شركة ذات أسهم، يمكنها القيام بكل العمليات المعترف بها للمؤسسات المالية، برأس مال اجتماعي قدره 05 مليار دينار جزائري مقدم من طرف الخزينة العمومية ؛ حيث انطلقت في مباشرة نشاطها في 09 جانفي 2001، كما تعمل هذه المؤسسة المالية في اطار قانون رقم 96-09 المنظم لعمليات قرض الايجار، وهو نشاط مارسته المؤسسة.¹
- المؤسسة العربية للائتمان الاجاري (Arab Leasing): هي أول شركة تأجير تم تأسيسها في الجزائر برأس مال قدره 5.000155216 دج، والغرض من انشائها هو المشاركة في حركة التنمية للكلاء الاقتصاديين الجزائريين من خلال تزويدهم بأدوات تمويل بسيطة جديدة تكيف مع متطلباتهم. تم انشاؤها في اكتوبر 2001 من خلال المؤسسات المساهمة التالية: بنك ABC بنسبة 41%، الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنسبة 27%، شركة الاستثمار العربية (T.A.I.C)، رأس مال الخاص بنسبة 07%.²
- المغرب الجزائر للائتمان الاجاري (MLA LEASING): تم إقامة شركة للقرض الاجاري لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؛ بحيث بدأت العمل في سنة 2006. ويتعلق الامر بمؤسسة مغرب قرض ايجار الجزائر، وهي مؤسسة برأس مال مشترك تونسي-اوربي، اعتمدها مجلس النقد والقرض في اكتوبر 2005، يقدر رأس مالها بـ 01 مليار دينار محرر بنسبة 50 % ، ويتكون من مجموعة المساهمين: بنك أمان " تونسي " بنسبة 25% ، تونس قرض ايجار بنسبة 36 % ، صندوق الاستثمار الاوربي 20% ، الوكالة الفرنسية للتنمية (PROPARCO) بنسبة 10 % ، صندوق رأس مال المخاطر (MBEF) بنسبة 05%، مجموعة (CFAO) بنسبة 04%.³
- سيتيلام الجزائر (Cetelem Algerie): هي أحد فروع المجموعة البنكية Paribas PNB، تحصلت على الاعتماد في 2006 كمؤسسة مالية بحيث تزاوّل نشاطها بالتركيز على منح القروض الخاصة بالاستهلاك.⁴
- الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي: يعود تاريخ انشاء الصندوق إلى سنة 1972 بموجب الأمر رقم: 64-72 المؤرخ في 02 جيسمير 1972، هدفه هو حماية الاملاك وأهالي المناطق الريفية والنشاطات المتعلقة بالفلاحة (

¹. احلام بوقفة، واقع نشاط رأس المال المخاطر في الشركة المالية للاستثمار، المساهمة والتوظيف SOFINANCE، مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، المجلد 04، العدد 01، 2017، ص 109.

². الموقع الرسمي المؤسسة العربية للائتمان الاجاري:

<http://www.arableasing-dz.com/presentation>. [12/10/2019]

³. بن عزة هشام، دور القرض الاجاري " Leasing " في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة- دراسة حالة بنك البركة الجزائري، رسالة ماجستير، غير منشورة، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة وهران، 2012/2011، ص 185.

⁴. Amira Aboura, Chahidi Mohamed, **op.cit.** p177.

التأمين الفلاحي، التقاعد، الضمان الاجتماعي الفلاحي)، وقد تم انشاؤه عن طريق إدماج كل من الصندوق المركزي لإعادة تأمين التعاونيات الفلاحية المنشأة سنة 1909، وصندوق التعاون الفلاحي للتقاعد المنشأ سنة 1958، والصندوق المركزي للتعاون الاجتماعي الفلاحي المنشأ سنة 1949. وقد اعتبر مؤسسة مالية متخصصة بموجب المرسوم الوزاري رقم 95/97 الصادر في 23 جويلية 1995، وتم منحه الاعتماد من طرف مجلس النقد والقرض بتاريخ 26 جوان 1997.¹

– المؤسسة الوطنية للإئتمان الايجاري (SNL.SPA): تحصلت على الاعتماد بداية من سنة 2011 برأس مال اجتماعي قدر بـ 3.5 مليار دينار جزائري، تتكون من مساهمين عموميين هما: البنك الوطني الجزائري، وبنك التنمية المحلية. تقوم هذه المؤسسة مختلف العمليات المعروفة للمؤسسات المالية مثل: الائتمان الايجاري وكذا عمليات التبدل الخاصة بالتجارة الخارجية، تركز عملياتها في تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما توفر المؤسسة مختلف القروض لتجهيز التجهيزات، وكذلك تحديث المركبات الخاصة بالنقل والتجهيزات الطبية وكذلك السياحة.²

4- مكاتب التمثيل: يعتبر كل من فتح البنك ومكتب تمثيله وسيلة وطريقة قانونية تتجه إليها البنوك العالمية لإقامة استثماراتها في الدول الاخرى، فان كان فتح فرع يعد مرحلة متطورة في اقامة الاستثمار في القطاع المصرفي فان فتح مكاتب التمثيل يعد في حقيقة الامر الخطوة الأولى، فإذا كان الفرع وسيلة لممارسة النشاط التجاري في دولة ما، فإن مهمة المكتب تقتصر على دراسة الاسواق وامكانيات الإنتاج من جهة، والتعريف بمنتجات البنك وخدماته.³

وقد نظم هذا النوع من المكاتب في الجزائر من خلال النظام رقم 91-10 المتضمن شروط فتح مكاتب تمثيل البنوك والمؤسسات الاجنبية، وطبقا لهذا النظام فإن مدة صلاحية مكتب التمثيل تحد بثلاث سنوات قابلة للتجديد.⁴ ومكاتب التمثيل في الجزائر تضم:⁵

✓ بانكو سابادال اسبانيا Banco Sabadell

✓ البنك التجاري العربي البريطاني " بريطانيا " British Arab Commercial Bank

✓ القرض التجاري والصناعي " فرنسا " Credit Industrial et Commercial

¹ قريشي العيد، مساهمة الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي في تغطية الخسائر الفلاحية بالجزائر، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، العدد 01، 2017، ص 280.

² رابح عبد الحق، مرجع سابق، ص 178.

³ عزيزي جلال، الاستثمار في القطاع المصرفي في الجزائر، اطروحة لتيل درجة الدكتوراه، غير منشورة، تخصص قانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، 2019، ص 160.

⁴ عزيزي جلال، مرجع سابق، ص 21.

⁵ رابح عبد الحق، مرجع سابق، ص 178.

✓ مونت باشي دي سيان " ايطانيا " Mont Pashi de Sienne

✓ البنوك الفرنسية العربية المتحدة " فرنسا. Union des banques Arabes et Francaises.

الفرع الثاني: أدوات الرقابة والإشراف على الجهاز المصرفي الجزائري

1- الرقابة على بنك الجزائر:

أ- هيئة مراقبة بنك الجزائر: تناول المشرع الجزائري الهيئة المكلفة بمراقبة بنك الجزائر من خلال الفصل الثالث من الأمر 03-11، والتي تتكون من مراقبين اثنين يعينان من طرف رئيس الجمهورية بمرسوم رئاسي، ويجب أن يكون للمراقبين معارف لاسيما المالية منها، وفي مجال المحاسبة المتصلة بالبنوك المركزية تؤهلها لاداء مهامهما. يمارس المراقبان حراسة عامة على جميع مصالح البنك وحراسة خاصة على مركزية المخاطر ومركزية المصالح غير المدفوعة وحراسة تنظيم السوق النقدي وسيره، كما يقومان بالتدقيق والمراقبة على جميع العمليات التي يقوم بها البنك، كما انهما يطلعان مجلس الادارة بعمليات المراقبة التي أجريهاها، والذين يحضران اجتماعاته بصوت استشاري، كما يمكنهما ان يقدموا الاقتراحات والملاحظات الملائمة للمجلس ويطلعان بها الوزير المكلف بالمالية، والذي يمكنه أن يطلب منهما في كل حين تقارير حول مسائل تدخل ضمن اختصاصاتهما، ويقع على عاتقهما تقديم تقارير سنوية لكل من مجلس الادارة والوزير المكلف بالمالية.¹

ب- المفتشية العامة لبنك الجزائر: يتكون بنك الجزائر من 11 مديرية عامة، وكل منها تنجز إلى مديريات فرعية، وتعتبر المديرية العامة للمفتشية العامة إحدى المديريات العامة للبنك، والتي بدورها تنقسم إلى مديرية المفتشية الخارجية، ومديرية المفتشية الداخلية، ومديرية مراقبة المستندات، والمفتشيات الجهوية للوسط والشرق والغرب. ولكل منها دور في منظومة العمل الرقابي للمفتشية العامة على الجهاز المصرفي، فهي تسهر على حسن سير مصالح البنك المركزي والمراقبة والتدقيق في كل أنشطته الإدارية والمصرفية في إطار مراقبة داخلية، ومراقبة البنوك والمؤسسات المالية وفروع المصارف الأجنبية في الجزائر في إطار رقابة خارجية ميدانية تشمل الرقابة على المستندات.²

2- الرقابة على البنوك والمؤسسات المالية:

أ- اللجنة المصرفية: أنشئت اللجنة المصرفية بموجب نص المادة 143 من القانون رقم 90-10 المؤرخ في 14 افريل 1990 المتعلق بالنقد والقرض، وكلفت بمراقبة حسن تطبيق القوانين والانظمة التي تخضع لها البنوك والمؤسسات المالية، وبمعاينة المخالفات المثبتة، إلا أن ضعف الرقابة المصرفية ومانتج عنها من انتشار لظاهرة الفساد في القطاع المالي والتي برزت في شكل تحويلات غير مشروعة للاموال المصرفية، والتي مست بالأخص البنوك

¹. نواصر الطاهر، لحاق عيسى، مرجع سابق، ص 73.

². نواصر الطاهر، لحاق عيسى، المرجع نفسه، ص 74.

الخاصة، ونظرا لهذه التداعيات تم الغاء هذا القانون بموجب الأمر رقم: 03-11 المؤرخ في 26 اوت 2003 المتعلق بالنقد والقرض، إلا أن هذا الاخير قد أبقى على هذه اللجنة، واصبحت في ظله تتمتع بصلاحيات واسعة ومطلقة في اجراء عملية الرقابة والاشراف على المؤسسات المصرفية والمالية.¹

ورجوعا للمادة 105 من الأمر رقم 03-11، يخول لهذه اللجنة الصلاحيات التالية:²

✓ مراقبة مدى احترام البنوك والمؤسسات المالية للأحكام التشريعية والتنظيمية المطبقة؛

✓ المعاقبة على الاختلالات التي تتم معابنتها؛

✓ تفحص اللجنة شروط استغلال البنوك وتسهر على نوعية وضعياتها المالية؛

✓ تسهر على احترام قواعد حسن سير المهنة؛

✓ تعالين عند الاقتضاء المخالفات التي يرتكبها اشخاص يمارسون نشاطات البنك أو المؤسسة المالية دون أن يتم

إعتمادهم، وتنطبق عليهم العقوبات التأديبية المنصوص عليها في هذا الأمر دون المساس بالملاحقات الاخرى

الجزائية والمدنية.

ب- محافظو الحسابات: من خصائص البنوك المركزية أنها لا تتعامل مع الافراد الأمر الذي يميزها عن البنوك

التجارية والمؤسسات المالية التي تقوم بتسيير وسائل الدفع واستقبال الودائع وتقديم القروض، ونظرا لطبيعة

وحساسية نشاط هذه الاخيرة أوجد المشرع آلية رقابة تضمن حماية قروض المؤسسات المصرفية وودائع الجمهور-

التي كما هو معلوم يحق استعماؤها- الية نظم فيها المشرع في الفصل الأول من الباب الثاني تحت عنوان: محافظو

الحسابات؛ حيث أزم البنوك والمؤسسات المالية بضرورة تعيين محافظين للحسابات من قائمة الخبراء المحاسبين

ومحافظي الحسابات، يقومون بمراقبة وتدقيق عملياتها المحاسبية، وإعلام محافظ البنك بالمخالفات المرتكبة من

الهيئات الخاضعة رقابتهم. وتقدم تقارير عن عمليات المراقبة لمحافظ البنك والجمعية العامة، ويخضعون لمراقبة اللجنة

المصرفية التي يمكنها توقيع عقوبات عليهم جراء الاخلال بالالتزامات القانونية

وهذا تماشيا ومقتضيات المواد: 100 و 101 و 102 من قانون النقد والقرض.³

ج- مركزية المخاطر: تلتزم البنوك والمؤسسات المالية تطبيقا للمادتين 97 و 98 من الأمر رقم 03-11 المتعلق

بالنقد والقرض باحترام ضوابط التسيير الهادفة إلى ضمان سيولتها وقدرتها على الوفاء اتجاه الغير ولا سيما اتجاه

المودعين، وكذا ضمان التوازن المالي، ويجب عليها بشكل خاص أن تحترم نسب التغطية وتوزيع المخاطر⁴،

ومركزية الاخطار هي إحدى المديریات الفرعية للمديرية العامة للقرض والتنظيم البنكي، فهي بذلك من ضمن

¹. لعماري وليد، بولحيس سامية، دور اللجنة المصرفية في الرقابة على العمليات المصرفية، مجلة الباحث للدراسات الاكاديمية، المجلد 05، العدد

03، 2018، ص 413.

². نواصر الطاهر، لحاق عيسى، مرجع سابق، ص 75.

³. نواصر الطاهر، لحاق عيسى، المرجع نفسه، ص 77.

⁴. بوحفص جلاب نعناعة، الرقابة الاحترازية وأثرها على العمل المصرفي بالجزائر، مجلة المفكر، العدد 11، 2018، ص 123.

هياكل بنك الجزائر¹، تكلف هذه الاخيرة بجمع أساء المستفيدين من القروض وطبيعة وسقف القروض الممنوحة والمبالغ المسحوبة، والضمانات المعطاة لكل قرض من جميع البنوك والمؤسسات المالية، كما لا يجوز منح أي قرض دون أن يكون البنك أو المؤسسة المالية قد تحصل من مركزية المخاطر على المعلومات المتعلقة بالمستفيد من القرض.²

د- مركزية المستحقات غير المدفوعة: تم انشاؤها من قبل بنك الجزائر بموجب النظام رقم 92-02 المؤرخ في 22 مارس 1992 بإنشاء مركزية لعوارض الدفع، والتي عرفت فيما بعد بمركزية المستحقات غير المدفوعة بموجب الأمر 11-03، والتي تم فرض على كل الوسطاء الماليين للانضمام إلى هذه المركزية وتقديم كل المعلومات الضرورية لها، وتقوم مركزية المستحقات غير المدفوعة بتنظيم المعلومات المرتبطة بكل الحوادث والمشاكل التي تظهر عند استرجاع القروض، والتي لها علاقة بمختلف وسائل الدفع في شكل بطاقة مركزية، كما تعمل على نشر قائمة حوادث الدفع وما ينجم عنها وذلك بطريقة دورية وتبليغها للوسطاء الماليين وإلى أي سلطة اخرى معنية.³

ه- هيئة التأمين على الودائع: نصت المادة 170 من قانون النقد والقرض على إنشاء هيئة للتأمين على الودائع البنكية، إلا أن التأسيس العملي لهذه اللجنة لم يأتي إلا في 26 أوت 2003 بموجب القانون رقم 03-11.⁴

و- جهاز مكافحة إصدار الشيكات بدون رصيد: إن جهاز مكافحة إصدار الشيكات بدون مؤونة جاء ليدعم ضبط قواعد العمل بأهم وسائل الدفع وهي الشيك، وقد تم انشاء هذا الجهاز بموجب النظام 92-03 المؤرخ في 22 مارس 1992، والذي كلف بتجميع المعلومات المرتبطة بعوارض دفع الشيكات لعدم كفاية الرصيد والقيام بتبليغ هذه المعلومات إلى الوسطاء الماليين المعنيين، في مقابل ذلك يجب على الوسطاء الماليين الذين وقعت لديهم هذه الحالات أن يصرحوا بذلك الى مركزية المستحقات غير المدفوعة حتى يمكن استغلالها والتبليغ عن وسطاء ماليين اخرين وقد جاء النظام 01-08 الصادر في 20 جانفي 2008 بمختلف الترتيبات الوقائية المتعلقة بإصدار الشيكات دون رصيد ومكافحتها.⁵

¹. نواصر الطاهر، لحاق عيسى، مرجع سابق، ص 78.

². بوحفص جلاب نعناعة، مرجع سابق، ص 123.

³. طلال عباسي، الهام بوجعدار، دور بنك الجزائر في عصرنة مهام الإشراف في إطار إرساء مبادئ الحوكمة، مجلة العلوم الانسانية، المجلد 20، العدد 02، 2020، ص 402.

⁴. شكوري سيدي محمد، التحرير المالي وأثره على النمو الاقتصادي: دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة ابي بكر بلقايد، تلمسان، 2006/2005، ص 123.

⁵. طلال عباسي، الهام بوجعدار، المرجع نفسه، ص 402.

المطلب الثاني: السوق المصرفية في الجزائر

الفرع الأول: أهمية النظام المصرفي في الاقتصاد الجزائري

1- مكانة القطاع المصرفي الجزائري: حقق القطاع المصرفي الجزائري تطوراً كبيراً خلال السنوات القليلة الماضية، وواكب التطورات الاقتصادية والمالية والنقدية التي شهدتها الجزائر. وعلى الرغم من الإنجازات الكبيرة التي حققتها القطاع المصرفي؛ بحيث يشكل القطاع المصرفي الجزائري نسبة 4.9% فقط من القطاع المصرفي العربي، على الرغم من أن الإقتصاد الجزائري يشكل نسبة 8.4% من الإقتصاد العربي¹. اظهرت البيانات المالية المتوفرة للمصارف العربية في نهاية عام 2015 دخول 43 مصرفاً عاملاً في الدول العربية ضمن أكبر 100 مصرف عاملاً في قارة أفريقيا بحسب رأس المال الاساسي (Tier 1 Capital)، وتقسّم تلك المصارف الى 34 مصرفاً عربياً و 9 شركات تابعة (Subsidiaries) لمصارف اجنبية. وقد احتلت مصر المرتبة الاولى بالنسبة لعدد المصارف التي دخلت اللائحة، وذلك بدخول 18 مصرفاً من مصارفها تلك اللائحة منها (15 مصرفاً عربياً و 03 مصارف تابعة لمصارف اجنبية) بمجموع رأس مال اساسي قدر بـ 13.5 مليار دولار وموجوداتها المجمعة بحوالي 234.5 مليار دولار، في حين جاءت كل من المغرب وتونس في الرتبة الثانية والثالثة على الترتيب، كما تضمنت اللائحة المذكورة 05 مصارف عاملة في الجزائر، بمجموع رأس مال اساسي يقدر بـ 2.5 مليار دولار وموجوداتها حوالي 31.1 مليار دولار.² وفي جويلية 2017 اطلقت The Banker تصنيف أكبر 1000 بنك من حيث رأس المال، ولم تسطيع الجزائر ان تكون من ضمنهم.³

2- المساهمة القطاع المصرفي في تكوين الناتج المحلي الاجمالي : يلعب قطاع البنكي دوراً مهماً في تكوين الناتج الوطني الاجمالي بطريقة مباشرة من خلال مخرجاته التي تصب مباشرة في النشاط الاقتصادي وبطريقة غير مباشرة باعتباره وسيط في كثير من العمليات ؛ بحيث عرفت إجمالي أصول الجهاز المصرفي نمواً معتبراً خلال الفترة 2000-2017؛ بحيث تضاعفت باكثر من 5 مرة، من 2441.6 مليار دينار سنة 2000 الى 14098.4 مليار دينار سنة 2017. وبالتالي فقد تطورت نسبة إجمالي أصول الجهاز المصرفي والمؤسسات المالية إلى إجمالي الناتج المحلي من 59.5% سنة 2000 إلى 74.9% سنة 2017. كما تطورت نسبة إجمالي الودائع (بما في ذلك ودائع قطاع المحروقات) إلى الناتج الوطني الاجمالي من 34.17% سنة 2000 إلى 54.11% سنة 2017.

¹. اتحاد المصارف العربية، القطاع المصرفي الجزائري: تحديث وتطوير مستمران: متوفر على الموقع الالكتروني:

<http://uabonline.org/wp-content/uploads/2020/06/القطاع-المصرفي-الجزائري-pdf> [23/08/2018]

². اتحاد المصارف العربية، المصارف العربية ضمن أكبر 100 مصرف في افريقيا، توفر على الموقع الالكتروني:

<http://uabonline.org/ar/100-مصرف-عربي> [23/08/2018]

³. طلحاوي فاطمة الزهراء، مدياني محمد، مرجع سابق، ص 87.

وأخيرا تطورت نسبة اجمالي القروض قروض المصارف والمؤسسات المالية للاقتصاد (قروض للمقيمين وخارج القروض المعاد شراؤها من طرف الخزينة العمومية) الى الناتج الوطني الاجمالي من 24.24 % سنة 2000 الى 46.95 % سنة 2017.

الفرع الثاني: دور البنوك الجزائرية في عملية التمويل

يعرف التمويل على انه مختلف العمليات التي تمكن المؤسسة من الحصول على الاموال اللازمة لتمويل نشاطها سواء كان من مصادر داخلية او خارجية، وقد عرفه " Dougallet Gutman " بأنه الفعالية المتعلقة بتخطيط وتجهيز الاموال ورقابتها وادارتها في المؤسسة¹. ورغم اختلاف مصادر التمويل وتطورها (الاموال الخاصة، الاقتراض من أسواق وأس المال.....)، إلا أن البنوك لا تزال تلعب دورا اساسيا في عملية التمويل مختلف الأنشطة الاقتصادية، ويتوقف ذلك على مدى نجاعتها وكفاءتها في تعبئة الادخارات ومنح الائتمان (القروض) .يمثل الجدول التالي أهم بنود ميزانيات المصارف الجزائرية، بما فيها حجم الودائع والقروض، كما يلي:

الجدول رقم (21) توزيع بعض بنود ميزانيات المصارف الجزائرية خلال الفترة 2000-2017 (الوحدة:مليار دينار)

الاصول	القروض	الودائع	راسمال او مخصصات	السنة	الاصول	القروض	الودائع	راسمال او مخصصات
2441.6*	993.05*	1441.8*	103.84*	2009	7 327,3	3085.2	4731.8	302
2793.1	1077.7	1475.3	121.2	2010	7 988,7	3266.5	5287.9	318.2
3323.7	1266	2063.4	131	2011	9 002,4	3724.63	6316.5	369.7
3534.4	1379.5	2373.8	137.8	2012	9 654,4	4296.32	6760.4	372.7
3893,0	1534.4	2637.7	141.7	2013	10320,0	5154.49	8787.4	396.7
4 209,8	1779	2886.2	151.8	2014	11976.4	6502.85	9117.5	396.7
5 228,9	1904.1	3481.6	161.3	2015	12508.7	7245.6	9200.7	449.7
6 510,8	2203.8	4382.5	170.8	2016	12881.0	7908.04	9080	520.7
7 287,2	2614	4937.9	183.9	2017	14098.4	8860.14	10232.2	525.7

المصدر: بالاعتماد على النشرات الاحصائية لبنك الجزائر على الموقع الالكتروني:

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_45a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_45a.pdf) [15/16/2019]

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_25a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_25a.pdf)[15/16/2019]

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_09a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_09a.pdf)[15/16/2019]

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_02a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_02a.pdf)[15/16/2019]

*Ishaq Hasini, Khadra Dahou, **The evolution of algerian banking system**, Management Dynamics in the Knowledge Economy, Vol 06, 2018, p158

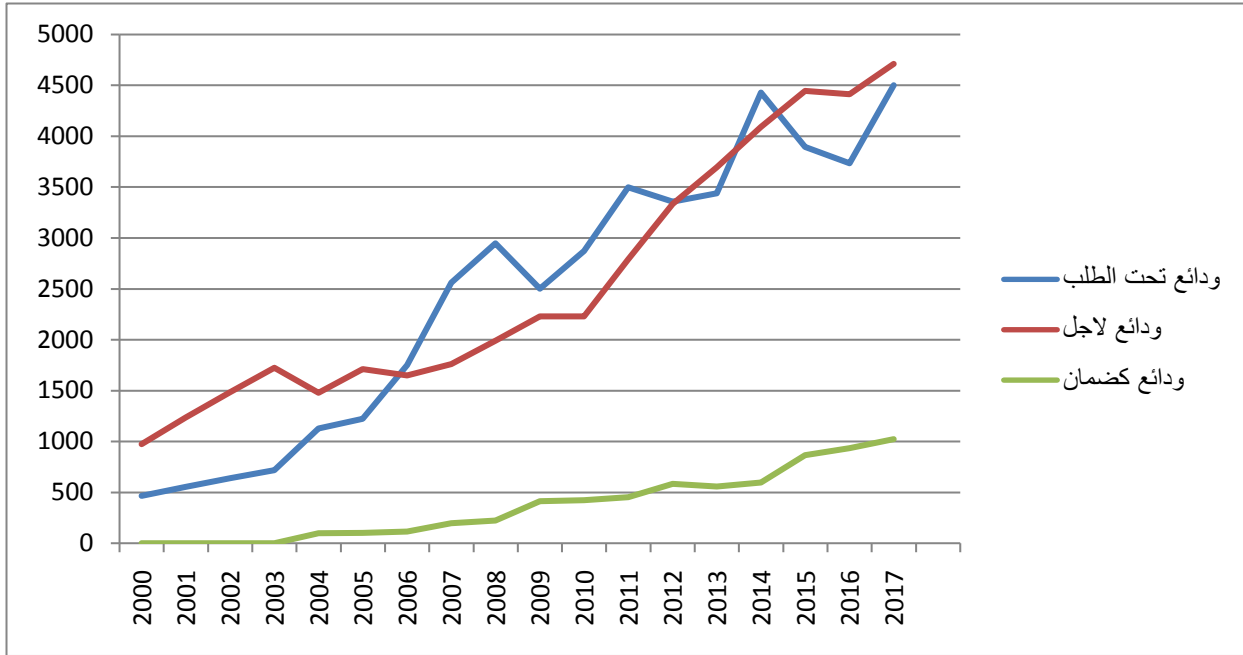
¹. حسن سمير عشيش، التحليل الائتماني، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، ط01، عمان، 2010، ص119.

من خلال الجدول أعلاه يتبين أنه خلال فترة الدراسة الممتدة من 2000 حتى 2017 حجم الودائع في النظام المصرفي أكبر من حجم القروض؛ بحيث عرف حجم الودائع تطورا معتبرا من 1441.8 مليار دينار سنة 2000 الى 10232.2 مليار دينار سنة 2017؛ أي تضاعف بأكثر من 7 مرة، وقد بلغ متوسط معدل الزيادة في الودائع ككل 33.86%، في حين تضاعف حجم القروض المقدمة للاقتصاد من 993.05 مليار دينار سنة 2000 الى 8860.14 مليار دينار سنة 2017؛ تضاعف بأكثر من 8 مرة.

1- تطور حجم الودائع البنكية: تضاعف حجم الودائع تحت الطلب بنسبة 47.9% خلال الفترة 2000-2017، وبنسبة اقل للودائع الجارية بحيث لم تتجاوز 21.3%، في حين بلغ متوسط معدل الزيادة في الودائع كضمان خلال الفترة 2004-2017 ما يقارب 52.06%.

الشكل رقم: (14) تطور حجم الموارد المجمعة لدى المصارف الجزائرية خلال الفترة 2000-2017 (الوحدة:

مليار دينار



المصدر: بالاعتماد على النشرات الإحصائية لبنك الجزائر على الموقع الإلكتروني:

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_45a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_45a.pdf)[15/16/2019]

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_25a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_25a.pdf)[15/16/2019]

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_09a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_09a.pdf)[15/16/2019]

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_02a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_02a.pdf)[15/16/2019]

من خلال الشكل أعلاه نلاحظ أن هناك تطور مستمر في حجم الموارد المجمعة بجميع أشكالها (وودائع تحت الطلب، وودائع لاجل والودائع كضمان) خلال الفترة 2000-2017، كما يلاحظ ان هناك تذبذب في نمو حجم الودائع تحت الطلب والودائع لاجل بحيث تضاعف حجم الودائع لاجل بـ 1.46 مرة من حجم الودائع تحت الطلب خلال الفترة 2000-2005، ثم عرفت الفترة 2006-2012 تطور في حجم الودائع تحت الطلب يفوق

التطور في حجم الودائع لاجل، بحيث تضاعف حجم الودائع تحت الطلب بـ 1.2 مرة أكبر من حجم الودائع لاجل، أما الفترة 2013-2017 فعرفت تذبذب في تطور حجم الودائع (لأجل وتحت الطلب)، عرفت الودائع كضمان نمو متزايد في حجمها اعتبارا من سنة 2004 الى سنة 2017 بحيث تضاعفت بحوالي 4.6 مرة.

- إستأثرت البنوك العمومية بالحصة الأكبر من مجموع الموارد المجمعة طيلة الفترة من 2000-2017 بمعدل 90.3 %؛ بحيث حصلت على أكبر حصة سنة 2000 بمعدل 94.8%، أما أدنى حصة لها فكانت سنة 2017 بمعدل 85.5%.

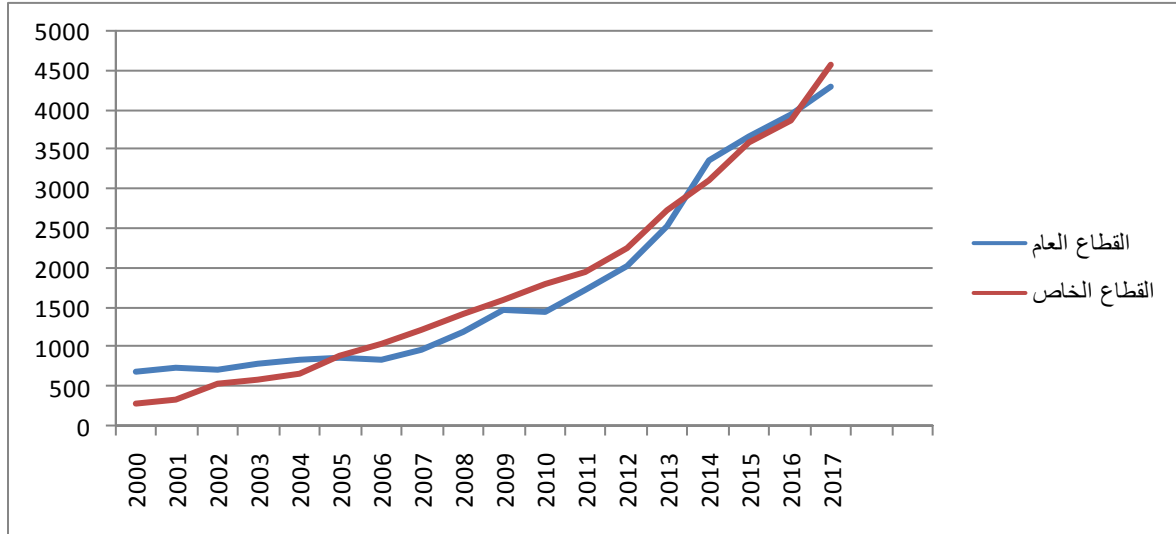
- بلغت حصة البنوك العمومية من الودائع تحت الطلب خلال الفترة 2000-2017 حوالي 88.03 %؛ بحيث تحصلت على أكبر حصة سنة 2000 بمعدل 93.74%، أما أدنى حصة لها فكانت خلال سنة 2016 بمعدل 82 %.

- بلغت حصة البنوك العمومية من الودائع لاجل خلال الفترة 2000-2017 حوالي 93.77 %؛ بحيث بلغت أكبر حصة 98.29 % سنة 2000، أما أدنى حصة لها فكانت سنة 2017 بمعدل 89.90%.

- فيما يخص مصادر الودائع: بالنسبة للودائع تحت الطلب، فالمصدر الأساسي لها هو القطاع العمومي والمتمثل في المؤسسات والهيئات العمومية وبمحصلة أقل لصالح المؤسسات الخاصة، أما بالنسبة للودائع لاجل، فالمصدر الرئيسي هو القطاع الخاص والمتمثل خاصة في ودائع الاسر والجمعيات .

2- تطور حجم الإئتمان: تضاعفت القروض المقدمة للقطاع العام بأكثر من 6 مرة (من 701.812 سنة 2000 الى 4311.8 سنة 2017)، أما بالنسبة للقروض المقدمة للقطاع الخاص فتضاعفت من 291.24 مليار دينار سنة 2000 الى 4566.1 مليار دينار سنة 2017 أي تضاعفت بأكثر من 15 مرة. والشكل الموالي يوضح تطور حجم القروض في الجزائر:

الشكل رقم (15) : تطور حجم القروض حسب وجهتها (القطاع العام/ القطاع الخاص) (الوحدة: مليار دينار)



المصدر: بالاعتماد على النشرات الإحصائية لبنك الجزائر على الموقع الإلكتروني:

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_45a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_45a.pdf)[15/16/2019]

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_25a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_25a.pdf)[15/16/2019]

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_09a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_09a.pdf)[15/16/2019]

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_02a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_02a.pdf)[15/16/2019]

من خلال الشكل أعلاه يتبين أن تطور حجم القروض حسب وجهتها (القطاع العام او الخاص) خلال الفترة 2000- 2017 عرف تذبذبا؛ بحيث انه قبل سنة 2005 كان حجم القروض الموجهة للقطاع العام أكبر من حجم القروض الموجهة للقطاع الخاص، ثم اتجه التطور في حجم القروض لصالح القطاع الخاص مقابل القطاع العام من 2005- 2015، ويفسر ذلك بجدية الاهتمام بالقطاع الخاص وفائض السيولة الذي يميز خزانة المصارف العمومية، وكذلك توجهات الدولة آنذاك إلى تشجيع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وإنشاء صناديق ضمان القروض،¹ ثم تحول اتجاه تطور حجم القروض لصالح القطاع العام.

- إن حجم القروض المقدمة من طرف البنوك العمومية للقطاع العام أكبر منها بالنسبة للقطاع الخاص، وقد تضاعف تطور حجم الائتمان الممنوح من طرف البنوك العمومية للقطاع العام بحوالي 6 مرات حيث انتقل من 701 مليار دينار سنة 2000 الى 4302.3 مليار سنة 2017، كما تضاعفت تطور حجم القروض المقدمة للقطاع الخاص بأكثر من 12 مرة وانتقل من 264.872 مليار دينار سنة 2001 الى 3401.7 مليار دينار سنة 2017

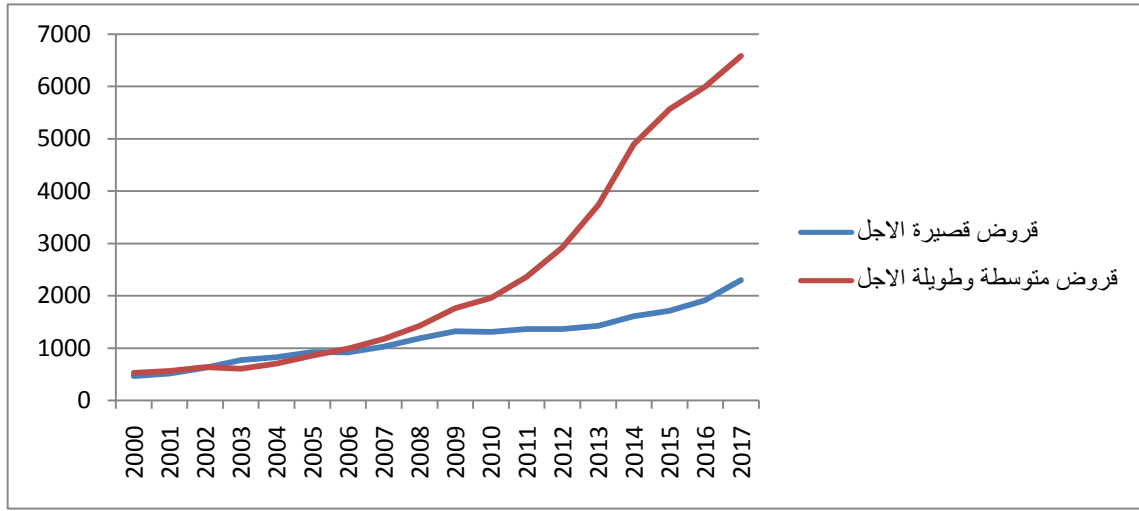
- كما أن نصيب البنوك الخاصة أكبر من حيث مجموع القروض الممنوحة للقطاع الخاص هي أكبر من تلك الممنوحة للقطاع العام؛ بحيث تضاعف حجم القروض الممنوحة للقطاع الخاص بأكثر من 44 مرة؛ بحيث انتقل من

¹. زينب طورش، ناجي بن حسين، مرجع سابق، ص 400.

26.36 مليار دينار سنة 2000 الى 1164 مليار دينار سنة 2017، كما تضاعف حجم الائتمان المقدم للقطاع بحوالي 9 مرة (من 0 مليار دينار سنة 2000 الى 9.5 مليار دينار سنة 2017).

* تضاعفت القروض القصيرة الاجل بأكثر من 4 مرة وانتقلت من 467 مليار دينار سنة 2000 الى 2298 مليار دينار سنة 2017، في حين تضاعفت القروض المتوسطة وطويلة الاجل أكثر من 11 مرة (من 526.7 مليار دينار سنة 2000 الى 5993.6 مليار دينار سنة 2017، ويمكن توضيح ذلك من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (16): تطور القروض حسب تاريخ استحقاقها (الوحدة: مليار دينار)



المصدر: بالاعتماد على النشرات الإحصائية لبنك الجزائر على الموقع الإلكتروني:

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_45a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_45a.pdf)[15/16/2019]

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_25a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_25a.pdf)[15/16/2019]

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_09a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_09a.pdf)[15/16/2019]

[http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_02a.pdf](http://www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_02a.pdf)[15/16/2019]

من خلال الشكل اعلاه يتبين ان الاقتصاد الجزائري يعتمد بصفة رئيسية على القروض المتوسطة وطويلة الاجل في تمويل الاقتصاد، كما نلاحظ ان هناك نموا متوازنا في حجم القروض (المتوسطة وطويلة الاجل و القروض متوسطة الاجل) خلال الفترة 2000-2006، ثم هناك نمو متزايد في حجم القروض متوسطة وطويلة الاجل مقارنة بالقروض قصيرة الاجل.

- تضاعف حجم القروض المتوسطة و طويلة الاجل الممنوحة من طرف البنوك العمومية بأكثر من 11 مرة وانتقلت من 554.5 مليار دينار سنة 2001 الى 6120.3 مليار دينار سنة 2017، كما تضاعف حجم القروض قصيرة الاجل بأكثر من 3 مرة؛ بحيث إنتقل من 478.4 مليار دينار سنة 2000 إلى 1583.7 مليار دينار سنة 2017 .

- كما تضاعف حجم القروض المتوسطة وطويلة الاجل المقدمة من طرف البنوك الخاصة بأكثر من 46 مرة وانتقلت من 9.82 مليار دينار سنة 2001 الى 459.6 مليار دينار سنة 2017، كما تضاعف حجم القروض

قصيرة الاجل بأكثر من 20 مرة وانتقلت من 34.86 مليار دينار سنة 2001 إلى 714.3 مليار دينار سنة 2017 .

- القروض الموجهة للقطاع العمومي مكونة أساسا من قروض مباشرة و صادرة من طرف البنوك العمومية بصفة خاصة، بحيث تضاعفت هذه القروض بأكثر من 5 مرة؛ بحيث تطور من 791.495 مليار دينار سنة 2003 إلى 4154 مليار دينار سنة 2017. أما نصيب البنوك الخاصة فكان ضئيل جدا ؛ بحيث إنتقل من 7.235 مليار دينار سنة 2004 وينعدم هذا التمويل ابتداء من سنة 2006 حتى سنة 2017 .

- تقوم البنوك العمومية والخاصة بتقديم القروض الموجهة للقطاع الخاص ، والتي كان معظمها هي الاخرى في شكل قروض مباشرة؛ بحيث تضاعف حجم هذه القروض المقدمة من طرف البنوك العمومية بأكثر من 6 مرة من 487.740 مليار دينار سنة 2003 إلى 3400.4 مليار دينار سنة 2017، في حين تضاعف حجم هذه القروض المقدمة من طرف البنوك الخاصة بأكثر من 8 مرة، وانتقل من 131.121 مليار دينار سنة 2005 إلى 1164.4 مليار دينار سنة 2017.

المطلب الثالث: مجهودات الجزائر في تعزيز تنافسية القطاع المصرفي

الفرع الاول: القيام بالوظائف الحديثة للمصارف التجارية

1-التسديد والتوريق: تم تناول نشاط التوريق في الجزائر في القانون رقم 05-06 المؤرخ في 20 فيفري 2006، والمتضمن توثيق القروض الرهينة، وقد جاء هذا القانون لسد الفراغ في مجال نظام التوريق في الجزائر، وكذا عصنة منظومتها التشريعية في المجال المالي وتكييفها مع السياق الدولي.¹ بعد صدور هذا القانون اصبحت شركة إعادة التمويل الرهني تمول البنوك بالطريقتين التاليتين:²

✓ **إعادة التمويل مع حق الرجوع :** حسب هذه الطريقة فإنه بإمكان الوسيط المعتمد الحصول على المبالغ المطلوبة لإعادة تمويل القروض التي قدمها في إطار تمويل السكن في حدود 80 % من الضمانات المقدمة لذلك، إلا أن القروض تبقى ضمن موجودات الوسيط المعتمد ويتحمل هذا الأخير جميع الأخطار المتعلقة بالقروض الممنوحة في إطار تمويل السكن، كما تبقى جميع الرهونات العقارية والتأمينات مسجلة بإسم الوسيط المعتمد.

✓ **إعادة التمويل دون حق الرجوع :** بإمكان الوسيط المعتمد الحصول على المبالغ المطلوبة في إطار إعادة تمويل للمحافظ العقارية التي تم تمويلها في إطار القروض السكنية، لكن بعد اتمام تحويل جميع الرهونات والضمانات الأخرى بإسم شركة إعادة التمويل الرهني، أي عكس ما هو عليه في الطريقة الأولى، وتتحمل بمقتضى ذلك شركة إعادة التمويل الرهني جميع الاخطار المتعلقة بالديون.

2-خدمات التمويل التأجيري: ظهر عقد الايجار التمويلي من خلال قانون النقد والقرض رقم 90-10؛ حيث جاء في الفقرة الثانية من المادة 112، ويعتبر بمثابة عمليات قرض، عمليات الايجار المقرونة بحق الشراء ولا سيما عمليات الاقتراض مع الايجار. إلا أنه لم يطبق هذه التقنية من طرف البنوك التجارية الجزائرية إلى غاية صدور الأمر 09/96 المؤرخ في 10/01/1996 الذي يعتبر الايجار التمويلي عملية تجارية ومالية، وتشجيعا على توجيه المتعاملين الاقتصاديين للجوء إلى هذه الصيغة التمويلية لتكوين أصول ثابتة ثم اصدار النص التنظيمي رقم 06/96 المؤرخ في: 03/07/1996، والأمر 07/96 المؤرخ في 22/10/1996، المحددين لكيفية تكوين مؤسسات الإيجار التمويلي إنشاء تطبيقها لهذه الصيغة التمويلية.³ عرفت الفترة 1997-2000 اقتصار ممارسة التمويل التأجيري على الشركة الجزائرية للإيجار المالي SALEM وبنك البركة الجزائري إلى غاية 2001 حيث دخلت شركة SOFINANCE نشاط التمويل التأجيري، وفي عام 2002 دخلت الشركة العربية للايجار المالي

¹. عمار بوطكوك، دور التوريق في نشاط البنك- حالة بنك التنمية المحلية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، الجزائر، 2007، ص 104.

². عمر طالب، إعادة التمويل الرهني وأثره على المنظومة المالية والمصرفية في الجزائر، مجلة الأكاديمية العربية في الدنمارك، العدد 2، 2007 ص 20.

³. بودالي مخطار، تقييم سوق الايجار التمويلي في الجزائر خلال الفترة 2007-2013، مجلة البشائر الاقتصادية، العدد 03، 2016، ص 114.

ALC ثم تلتها الشركة العامة الجزائرية SGA، وفي عام 2006 دخول الشركة المغربية الجزائرية للإيجار المالي MLA، غير أنه تم أنسحاب شركة SALEM من السوق الجزائري وهذا لصدور قرار تصفية الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي التي تعتبر أحد فروعها في 14 سبتمبر 2008، ولكن عرفت نفس الفترة دخول بنك ثالث هو بنك الفلاحة والتنمية الريفية بحيث أوكلت له مهمة التكفل بعمليات التمويل التأجيري في ميدان القطاع الفلاحي بناء على إتفاق بينه وبين وزارة الفلاحة والتنمية الريفية، وفي عام 2009 عرف ميلاد الشركة الوطنية للإيجار المالي SNL وقيام كل من بنكي : BNP PARIBAS و NATEXIS بعمليات التمويل التأجيري. كما عرفت 2010 زيادة متعامل جديد والمتمثل في شركة إعادة التمويل الرهني SRH ثم إلتحاق شركتين اخرايتين في 2012 وهما: إيجار الجزائر ILA و الجزائر إيجار EDI ليصبح العدد الإجمالي 12 ممارس لنشاط التمويل التأجيري.¹

الفرع الثاني: اعتماد انظمة ووسائل الصيرفة الالكترونية الحديثة

إن نظام سويفت هو من أقدم الانظمة الآلية ظهورا، وقد ظهر في سنة 1977، وقد عرف إنضمام الولايات المتحدة الأمريكية والعديد من البلدان الأوربية بالإضافة إلى اسرائيل ووافقت على استعمال شبكة سويفت من أجل تنفيذ معاملاتها الدولية والقدرة على التبادل الرسائل المالية، ولم يكن الأمر كذلك مع جل البلدان الإسلامية. ففي الجزائر تم رفض المشروع عند إقتراحه لأول مرة في سنة 1977 لأسباب سياسية، وبعد مرور وقت من الزمن أدركت هذه البلدان، بما فيها الجزائر، بأن شبكة سويفت تضمن سرية المعاملات من خلال المعالجة الآلية للرسائل المنتقلة بين البنوك، وبدأت الجزائر بإستعماله بصورة رسمية في 31 ديسمبر 1991، دون التخلي عن استعمال التلكس، وأقتصر الأمر في البداية على بنك الجزائر والبنك الخارجي الجزائري، ثم بدأت شبكته تتوسع في الجزائر لتشمل معظم البنوك.² أما الانظمة الحديثة التي تتمحور عليها معظم العمليات المالية في الجزائر فتمركز حول نظامين اساسيين هما:

أ- نظام التسوية الاجمالية الفورية (ARTS): دخل نظام الدفع الاجمالي الفوري للمبالغ الكبيرة والمدفوعات المستعجلة المسمى " ARTS " قيد التشغيل في فيفري 2006، وتم الاشارة اليه من خلال نص المادة 02 من النظام رقم 04-05 المتعلق بنظام التسوية الإجمالية الفورية للمبالغ الكبيرة والدفع المستعجل³، ويعتبر قاعدة عصرنة أنظمة الدفع وبزيادة وتيرة تشغيلية تدريجية، وقد أثر إيجابيا على إدارة خزينة البنوك، وهو نظام خاص بكل المدفوعات ما بين البنوك التي تعادل أو تفوق واحد مليون دينار والمدفوعات المستعجلة، وتمثل هذه المدفوعات أيضا في التحويلات لحساب البنوك والمؤسسات المالية ومركز الصكوك البريدية، المشاركة في النظام وكذا التحويلات

¹ زودة عمار، التمويل التأجيري في الجزائر: واقع ومتطلبات تطويره، مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، المجلد 05، العدد 01، 2018، ص 170.

² زروبي مصطفى، حنك سعيدة، دوافع استعمال شبكة سويفت " SWIFT " في المعاملات الدولية، مجلة الإقتصاد والاحصاء التطبيقي، المجلد 10، العدد 02، 2013، ص 171.

³ مسيردي سيد احمد، محاضرات في القانون البنكي: متوفر على الموقع الإلكتروني:

لحساب زبائنها.¹ تشير تقارير بنك الجزائر خلال الفترة 2006-2017 إلى نمو متزايد في عدد العمليات ؛ بحيث تطورت من 142373 عملية سنة 2006 إلى 339227 عملية سنة 2017. أما من حيث قيمة العمليات فنلاحظ أن هناك تزايد في قيمة العمليات من 750.6 مليار دينار سنة 2006 إلى غاية سنة 2011 بقيمة 680123 مليار دينار، ثم انخفضت قيمة العمليات من 535234 سنة 2012 إلى 99896.3 مليار دينار سنة 2017. ويعود التراجع من حيث القيمة يعود غالبا إلى عمليات السياسة النقدية والعمليات من مصرف إلى مصرف. فعلى سبيل المثال يشير تقرير بنك الجزائر 2017 إلى أن النظام عاجل مايعادل 339227 عملية بمبلغ إجمالي قدره 99896.3 مليار دينار مقابل 328404 عملية بمبلغ قدره 201692.3 مليار دينار جزائري في 2016، أي بارتفاع من حيث الحجم قدره 3.3 %، وبترجع معتبر قدره 50.5 % من حيث القيمة ؛ بحيث تقلصت بجدة عمليات السياسة النقدية لتبلغ إجمالي قدره 18618.4 مليار دينار أي بانخفاض قدره 85.5 % عن سنة 2016.²

ب- عمليات المقاصة الالكترونية: حدد النظام رقم 06-05 الصادر بتاريخ 15 ديسمبر 2005، وكان هدفه الاساسي يتمثل في تسوية المعاملات ومعالجتها ما بين البنوك والمؤسسات المالية بصورة آلية تحت إشراف البنك المركزي.³ وقد دخل حيز التنفيذ في 15 ماي 2006، ويعتبر كنظام للدفع الشامل أو نظام الدفع للمبالغ الصغيرة، ويهدف هذا النظام إلى وضع نظام مقاصة خاص بأوامر الدفع الخاصة بالجمهور العريض، وهو يسمح بتبادل كل وسائل الدفع ؛ حيث بدأ تشغيل النظام بمقاصة الشيكات وأدخلت الوسائل الأخرى تدريجيا، وتتدخل الهيئات التالية في تسييره وهي: بنك الجزائر، البنوك التجارية، بريد الجزائر، الخزينة العمومية.⁴ وتشير تقارير بنك الجزائر للفترة 2006-2017 بأن هناك تطورا متزايدا في عدد العمليات التي تم تنفيذها عن طريق آلية المقاصة الالكترونية ؛ بحيث تطور عدد هذه العمليات من 0.477 مليون عملية سنة 2006 إلى أكثر من مليون عملية 22.946 سنة 2017 أي زيادة بأكثر من 48 مرة، كما ان هناك تطور متزايد في قيمة العمليات من 5454.188 مليار دينار سنة 2007 الى 18753.188 مليار دينار سنة 2017.

¹. سهيلة بن دريس، محمد حمو، واقع الصيرفة الإلكترونية في البنوك الجزائرية وافاق تطويرها، مجلة الريادة لاقتصاديات الأعمال، المجلد 06، العدد 02، 2020، ص 403.

². تقرير بنك الجزائر، التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، الجزائر، 2017، ص 91.

³. كون فتيحة، نظام المقاصة الإلكترونية كآلية لتطوير وتحديث وسائل الدفع بالجزائر، المجلة الجزائرية للإقتصاد والمالية، العدد 07، 2017، ص 379.

⁴. كون فتيحة، مرجع نفسه، ص 381.

يمكن تفسير هذا التطور بإرتفاع إستخدام وسائل الدفع الالكترونية من جهة وإرتفاع عدد المصارف والمؤسسات المالية؛ بحيث انتقل عدد البنوك والمؤسسات المالية من 24 مصرف ومؤسسة مالية في سنة 2006 الى 29 بنك تجاري ومؤسسة مالية خلال سنة 2017.¹

ج- الصيرفة على خط الجزائر: سعت الجزائر إلى خلق نظام جديد يتمثل في الصيرفة على الخط، فكانت "الجزائر للخدمات المصرفية الإلكترونية" هذه الشركة نتجت عن اتفاق شراكة مابين المجموعة الفرنسية "DIAGRAMDI" الرائدة في مجال البرمجيات المتعلقة بالصيرفة الالكترونية وثلاث مؤسسات جزائرية، وهي: MAGACTMULTIMEDIA و SOFTENGINEERING و CERIST، لتنشأ شركة للخدمات المصرفية الجزائرية (E-ALGERIABANKING SERVICES)، و في جانفي 2004 لتقدم خدماتها المتعلقة بالبنوك عن بعد وتسيير أمن تبادل البيانات المالية للبنوك والمؤسسات المالية. في البداية ركزت على عصرنة وتطوير الخدمات البنكية وأنظمة الدفع الالكترونية، وفي أنشئت هذه الشركة من أجل تلبية احتياجات المؤسسات المالية بإقتراح برمجيات تقدم خدمات عن طريق البرمجيات المتعددة وذلك من خلال تبسيط وتأمين المبادلات الالكترونية.²

د- بطاقة الائتمان: ظهرت البطاقات البنكية في الجزائر وفق التعليم رقم 64-94 المؤرخة في 1994/09/28 والمتعلقة بتنميط البطاقات البنكية³، ظهرت بطاقات السحب لأول مرة في الجزائر سنة 1994، وكان صاحب المبادرة هو بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR)، لكن إستعمالها كان مقتصرًا على بعض الوكالات الخاصة بهذا البنك. بعدما أصدر نفس البنك في سنة 1996 بطاقة زيب زاب (ZIP ZAP).⁴ كما قام المشرع الجزائري بتعريف وسائل الدفع في قانون النقد والقرض من خلال المادة 69 منه، ويعتبر القانون 03-15 المتضمن الموافقة على الامر 03-11 المتعلق بالنقد والقرض أول قانون جزائري تضمن التعامل الالكتروني الحديث في القطاع المصرفي.⁵

هـ- الصرافات الآلية: بدأ إدخال آلات السحب الآلي بالجزائر ابتداء من سنة 1997، وفي عام 1998 تم وضع 40 موزع أوتوماتيكي على مستوى 03 هيئات مالية تشمل: BEA، CCP، BADR. وفي بداية سنة 1999 تم وضع 86 جهاز DAB في الخدمة على مستوى وكالات: CPA، CNEP ومع نهاية 2009 تم تعميم

¹. كون فتيحة، مرجع نفسه، ص 385.

². سهيلة بن دريس، محمد حمو، مرجع سابق، ص 405.

³. صالح صابري مولاي خثير، فتحي بن لدغم، واقع الإصلاحات المصرفية والصيرفة الالكترونية في ظل بيئة مؤسساتية جزائرية متغيرة، مجلة دفاتر إقتصادية، العدد 16، 2018، ص 332.

⁴. طافر زهير، بوترفاس الهاشمي، واقع بطاقات الائتمان في الجزائر، متوفر على الموقع الالكتروني:

<http://www.elbassair.net> [15/10/2019]

⁵. أوجاني جمال، النظام القانوني لبطاقة الائتمان، رسالة ماجستير، غير منشورة، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة 08 ماي 1945، قالمة، 2016/2015، ص 30.

ماكينات الصراف الآلي عبر كبريات المتاجر والمناطق الأهلة بالسكان ليصل عدد الاجهزة إلى 250 جهاز موزعة عبر كبريات المدن الجزائرية.¹

الفرع الثالث: اعتماد أدوات الصيرفة الاسلامية

تستند الصيرفة الاسلامية في الجزائر الى عمل ثلاثة مؤسسات مالية إسلامية عربية: بنك البركة الجزائري، المؤسسة العربية المصرفية، بنك السلام. وقد درس بنك الجزائر مجموعة من الاقتراحات تحضيراً للسماح للمصارف والمؤسسات المالية بفتح نوافذ خاصة بالتويل الاسلامي لتساهم في زيادة الادخار المحلي، وفي توفير التمويل اللازم للقطاع الفلاحي وللمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يعتبر النظام 02/18 الصادر بتاريخ 04 نوفمبر 2019 والمتضمن قواعد ممارسة العمليات المصرفية المتعلقة بالصيرفة التشاركية من طرف المصارف والمؤسسات المالية أول إطار قانوني تنظيمي خاص بالمعاملات المصرفية المتوافقة مع ضوابط الشريعة الاسلامية، غير أن هذا القانون شابه بعض الغموض، وهذا ماسرع بصدور الأمر 02/20 بداية مع سنة 2020 هدفه تحديد القواعد المطبقة على المنتجات المسماة " بالتشاركية " التي لا يترتب عنها تحصيل أو تسديد فوائد، كما يهدف الى تحديد شروط الترخيص المسبق من طرق بنك الجزائر للمصارف والمؤسسات المالية المعتمدة للقيام بالعمليات المتعلقة بالصيرفة التشاركية.²

ولإزالة اللبس الذي قد يرتبط بمصطلح الصيرفة التشاركية، فقد عرفت المادة الثانية من القانون العمليات المصرفية المتعلقة بالصيرفة التشاركية على أنها العمليات التي تقوم بها المصارف والمؤسسات المالية التي تندرج ضمن فئات العمليات المذكورة في المواد 66 إلى 69 من الأمر 11 – 03 والمتمثلة في عمليات تلقي الأموال وعمليات توظيف الأموال وعمليات التمويل والاستثمار التي لا يترتب عنها تحصيل أو تسديد الفوائد، وتخص هذه العمليات على الخصوص: المراجعة، المشاركة، المضاربة، الإجارة، الاستصناع، السلم والودائع في حسابات الاستثمار.³

¹. مريم ماطي، البنك المركزي وادارة السياسة النقدية في ظل الاقتصاد الرقمي، اطروحة دكتوراه علوم، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2016/2017، ص 232.

². عبد الكريم أحمد قندوز، الصناعة المالية الاسلامية بدول المغرب العربي: الواقع والتحديات والافاق دراسات معهد التدريب وبناء القدرات، العدد 1، صندوق النقد العربي، 2020، ص 29.

³. عبد الكريم أحمد قندوز، المرجع نفسه، ص 30.

المطلب الثالث: مؤشرات تنافسية القطاع المصرفي الجزائري

الفرع الاول: تنافسية الاقتصاد الجزائري حسب المؤشرات المؤسسية

حسب تقرير مؤشر التنافسية العالمي إحتلت الجزائر سنة 2017 المرتبة 86 من بين 137 دولة في المؤشر الكلي للتنافسية بقيمة 4.07 (حسب تقرير التنافسية العالمي للفترة 2017-2018)، أي تقدمت برتبة واحدة عن سنة 2016، أما ترتيبها ضمن مجموعة دول الشرق الاوسط وشمال افريقيا فقد احتلت الجزائر المرتبة 11 بعد المملكة المغربية (المرتبة 71 عالميا، وبلغت قيمة المؤشر 4.24) متبوعة بالجمهورية التونسية (احتلت المرتبة 95 عالميا، قيمة المؤشر 3.93)، وفي مايلي موقع الجزائر في الترتيب العالمي للتنافسية كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (22): ترتيب الجزائر حسب مؤشر التنافسية العالمي خلال الفترة 2000-2017

السنة	مرحلة التنمية	الترتيب	عدد الدول	السنة	مرحلة التنمية	الترتيب	عدد الدول
2000	/	/	/	2009	م.إ.1	83	133
2001	/	/	/	2010	م.إ.1	86	139
2002	/	/	/	2011	م.إ.1	87	142
2003	م 2	74	102	2012	م.إ.1	110	144
2004	م 2	71	104	2013	م.إ.1	100	148
2005	م 2	78	117	2014	م.إ.1	79	144
2006	م 2	76	125	2015	م.إ.1	87	140
2007	م 2	81	131	2016	م.إ.1	87	138
2008	م 2	99	134	2017	م.إ.1	86	137

Source: World Economic Forum, **Global competitiveness Report** ; The World Bank, Different Editions. Available on the Website : <http://www.weforum.org>. [12/11/2018]

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن الجزائر خلال الفترة : 2003-2008 تنتمي لفئة الدول التي تنتمي للمرحلة الثانية وذلك بالاعتماد على معدل الناتج الوطني الخام بالنسبة للفرد، أما خلال الفترة: 2009-2017 فالجزائر تنتمي إلى فئة اقتصاديات المرحلة الانتقالية الاولى (م.إ.1).

احتلت الجزائر مراتب متدنية في الترتيب العالمي للتنافسية ؛ بحيث تم إدراجها أول مرة في التقرير العالمي للتنافسية 2003-2004 ، واحتلت المرتبة 74 من بين 102 اقتصاد عالمي، ثم تحسن ترتيبها سنة 2006 إلى 76 من بين 125 دولة (أحسن من ترتيب 39 دولة)، ثم عرفت السنوات المتعاقبة تذبذب في ترتيب الجزائر. - أدنى ترتيب للجزائر في مؤشر التنافسية العالمي كان سنة 2003 بالمرتبة 74 من بين 102 دولة (أعلى ترتيب فقط من 28 دولة متذيلة الترتيب)، وذلك نتيجة احتلالها مراتب متدنية في المركبات الفرعية للمؤشر الاجمالي

(GCI) ؛ بحيث احتلت المرتبة 66 في مؤشر المؤسسات العامة، والمرتبة 96 في مؤشر التكنولوجيا والمرتبة 51 في مؤشر بيئة الاقتصاد الكلي.

أعلى ترتيب للجزائر الذي كان سنة 2014 هو 79 من بين 144 دولة بقيمة 4.08 أي أحسن في الترتيب من 65 دولة مدرجة في تقرير التنافسية. وقد اظهرت المركبات الفرعية للمؤشر القيم التالية:

الجدول رقم (23) : المركبات الرئيسية والفرعية لمؤشر التنافسية العالمي للجزائر خلال سنة 2014

المركبات الرئيسية	الترتيب	النتيجة	المركبات الفرعية	الترتيب	النتيجة
المتطلبات الأساسية	65	4.64	المؤسسات	101	3.43
			البنية التحتية	106	3.12
			بيئة الاقتصاد الكلي	11	6.41
			الصحة والتعليم الابتدائي	81	5.61
معززات الكفاءة	125	3.43	التعليم العالي والتدريب	98	3.69
			كفاءة سوق السلع	136	3.48
			كفاءة سوق العمل	139	3.15
			تطور السوق المالية	137	2.72
			الاستعداد التكنولوجي	129	2.59
الابتكار وعوامل التطور	133	2.91	حجم السوق	47	4.39
			تطور بيئة الاعمال	131	3.23
			الابتكار	128	2.60

Source : World Economic Forum, **Global competitiveness Report, 2014** , pp:16-20

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن الجزائر تحسن ترتيبها في المؤشر العالمي للتنافسية تبعاً للتحسن المحقق في المركب الرئيسي الاول (متطلبات الأساسية) ؛ بحيث حققت المرتبة 65 بنتيجة 4.64، وقد رافق هذا التحسن تحسناً في الركب الفرعي الثالث (بيئة الاقتصاد الكلي) بترتيب 11 وبنتيجة 6.41. وبأهمية أقل المركب الفرعي الرابع (الصحة والتعليم الابتدائي) بترتيب 81 وبنتيجة 5.61. احتلت الجزائر المرتبة 137 من بين 144 دولة في المركب الفرعي لتطور السوق المالية بنتيجة 2.72 وهو مستوى متدني مقارنة بباقي المركبات الفرعية الأخرى لنفس السنة.

الفرع الثاني: تنافسية القطاع المصرفي باستخدام المؤشرات المالية

تعطى بعض النسب المالية المتعلقة بتنافسية القطاع المصرفي الجزائري من خلال الجدول التالي:

1- مؤشر الربحية: إن قيم العائد على الأصول لدى البنوك الجزائرية يمكن توضيحها في الجدول التالي:

الجدول رقم (24): تطور العائد على الأصول في البنوك الجزائرية خلال الفترة 2000-2017

السنة	العائد على الأصول	السنة	العائد على الأصول
2000	10.5	2009	26
2001	10.9	2010	16.7
2002	/	2011	24.7
2003	6.4	2012	23.3
2004	6.2	2013	19
2005	7.8	2014	23.6
2006	18.8	2015	20.34
2007	24.6	2016	18.14
2008	25.2	2017	17.84

Source : International Monetary Fund, **Algeria: Financial System Stability Assessment including Reports on the Observance of Standards and Codes on the following topics: Monetary and Financial Policy Transparency and Banking Supervision**, IMF Country Report No 4/138 , Washington D.C. p 27.

من الجدول أعلاه يتبين هناك تذبذب في هذا المؤشر خلال فترة الدراسة ؛ بحيث سجل هذا المعدل 10.05 و 10.9 خلال سنتي 2000 و 2001 أي نوع من الثبات، في حين تراجع هذا المعدل خلال الفترة من: 2002-2005 إلى أقل من 10%، ثم عرفت الفترات اللاحقة من 2007-2015 تحسنا ملحوظا بحيث تعدى هذا المؤشر 20%، لينخفض هذا المؤشر الى دون 20%، خلال السنتين: 2016 و 2017.

تجدر الإشارة إلى أن ربحية البنوك الجزائرية تتأثر بعدة عوامل، أهمها دورة الاعمال وإدارة المخاطر ودرجة المنافسة في القطاع المالي والمصرفي وتكاليف التشغيل. وبالنظر لربحية البنوك الجزائرية من خلال احتساب الهامش بين أسعار الفائدة على القروض والودائع، والذي يعكس درجة كفاءة القطاع المصرفي، والذي يتقلص كلما زادت المنافسة في القطاع، يلاحظ أن هامش أسعار الفائدة كبير مما يعكس درجة المنافسة المنخفضة جدا خاصة من منظور العدد القليل للبنوك العاملة في الجزائر.¹ علما أن الهامش المصرفي في الدول المستقرة يتراوح ما بين 03 و 04% ويكشف ذلك عن ارتفاع المصاريف الادارية والعمومية لمعظم البنوك، وهو ما يزيد الاعباء على المستثمرين والقطاعات الاقتصادية وجمهور المستهلكين.²

¹. بوبكر مصطفى، سفير محمد، خلق وتقييم الميزة التنافسية في القطاع المصرفي الجزائري، مجلة أبحاث للدراسات الاقتصادية والادارية، العدد 01، 2018، ص 265.

². خالد الزبيدي، الهامش المصرفي يرهق الاقتصاد، متوفر على الموقع الالكتروني:

<http://www.addustour.com/articles/977215-12/08/2018> [الهامش-المصرفي-يرهق الاقتصاد -12/08/2018]

2- مؤشرات جودة الاصول:

الجدول رقم (25): تطور نسبة القروض المتعثرة الى مجموع القروض في البنوك الجزائرية خلال الفترة 2000-2017

السنة	القروض المتعثرة / مجموع القروض	السنة	القروض المتعثرة / مجموع القروض
2000	/	2009	21.1
2001	/	2010	18.3
2002	/	2011	14.5
2003	/	2012	11.5
2004	37.1	2013	10.6
2005	37.4	2014	9.2
2006	35.7	2015	9.8
2007	34.8	2016	11.9
2008	35.5	2017	12.3

Source :

-International Monetary Fund, **Algeria: Financial System Stability Assessment including Reports on the Observance of Standards and Codes on the following topics: Monetary and Financial Policy Transparency and Banking Supervision**, IMF Country Report No 4/138 , Washington D.C. p 27.

-International Monetary Fund, **Algeria :2005 Article IV Consultation-Staff Reports; Staff Statement Public Information Notice on the Executive Board Discussion ; and Statement by the Executive Director for Algeria**, IMF Country Report No 6/93, Washington D.C, 2005, p 10

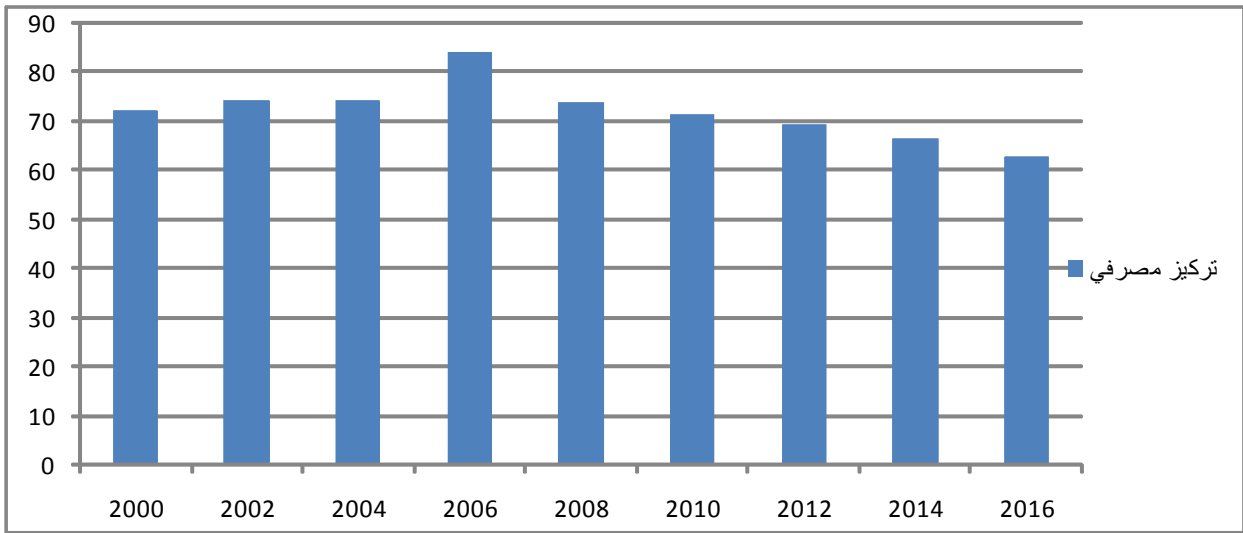
من خلال الجدول أعلاه يتبين أنه لا توجد إحصائيات متوفرة قبل سنة 2003، وتشير الاحصائيات المتوفرة خلال الفترة اللاحقة بتراجع هذه النسبة من 37.1% سنة 2003 الى 9.8% سنة 2015، ويرجع هذا الانخفاض في النسبة إلى القرار الصادر سنة 2009 والذي يقضي بمسح ديون الفلاحين لدى البنوك بما مقداره 40 مليار دينار جزائري¹، ليرتفع خلال السنتين القادمتين 2016 و 2017 ليلعب القيمتين 11.9% و 12.3% على الترتيب ، ويرجع هذا الارتفاع في هذا المؤشر خلال سنتي 2016 و 2017 الى المصارف العمومية بالدرجة الأولى نتيجة تحويل حصة كبيرة من القروض الممنوحة في إطار برنامج دعم التشغيل (ANSEJ , CNAC, ANJEM) التي بلغت أجال استحقاقها إلى مستحقات غير محصلة.

¹. بن مداني صديقة، سعودي بلقاسم، القروض المصرفية المتعثرة في البنوك الجزائرية وسبل علاجها، مجلة دراسات إقتصادية، العدد 09، العدد 2015، ص 79.

الفرع الثالث: تنافسية القطاع المصرفي من خلال مؤشر التركيز

يتميز القطاع المصرفي في الجزائر بنسبة تركيز عالية حيث تدير أكبر 10 مصارف جزائرية حوالي 77% من مجموع موجودات القطاع.¹ تمثل حصة أكبر مصرفين من المصارف العمومية بالنسبة لمجموع أصول المصارف سنة 2010 النسبتين: 34.8% ، 20.6% على الترتيب، في حين بلغت حصة الثلاث المصارف الخاصة الأولى من مجموع مصارف القطاع 5.6% و 49.8% من إجمالي أصول المصارف الخاصة في نفس السنة.² أما في سنة 2017 فكانت حصة الأصول لأكبر مصرفين عموميين ما يقارب نصف مجموع أصول القطاع، أما فيما يتعلق بالمصارف الخاصة، فتبلغ حصة المصارف الخاصة الثلاثة الأولى 44.4% من مجموع أصول المصارف الخاصة مقابل 46% في نهاية سنة 2016.³

الشكل رقم (17): تطور تركيز النظام المصرفي الجزائري خلال الفترة 2000-2016



Source: <http://bankscope.com>

من خلال الشكل اعلاه نلاحظ ان نسبة التركيز المصرفي مقاس بنسبة الودائع المملوكة مرتفعة خلال سنتي 2010 و 2011 ثم بدأت هذه النسبة في الانخفاض تدريجيا بصورة بطيئة بحيث بلغت هذه النسبة ادناها سنة 2016. تشير الاحصائيات الى ان متوسط نسبة الودائع المملوكة من طرف ثلاث أكبر بنوك في الجزائر خلال الفترة 1996 الى غاية 2016 قد بلغت 75%؛ بحيث سجلت أكبر معدل سنة 1998 بـ 91.57% في حين بلغت أدنى نسبة 62.8% وذلك سنة 2016.⁴

¹. اتحاد المصارف العربية، مرجع سابق

². بنك الجزائر، التقرير السنوي 2011، التطور الاقتصادي والنقدي في الجزائر، 2012، ص 106.

³. بنك الجزائر، التقرير السنوي 2017: التطور الاقتصادي والنقدي في الجزائر، الجزائر، 2018، ص 72.

⁴. Algeria: Banking System Concentration, disponible sur le site : <http://www.TheGlobalEconomy.com> [18/08/2018]

المبحث الثالث: دراسة حالة عينة من البنوك العمومية والخاصة العاملة بولاية سطيف

سنحاول من خلال هذا المبحث معرفة تأثير التحرير المالي على التنافسية من خلال أخذاء عينة الموظفين العاملين على مستوى فروع البنوك العمومية والاجنبية الناشطة في ولاية سطيف، والتي تضم البنوك العمومية التالية: القرض الشعبي الجزائري، بنك الفلاحة والتنمية الريفية، البنك الخارجي الجزائري، الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، بنك التنمية المحلية أما البنوك الأجنبية فهي: TRUST BANK، GULF BANK، Société General.

المطلب الأول: أساليب جمع البيانات

لقد تم الاعتماد على الاستمارة الحاملة للاستبيان كأداة أساسية لمعرفة مدى إلمام الموظفين داخل البنك بموضوع التحرير المالي من جهة ومدى تنافسية المصارف التي يعملون بها من جهة أخرى. ويتكون مجتمع الدراسة من مجموعة المصارف العمومية والأجنبية التي تنشط على مستوى ولاية سطيفاً أما عينة الدراسة فتشمل 05 مصارف عمومية و 03 مصارف خاصة، وقد تم التواصل مع عينة الدراسة وتسليم الاستبيانات.

الفرع الأول: مراحل إعداد الاستمارة

تم تصميمها اعتماداً على فرضيات الدراسة أين تم إنتقاء الاسئلة بما يتناسب مع محاور البحث؛ بحيث تم تقسيم الأسئلة فيما يخص التحرير المالي إلى فئتين: الأولى تتعلق بالتحرير المالي الداخلي، وأما الثانية فقد تعلقت بالتحرير المالي الخارجي، وذلك استناداً إلى الجزء النظري أين تم تحديد مفهوم كل منهما، أما فيما يخص التنافسية فقد تم تقسيمها إلى أربع أبعاد والتي تميز التنافسة بصفة عامة وتشمل: بعد الجودة، بعد التكلفة، بعد المرونة، بعد التسليم.

ب- المرحلة الثانية: تم عرض الاستمارة من أجل التقييم بدءاً من الاستاذ المشرف، وبالاعتماد على اساتذة محكمين من جامعة فرحات عباس (سطيف)، وجامعة منتوري (قسنطينة)

استناداً الى الملاحظات المسجلة والتعديلات المقترحة من طرف السادة المحكمين تم حذف وإضافة بعض الفقرات في الاستبيان.

الفرع الثاني: وصف محتويات الاستمارة

تضمنت الاستمارة محورين رئيسيين بالإضافة إلى محور المعلومات العامة كما يلي:

- 1- **محور المعلومات العامة:** تضمن مجموعة من الأسئلة: معلومات شخصية تخص الباحثين بما في ذلك (المستوى التعليمي، الجنس، العمر، سنوات الخبرة)، بالإضافة إلى طبيعة ملكية البنك محل الدراسة.
- 2- **محور التحرير المالي:** يتضمن هذا المحور بعدين رئيسيين هما: بعد التحرير المالي الداخلي، وبعد التحرير المالي الخارجي؛ بحيث يحتوي كل بعد على 8 و 9 أسئلة على الترتيب.
- 3- **محور التنافسية:** يشتمل هذا المحور على أربع أبعاد رئيسية؛ بحيث يتضمن كل بعد من 10 إلى 12 سؤال

ويمكن توضيح محتوى الاستمارة في الجدول التالي:

الجدول رقم (26) : وصف محتوى الاستمارة

المحور	الابعاد	عدد الاسئلة
معلومات عامة	البيانات الشخصية	04
	ملكية البنك	01
التحرير المالي	التحرير المالي الداخلي	08
	التحرير المالي الخارجي	09
التنافسية المصرفية	التكلفة	8
	الجودة	13
	المرونة	8
	التسليم	8
المجموع		59

المصدر: من إعداد الطالب

تم الإعتماد على سلم (Likert) الخماسي (Likert Scale) في تحديد الإجابات في الاستبيان، وهو أكثر المقاييس شيوعا، حيث يطلب فيه من المستجوب تحديد درجة موافقته أو عدم موافقته على خيارات محددة، والذي غالبا ما يتكون من خمسة خيارات متدرجة ما بين 05 درجات ودرجة واحدة، يختار المستجوب إجابة واحدة منها كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول رقم (27): سلم (Likert) الخماسي

الدرجة	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
	05	04	03	02	01

بالنسبة لطول المدى بين درجة ودرجة فقد تم حساب الفرق بين الحد الأدنى والحد الأعلى للفئات كما يلي:
 $4=1-5$ ، حيث أن عدد الفئات هو 5. نحصل على المدى بقسمة الفرق بين الحد الأعلى والحد الأدنى على عدد الفئات؛ أي $0.8=5/4$ ، وبإضافة المدى بالتدرج إلى رموز الفئات ابتداء من أصغر فئة نحصل على:
 $1.80=0.8+1$ ؛ أي من 1 إلى 1.80 تمثل غير موافق بشدة؛ وهو ما يعكس درجة الموافقة المنخفضة جدا؛
 $2.60=0.8+1.80$ ؛ أي من 1.81 إلى 2.60 تمثل غير موافق، وهو ما يعكس درجة الموافقة المنخفضة؛
 $3.40=0.8+2.60$ ؛ أي من 2.61 إلى 3.40 تمثل محايد وهو ما يقابل درجة الموافقة المتوسطة؛
 $4.20=0.8+3.40$ ؛ أي من 3.41 إلى 4.20 تمثل موافق وهو ما يقابل درجة الموافقة المرتفعة؛
 $5=0.8+4.2$ ؛ أي من 4.21 إلى 05 تمثل موافق بشدة وهو ما يقابل درجة الموافقة العالية جدا.

الفرع الثالث: قياس ثبات وصدق الاستبيان

1 - ثبات الاستبيان:

يقصد بثبات الاستبيان أن يعطي نفس النتيجة لو تم إعادة توزيعه لأكثر من مرة تحت نفس الظروف والشروط، بمعنى الاستقرار في نتائج استبيان الدراسة، وعدم تغيرها بشكل كبير فيما لو تم إعادة توزيعه على فئة الدراسة عدة مرات خلال فترات زمنية مختلفة. ومن أجل اختبار ثبات الاستبيان تم الاعتماد على معامل الثبات ألفا كرونباخ (Cronbach's alpha) الذي يستخدم لقياس الاتساق الداخلي لعبارة الأداة. لقد تبين أن معامل الثبات يساوي 0.845 بالنسبة لكل الاستبيان، وهو أكبر من المعامل 0.60؛ حيث كلما ارتفعت قيمة هذا المعامل عن 0.60 واقترب من الواحد كلما دل ذلك على ثبات أكبر لأداة القياس. كما يدل كذلك على وجود إتساق داخلي بين أسئلة الإستمارة الموجهة، وبالتالي إمكانية الإعتماد على نتائج الإستمارة. و لتحقيق درجة أعلى من التأكد، تم حساب معامل الثبات (Cronbach's alpha) لكل محور من محاور الاستبيان كمايلي:

الجدول رقم (28): قياس ثبات الاستبيان

المحور	البعد	عدد العبارات	معامل الثبات الجزئي
التحرير المالي	داخلي	08	0,720
	خارجي	09	0,728
تنافسية المصارف	التكلفة	08	0,718
	الجودة	13	0,695
	المرونة	08	0,676
	التسليم	08	0,703
الاستبيان ككل		54	0.845

المصدر: من إعداد الباحث بالإعتماد على مخرجات برنامج spss (انظر الملحق رقم 02)

2- الصدق الظاهري: للتحقق من صدق الإستمارة (الصدق الظاهري) ومدى ملاءمة محاورها وعباراتها

لقياس متغيرات الدراسة تم عرض الإستمارة على محكمين لهم إطلاع واسع على مجال الدراسة، وقد تم أخذ ملاحظات وإقتراحات المحكمين بعين الإلتبار مما سمح بإدخال تعديلات على الإستمارة خاصة فيما يتعلق بصياغة العبارات.

تم إرسال الإستبيان لعينة الدراسة إبتداء من 2 فيفري 2021 إلى غاية 20 مارس 2021؛ بحيث تم توزيع 101 إستمارة واسترجاع منها 96 إستمارة، وإستبعاد منها 11 إستمارات لعدم جدية الإجابة،

وبذلك يكون عدد الاستبيانات الصالحة للتحليل 85 إستان. والجدول التالي يبين لنا الاحصاءات الخاصة بإستان الدراسة.

الجدول رقم (29):

النسبة المئوية	التكرار	الايضاحات
100%	101	الاستمارات الموزعة
95%	96	الاستمارات المسترجعة
4.95%	5	الاستمارات غير المسترجعة
10.89%	11	الاستمارات الملغاة
84.15%	85	الاستمارات الصالحة للتحليل

المصدر: من إعداد الباحث

3- الاتساق الداخلي: يقيس مدى ارتباط الفقرات مع محاورها وبينت النتائج على وجود اتساق داخلي (انظر الملحق رقم: 03).

4- اختبار التوزيع الطبيعي: بما أن عدد الاستبيانات أكبر من 30، وبناء على نظرية النهاية المركزية فاننا نفترض أن البيانات تتوزع توزيعا طبيعيا

الفرع الرابع: عرض النتائج الخاصة بالاستبيان وتحليلها إحصائيا

سوف يتم عرض وتحليل إجابات أسئلة محور البيانات الشخصية لأفراد العينة حسب كل من: الجنس، العمر، المستوى التعليمي، سنوات الخبرة.

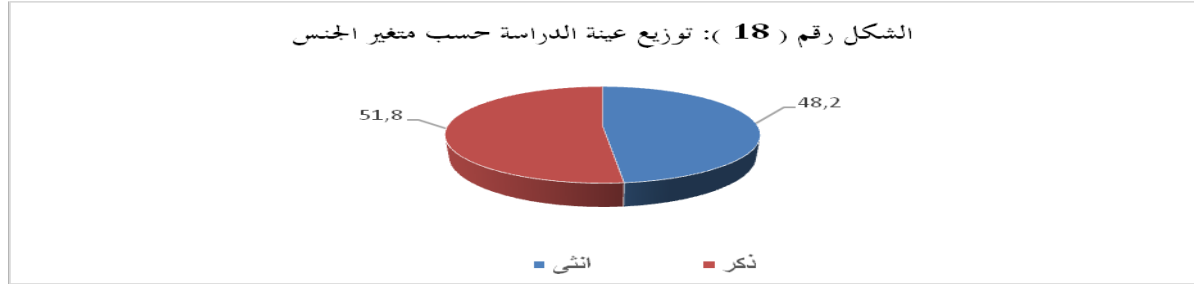
1- خصائص العينة حسب الجنس:

الجدول رقم (30): التوزيع النسبي لعينة الدراسة حسب متغير الجنس

النسبة المئوية	التكرارات	الجنس
48.2%	41	ذكر
51.8%	44	انثى
100%	85	المجموع

المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على مخرجات برنامج spss.21

من خلال الجدول أعلاه تبين أن هناك تقارب في النسبة أي أن هناك تقارب ما بين الجنسين في عملية التوظيف.



المصدر: معالجة البيانات باستخدام برنامج Excel.

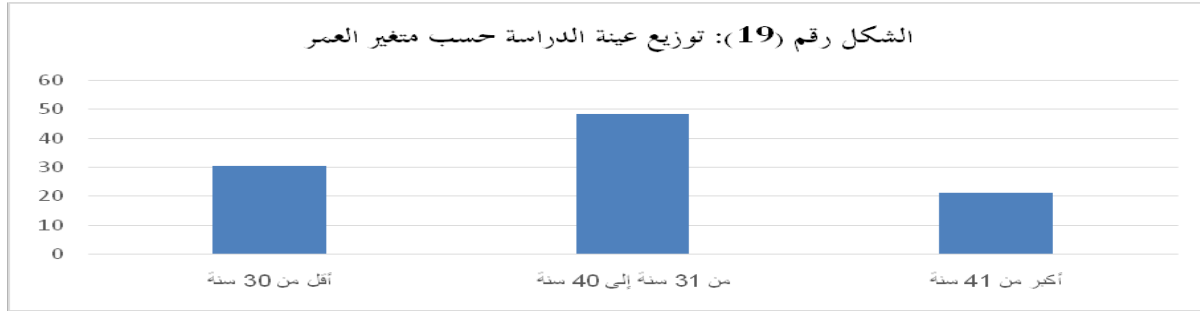
2- خصائص العينة حسب الفئة العمرية:

الجدول رقم (31): التوزيع النسبي لعينة الدراسة حسب متغير الفئة العمرية

الفئات العمرية	التكرارات	النسبة المئوية
أقل من 30 سنة	26	%30.6
من 30-40 سنة	41	%48.2
فوق 41 سنة	18	%21.2
المجموع	85	%100

المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على مخرجات برنامج spss.21

من خلال الجدول أعلاه يتبين أن الفئة ما بين 30-40 سنة هي التي تغلب على العينة بنسبة %48.2 متبوعة بفئة أقل من 30 سنة بنسبة %30.6 وأخيرا فئة أكبر من 41 سنة. وهذا ما يعكس توجه البنوك في توظيف الفئات الشبانية.



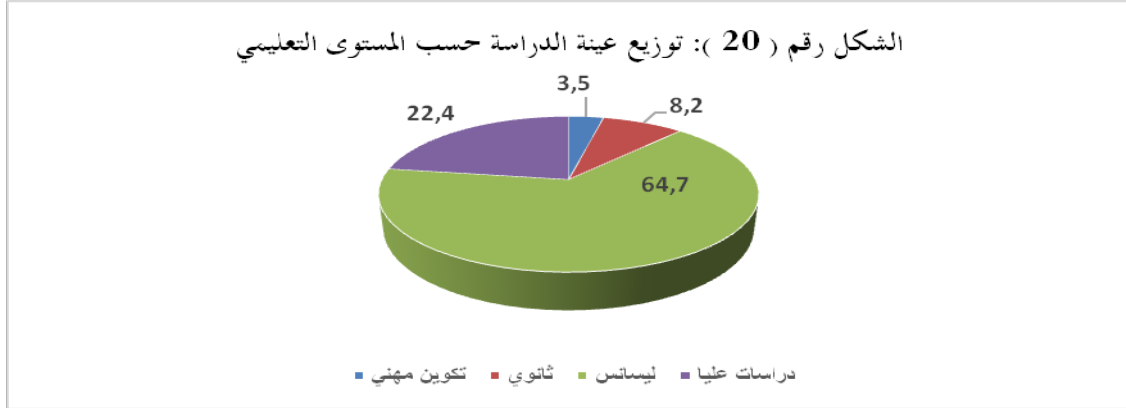
المصدر: معالجة البيانات باستخدام برنامج Excel.

2 خصائص العينة حسب متغير المستوى التعليمي:

الجدول رقم (32): التوزيع النسبي لعينة الدراسة حسب متغير المستوى التعليمي

المستوى التعليمي	التكرارات	النسبة المئوية
تكوين مهني	07	%3.5
ثانوي	07	%8.2
ليسانس	55	%64.7
دراسات عليا	19	%22.4
المجموع	85	%100

من خلال الجدول أعلاه يتبين أن أكثر الفئات توظيفا هي فئة حاملي شهادة ليسانس بنسبة 64.7 % متبوعا بفئة الدراسات العليا بنسبة 22.4% تليها فئة الثانوي بنسبة 8.2 % وأخيرا فئة التكوين المهني بنسبة 3.5%. من خلال التحليل السابق نستطيع القول أن معظم أفراد العينة يمتلكون مؤهلات علمية، وهذا ما يبرز الثقة في إجابات أفراد العينة.



المصدر: معالجة البيانات باستخدام برنامج Excel

4- خصائص العينة حسب متغير الخبرة:

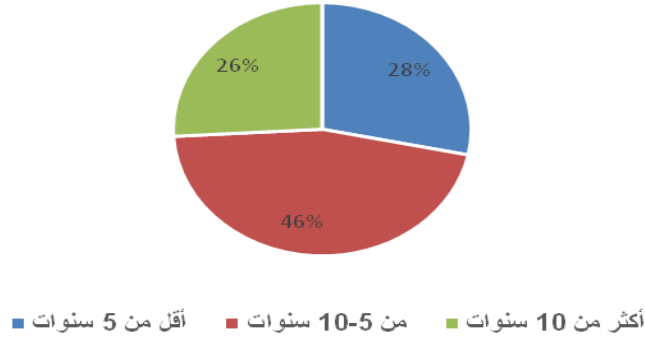
الجدول رقم (33): التوزيع النسبي لعينة الدراسة حسب متغير الخبرة

الخبرة	التكرارات	النسبة المئوية
أقل من 05 سنوات	24	28%
من 05-10 سنة	39	46%
أكثر من 10 سنوات	22	26%
المجموع	85	100%

المصدر: من أعداد الطالب بالإعتماد على مخرجات برنامج spss.21

من خلال الجدول أعلاه تبين أن 46 % من الباحثين يتمتعون بخبرة محصورة ما بين 05 و 10 سنوات، متبوعا بفئة الباحثين الذين يتمتعون بخبرة أقل من 05 سنوات بنسبة 28 % وفي الأخير تأتي فئة الباحثين الذين يتمتعون بخبرة تفوق 10 سنوات بنسبة 26% وهذا مؤشر إيجابي على أن غالبية أفراد العينة من ذوي الخبرات مما يزيد من موثوقية نتائج الدراسة.

الشكل رقم (21) : توزيع عينة الدراسة حسب متغير الخبرة



المصدر: معالجة البيانات باستخدام برنامج Excel

5- حسب متغير جهة العمل

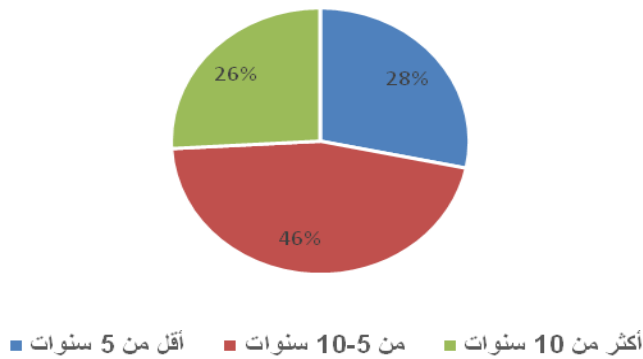
الجدول رقم (34) : التوزيع النسبي لعينة الدراسة حسب متغير الخبرة

جهة العمل	التكرارات	النسبة المئوية
القطاع العام	63	74%
القطاع الخاص	22	26%
المجموع	85	100%

المصدر: من أعداد الطالب بالإعتماد على مخرجات برنامج spss.21

من خلال الجدول أعلاه يتبين أن معظم أفراد العينة يشتغلون في القطاع العمومي بنسبة 74%، وهذا ما يمكن تمثله من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم (21) : توزيع عينة الدراسة حسب متغير الخبرة



المصدر: معالجة البيانات باستخدام برنامج Excel

المطلب الثاني: التحليل الإحصائي لنتائج الدراسة الميدانية

تم من خلال هذا المبحث وصف وتقييم درجات الموافقة على عبارات محاور الاستبيان، من خلال التحليل الإحصائي لمعطيات كل من عبارات التحرير المالي و تنافسية المصارف.

الفرع الأول: التحليل الإحصائي لنتائج دراسة محور التحرير المالي

إن وصف وتقييم درجات الموافقة على المحور المتعلق بالتحرير المالي الداخلي يكون وفق للعبارات: 01 إلى 08

1- درجات الموافقة لمتغير التحرير المالي الداخلي: يوضح الجدول التالي درجات الموافقة لإجابات

الأفراد المستجوبين العبارات المتعلقة بالتحرير المالي الداخلي:

جدول رقم (35): درجات الموافقة على عبارات التحرير المالي الداخلي

الرقم	العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	اتجاه العينة	الرتبة
01	هناك حرية للبنوك في تقديم مختلف أنواع القروض (قصيرة، متوسطة، طويلة الأجل)	3.8235	0.78644	موافق	02
02	هناك تسهيلات إدارية وقانونية في فتح البنوك الخاصة	3.2824	1.06471	محايد	05
03	هناك حرية للبنوك في تحديد أسعار الفائدة على الودائع	3.1882	1.05214	محايد	06
04	هناك حرية للبنوك في تحديد أسعار الفائدة على القروض	3.1647	1.04480	محايد	07
05	هناك حرية للبنوك في تقديم قروض لمختلف القطاعات الاقتصادية	3.8	0.94868	موافق	04
06	تسعى التشريعات والقوانين إلى إلغاء كافة القيود المرتبطة باختصاص البنوك والمؤسسات المالية الأخرى	3.9765	1.03713	موافق	01
07	تسعى التشريعات والقوانين الى تخفيض نسبة الاحتياطات الإلزامية	2.9412	1.05054	محايد	08
08	هناك تسهيلات إدارية وقانونية في إقامة فروع البنوك الأجنبية في الداخل	3.8118	0.60738	موافق	03
مجموع العبارات		2.9324	0.45503	محايد	

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS.21. (أنظر الملحق رقم: 04)

من خلال الجدول أعلاه يتبين أن المتوسط العام لمجموع عبارات هذا المحور هو 3.7122، وبالتالي فهو يقع ضمن نطاق درجة الموافقة المتوسطة. وقد انقسمت عبارات المحور الاول وعددها 08 بين 04 عبارات بتقييم موافق و 04 عبارات بتقييم محايد.

جاءة العبارة " تسعى التشريعات والقوانين إلى إلغاء كافة القيود المرتبطة باختصاص البنوك والمؤسسات المالية الأخرى" في المرتبة الاولى من بين العبارات التي تحمل التقييم " موافق" بمتوسط حسابي يقدر ب 3.9765 وبانحراف معياري يقدر ب 1.03713 وهو يقابل درجة الموافقة المرتفعة ؛ بحيث أن النسبة الأعلى تعتقد أنها موافقة على ذلك بنسبة 57% يضاف إليها 22.1% موافق بشدة و 3.5% محايد، 12.8% غير موافق و 3.5% غير موافق بشدة.

أدنى عبارة حملت تقييم " موافق" هي العبارة " هناك حرية للبنوك في تقديم قروض لمختلف القطاعات الاقتصادية" بمتوسط حسابي يقدر ب 3.8 وبانحراف معياري يقدر ب 0.94868 وهو يقابل درجة الموافقة المرتفعة ؛ بحيث أن النسبة الأعلى تعتقد أنها موافقة على ذلك بنسبة 60% يضاف إليها 18.8% موافق بشدة و 3.5% محايد، 17.6% غير موافق .

جاءة العبارة " هناك تسهيلات إدارية وقانونية في فتح البنوك الخاصة " في المرتبة الاولى من بين العبارات التي تحمل التقييم " محايد" عبارات بمتوسط حسابي يقدر ب 3.2824 وبانحراف معياري يقدر ب 1.06471 وهو يقابل درجة الموافقة المتوسطة؛ بحيث أن النسبة الأعلى تعتقد أنها موافقة على ذلك بنسبة 34.1% ، 29.4% محايد و 20%. 4.7% غير موافق.

أدنى عبارة حملت تقييم " محايد" هي العبارة " تسعى التشريعات والقوانين الى تخفيض نسبة الاحتياطات الإجبارية " بمتوسط حسابي يقدر ب 2.9412 وبانحراف معياري يقدر ب 1.05054 وهو يقابل درجة الموافقة المتوسطة ؛ بحيث أن النسبة الأعلى تعتقد أنها غير موافقة على ذلك بنسبة 34.1% ، 28.2% موافق و 25.9% محايد، 5.9% غير موافق بشدة، 5.9% موافق بشدة.

الانحراف المعياري ضعيف قدر ب 0.45503 وهو ما يفسر عدم وجود تشتت كبير بين إجابات المستجوبين و يظهر أن هناك إتفاق نسبي بين المبحوثين فيما يخص العبارات المتعلقة بالتحرير المالي الداخلي ؛ بحيث كان الانحراف المعياري أقل من نصف المتوسط الحسابي لجميع العبارات المذكورة.

الفرع الثاني: درجات الموافقة لعبارة التحليل المالي الخارجي: يوضح الجدول التالي درجات الموافقة لإجابات الأفراد المستجوبين العبارات المتعلقة بمتغير التحليل المالي الخارجي:

جدول رقم (36): درجات الموافقة لعبارات التحليل المالي الخارجي

الرقم	العبرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	اتجاه العينة	الرتبة
09	تعمل القوانين والتشريعات على إلغاء ضوابط الصرف وتركها تتحدد على أساس قوى العرض والطلب	2,6941	1,11295	محايد	05
10	هناك حرية في تحويلات الأرباح الناجمة عن الاستثمار الأجنبية	2,8000	1,18322	محايد	02
11	بإمكان البنوك التدخل والتعامل في أسواق رأس المال دون قيود	2,7059	1,21326	محايد	03
12	تتيح القوانين والتشريعات لغير المقيمين الأجانب من امتلاك أصول مالية محلية	2,6941	0,95148	محايد	04
13	هناك حرية للبنوك في الاقتراض من الخارج	2,0235	0,91256	غير موافق	09
14	هناك حرية للأفراد في تحويل الأموال للخارج	2,4588	,99466	غير موافق	06
15	هناك حرية للبنوك في تمويل الاستثمارات الأجنبية في الخارج	2,1529	,89317	غير موافق	08
16	للبنوك الحرية في تمويل الاستثمارات الأجنبية في الداخل	3,2824	1,12981	موافق	01
17	تتيح القوانين والتشريعات للمقيمين المحليين من امتلاك أصول مالية أجنبية	2,3176	0,96624	غير موافق	07
مجموع العبارات		2,5699	0,45257	غير موافق	

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS.21. (أنظر الملحق رقم 05)

من خلال الجدول أعلاه يتبين أن المتوسط العام لمجموع عبارات هذا المحور هو 2,5699 وهو يقع ضمن نطاق الموافقة الضعيفة. وقد انقسمت عبارات المحور الأول وعددها 9 بين 04 عبارات بتقييم غير موافق و 04 عبارات بتقييم محايد وعبرة واحدة بتقييم موافق.

جاءة العبارة " للبنوك الحرية في تمويل الاستثمارات الأجنبية في الداخل " في المرتبة الأولى من بين جميع العبارات بتقييم " موافق " بمتوسط حسابي يقدر بـ 3,2824 وانحراف معياري يقدر بـ 1,12981 وهو يقابل

درجة الموافقة المرتفعة ؛ بحيث أن النسبة الأعلى تعتقد أنها موافقة على ذلك بنسبة 50.6% يضاف إليها 22.1% موافق بشدة و ، 17.6% غير موافق، 15.3% محايد و 9.4% غير موافق بشدة، 7.1% موافق بشدة.

جاءة العبارة " هناك حرية في تحويلات الأرباح الناجمة عن الاستثمارات الأجنبية " في المرتبة الاولى من بين العبارات التي تحمل التقييم " محايد" عبارات بمتوسط حسابي يقدر بـ 2.8 و بانحراف معياري يقدر بـ 1,18322 وهو يقابل درجة الموافقة المتوسطة؛ بحيث أن النسبة الأعلى تعتقد أنها موافقة على ذلك بنسبة 34.1% ثم يليها نسبة 28.2% غير موافق و 17.6% محايد، 16.5% غير موافق غير موافق بشدة و 3.5% موافق بشدة.

العبارة حملت أدنى تقييم " محايد" هي العبارة " تعمل القوانين والتشريعات على إلغاء ضوابط الصرف وتركها تتحدد على أساس قوى العرض والطلب " بمتوسط حسابي يقدر بـ 2.6941 و بانحراف معياري يقدر بـ 1.11295 وهو يقابل درجة الموافقة المتوسطة ؛ بحيث أن النسبة الأعلى تعتقد أنها غير موافقة على ذلك بنسبة 41.2% ثم تليها 24.7% محايد و 15.3% موافق، 10.6% غير موافق بشدة، 8.2% موافق بشدة.

جاءة العبارة " هناك حرية للأفراد في تحويل الأموال للخارج " في المرتبة الاولى من بين العبارات التي تحمل التقييم " غير موافق" بمتوسط حسابي يقدر بـ 2,4588 و بانحراف معياري يقدر بـ 0,99466 وهو يقابل درجة الموافقة الضعيفة؛ بحيث أن النسبة الأعلى تعتقد أنها غير موافقة على ذلك بنسبة 45.9% ثم تليها 22.4% محايد و 15.3% موافق، 14.1% لغير موافق بشدة و 2.4% موافق بشدة.

العبارة التي حملت أدنى تقييم " غير موافق" هي العبارة " هناك حرية للبنوك في الاقتراض من الخارج " بمتوسط حسابي يقدر بـ 2,0235 و بانحراف معياري يقدر بـ 0,912560 وهو يقابل درجة الموافقة الضعيفة ؛ بحيث أن النسبة الأعلى تعتقد أنها غير موافقة على ذلك بنسبة 38.8% ثم تليها 32.9% لغير موافق بشدة و 21.2% موافق، 7.1% موافق بشدة.

الانحراف المعياري ضعيف قدر بـ 0,45257 وهو ما يفسر عدم وجود تشتت كبير بين إجابات المستجوبين و يظهر أن هناك إتفاق نسبي بين المبحوثين فيما يخص العبارات المتعلقة بالتحرير المالي الخارجي ؛ بحيث كان الانحراف المعياري أقل من نصف المتوسط الحسابي لجميع العبارات المذكورة.

المطلب الثاني: التحليل الإحصائي لنتائج دراسة محور التنافسية

الفرع الأول: درجات الموافقة على بعد التكلفة: يوضح الجدول التالي درجات الموافقة لإجابات الأفراد المستجوبين العبارات المتعلقة بمتغير التكلفة:

جدول رقم (37): درجات الموافقة على عبارات التكلفة

الرقم	العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	اتجاه العينة	الرتبة
18	يتبع البنك أسلوب التكلفة الكلية في تسعير منتجاته	3.6824	0.81958	موافق	02
19	يعمل البنك على تقليص التكاليف المباشرة (كأجور العاملين)	2.7176	1.12981	محايد	07
20	يعمل البنك على تقليص التكاليف غير المباشرة (كأجور المشرفين)	2.8118	1.00587	محايد	06
21	يتبع البنك إستراتيجية القيادة في التكلفة والتي تتطلب تخفيض أسعار الخدمات لفئات واسعة من العملاء	3.1647	1.28032	محايد	03
22	يتبع البنك أسلوب التكلفة المستهدفة في تسعير منتجاته	2.9882	1.25825	محايد	05
23	يسعى البنك لتخفيض أسعار الفائدة على القروض	2.2706	0.94350	غير موافق	08
24	يعمل البنك على توسيع استعمال التكنولوجيا (كشبكة الصراف الآلي) بدل فتح شبائك جديدة	3.8588	0.90176	موافق	01
25	يسعى البنك لتخفيض أسعار الفائدة على الودائع	3.0824	1.36462	محايد	04
	مجموع العبارات	3.0721	0.53674	محايد	

المصدر: من إعداد الباحث للاعتماد على مخرجات برنامج SPSS.21. (أنظر الملحق رقم 06)

من خلال الجدول أعلاه يتبين أن المتوسط العام لمجموع عبارات هذا المحور 3.0721 الذي يقع ضمن نطاق درجة الموافقة المتوسطة. وقد انقسمت عبارات المحور الأول وعددها 08 بين 02 عبارة بتقييم موافق و 05 عبارات بتقييم محايد وعبارة واحدة بتقييم غير موافق.

جاءة العبارة " يعمل البنك على توسيع استعمال التكنولوجيا (كشبكة الصراف الآلي) بدل فتح شبائيك جديدة " في المرتبة الأولى من بين جميع العبارات بتقييم " موافق " بمتوسط حسابي يقدر بـ 3.8588 وبانحراف معياري يقدر بـ 0.90176 وهو يقابل درجة الموافقة المرتفعة ؛ بحيث أن النسبة الأعلى تعتقد أنها موافقة على ذلك بنسبة 70.1% ثم يليها 15.3% بموافق بشدة و ، 8% بغير موافق، 3.5% بغير موافق بشدة و 2.4% بمحايد.

جاءة العبارة " يتبع البنك إستراتيجية القيادة في التكلفة والتي تتطلب تخفيض أسعار الخدمات لفئات واسعة من العملاء " في المرتبة الأولى من بين العبارات التي تحمل التقييم " محايد " عبارات بمتوسط حسابي يقدر بـ 2.7176 وبانحراف معياري يقدر بـ 1.28032 وهو يقابل درجة الموافقة المتوسطة ؛ بحيث أن النسبة الأعلى تعتقد أنها غير موافقة على ذلك بنسبة 40% ثم يليها نسبة 26.9% بموافق و 20% بموافق جدا، 9.4% بمحايد و 4.7% بغير موافق بشدة.

العبارة حملت أدنى تقييم " محايد " هي العبارة " يعمل البنك على تقليص التكاليف المباشرة (كأجور العاملين) " بمتوسط حسابي يقدر بـ 2.6941 وبانحراف معياري يقدر بـ 1.12981 وهو يقابل درجة الموافقة المتوسطة ؛ بحيث أن النسبة الأعلى تعتقد أنها غير موافقة على ذلك بنسبة 42.4% ثم تليها 30.6% بموافق و 11.8% بمحايد، 11.8% بغير موافق بشدة، 3.5% بموافق بشدة.

جاءة العبارة " يسعى البنك لتخفيض أسعار الفائدة على القروض " تحمل التقييم " غير موافق " بمتوسط حسابي يقدر بـ 2.2706 وبانحراف معياري يقدر بـ 0.94350 وهو يقابل درجة الموافقة الضعيفة ؛ بحيث أن النسبة الأعلى تعتقد أنها غير موافقة على ذلك بنسبة 54.1% ثم تليها 18.8% بمحايد و 18.5% لغير موافق بشدة، 7.1% بموافق و 3.5% بموافق بشدة.

الانحراف المعياري ضعيف قدر بـ 0.53674 وهو ما يفسر عدم وجود تشتت كبير بين إجابات المستجوبين و يظهر أن هناك إتفاق نسبي بين المبحوثين فيما يخص العبارات المتعلقة بالتحرير المالي الخارجي ؛ بحيث كان الانحراف المعياري أقل من نصف المتوسط الحسابي لجميع العبارات المذكورة.

الفرع الثاني: درجات الموافقة لبعء جودة الخدمة المصرفية: يوضح الجدول التالي درجات الموافقة لإجابات الأفراد المستجوبين العبارات المتعلقة بجودة الخدمة المصرفية:

جدول رقم (38): درجات الموافقة على عبارات الجودة

الرقم	العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	اتجاه العينة	الرتبة
26	يملك البنك معدات وأجهزة تكنولوجية حديثة لتقديم خدماته	4,3882	0,84648	موافق بشدة	02
27	موقع البنك ملائم وسهل الوصول إليه	3,1882	0,64539	محايد	13
28	المظهر الخارجي والداخلي للبنك جذاب	3,2471	0,70552	محايد	10
29	هناك اقبال متزايد لعملاء البنك	3,9765	,99972	موافق	04
30	يوفر البنك خدمات لمختلف الزبائن	3,7647	1,01942	موافق	06
31	يتعامل البنك مع حسابات الأفراد والمؤسسات بسرية	4,5059	0,50293	موافق بشدة	01
32	يقدم البنك بتقديم خدمات خالية من الأخطاء	4,0941	0,88133	موافق	03
33	يتوفر البنك على عدد كاف من الموظفين لخدمة الزبائن	3,2000	1,26114	محايد	12
34	يتمتع الموظف بالمعلومات الكافية لمقابلة أسئلة العملاء	3,6706	1,06221	موافق	08
35	يهتم البنك بشكاوي وإستفسارات العملاء	3,7882	,90098	موافق	05
36	يراعي البنك الظروف المحيطة بالعملاء	3,2353	0,84017	محايد	11
37	هناك رضى للعملاء من سلوك الموظفين	3,7529	,99888	موافق	07
38	يعمل البنك على إعلام العملاء بجميع المستجدات.	3,4471	1,11810	موافق	09
مجموع العبارات		3,7122	0,47122	موافق	

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS.19. (أنظر الملحق رقم 07)

من خلال الجدول أعلاه يتبين أن المتوسط العام لمجموع عبارات هذا المحور 3.7122 الذي يقع ضمن نطاق درجة الموافقة المرتفعة. وقد انقسمت عبارات المحور الاول وعددها 13 بين 02 عبارة بتقييم موافق بشدة و 07 عبارات بتقييم موافق و 04 عبارات بتقييم غير موافق.

جاءة العبارة " يتعامل البنك مع حسابات الأفراد والمؤسسات بسرية خدماته " في المرتبة الاولى من بين جميع العبارات بتقييم " موافق بشدة" بمتوسط حسابي يقدر بـ 4.5059 وبانحراف معياري يقدر بـ 0.50293 وهو يقابل درجة الموافقة المرتفعة جدا؛ بحيث أن النسبة الأعلى تعتقد أنها موافقة بشدة على ذلك بنسبة 50.6% ثم يليها 49.4% بموافق .

جاءة العبارة " يقدم البنك بتقديم خدمات خالية من الأخطاء " في المرتبة الاولى من بين جميع العبارات التي تحمل تقييم " موافق" بمتوسط حسابي يقدر بـ 4,0941 وبانحراف معياري يقدر بـ 0,881330 وهو يقابل درجة الموافقة المرتفعة؛ بحيث أن النسبة الأعلى تعتقد أنها موافقة على ذلك بنسبة 55.3% ثم يليها 15.3% بموافق بشدة و 31.8% بموافق، 5.9% بمحايد و 4.7% بغير موافق وأخيرا 2.7% بغير موافق بشدة.

العبارة حملت أدنى تقييم " موافق" هي العبارة " يعمل البنك على إعلام العملاء بجميع المستجدات " بمتوسط حسابي يقدر بـ 3,4471 وبانحراف معياري يقدر بـ 1,11810 وهو يقابل درجة الموافقة المرتفعة؛ بحيث أن النسبة الأعلى تعتقد أنها موافقة على ذلك بنسبة 49.4% ثم تليها 18.8% بغير موافق و 12.9% بمحايد، 12.9% بموافق بشدة، وأخيرا 5.9% بغير موافق بشدة.

جاءة العبارة " المظهر الخارجي والداخلي للبنك جذاب " في المرتبة الاولى من بين العبارات التي تحمل التقييم " محايد" عبارات بمتوسط حسابي يقدر بـ 3.2471 وبانحراف معياري يقدر بـ 0.70552 وهو يقابل درجة الموافقة المتوسطة؛ بحيث أن النسبة الأعلى تعتقد أنها محايدة في الرأي على ذلك بنسبة 51.8% ثم يليها نسبة 37.6% بموافق و 8.2% بغير موافق و 2.4% بغير موافق بشدة.

العبارة حملت أدنى تقييم " محايد" هي العبارة " موقع البنك ملائم وسهل الوصول إليه " بمتوسط حسابي يقدر بـ 3.1882 وبانحراف معياري يقدر بـ 0.64539 وهو يقابل درجة الموافقة المتوسطة؛ بحيث أن النسبة الأعلى تعتقد أنها محايدة في الرأي على ذلك بنسبة 62.4% ثم تليها 29.4% بموافق و 5.9% بغير موافق ، 2.4% بغير موافق بشدة.

الانحراف المعياري ضعيف قدر بـ 0.47122 وهو ما يفسر عدم وجود تشتت كبير بين إجابات المستجوبين و يظهر أن هناك إتفاق نسبي بين الباحثين فيما يخص العبارات المتعلقة بالجودة؛ بحيث كان الانحراف المعياري أقل من نصف المتوسط الحسابي لجميع العبارات المذكورة.

الفرع الثالث: درجات الموافقة لبعء مرونة الخدمة المصرفية: يوضح الجدول التالي درجات الموافقة لإجابات الأفراد المستجوبين العبارات المتعلقة بمرونة الخدمة المصرفية:

جدول رقم (39): درجات الموافقة على عبارات المرونة

الرقم	العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	اتجاه العينة	الرتبة
39	يملك الموظفون في البنك القدرة على العمل في مختلف الاقسام	3.0235	1.22452	محايد	06
40	بامكان البنك فتح شبائيك اضافية كلما كانت هناك زيادة في طلبات للعملاء	3.2	1.12121	محايد	04
41	بامكان البنك تقديم مزيج من المنتجات البنكية حسب طلبات العملاء	3.3765	1.11245	محايد	02
42	يتمتع الموظف بالقدرة على التعامل مع مختلف الزبائن باختلاف ذهنياتهم	2.9882	1.08556	محايد	07
43	بامكان البنك تغيير اسعار الخدمات المقدمة للزبائن حسب متطلبات السوق	3.1294	1.14214	محايد	05
44	يقوم البنك بتغيير منصب عمل أي موظف بشكل فوري حالة اكتشاف عدم رضی الزبائن عنه	3.4471	0.89317	موافق	01
45	يقوم البنك بسحب أي خدمة او منتج بنكي بشكل فوري حالة اكتشاف عدم الرضى الزبائن عنه	3.3647	1.04480	محايد	03
46	يمكن للبنك بتغيير المواقيت الرسمية للعمل حسب حاجة الزبائن	2.3765	1.19499	غير موافق	08
مجموع العبارات		3.1132	0.65880	موافق	

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS.21. (أنظر الملحق رقم 08)

من خلال الجدول أعلاه يتبين أن المتوسط العام لمجموع عبارات هذا المحور 2.8456 الذي يقع ضمن نطاق درجة الموافقة المرتفعة. وقد انقسمت عبارات المحور الاول وعددها 08 بين 01 عبارة واحدة بتقييم موافق بشدة و 06 عبارات بتقييم محايد و 01 عبارة بتقييم غير موافق.

جاءة العبارة " يقوم البنك بتغيير منصب عمل أي موظف بشكل فوري حالة اكتشاف عدم رضی الزبائن عنه " في المرتبة الاولى من بين جميع العبارات بتقييم " موافق " بمتوسط حسابي يقدر بـ 3.4471 وانحراف معياري يقدر بـ 0.89317 وهو يقابل درجة الموافقة المرتفعة ؛ بحيث أن النسبة الأعلى تعتقد أنها موافقة على ذلك بنسبة

44.7% ثم يليها 32.9% محايد، 11.8% بغير موافق، 8.2% بموافق بشدة وأخيرا 2.4% بغير موافق بشدة.

جاءة العبارة " بإمكان البنك تقديم مزيج من المنتجات البنكية حسب طلبات العملاء " في المرتبة الاولى من بين جميع العبارات التي تحمل تقييم " محايد " بمتوسط حسابي يقدر بـ 3.3765 وبانحراف معياري يقدر بـ 1.11245 وهو يقابل درجة الموافقة المتوسطة ؛ بحيث أن النسبة الأعلى تعتقد أنها موافقة على ذلك بنسبة 40% ثم يليها 27.1% بموافق و 31.8% بموافق، 12.9% بموافق بشدة و 11.8% بغير موافق وأخيرا 8.2% بغير موافق بشدة.

العبارة حملت أدنى تقييم " محايد " هي العبارة " يتمتع الموظف بالقدرة على التعامل مع مختلف الزبائن باختلاف ذهنياتهم " بمتوسط حسابي يقدر بـ 2.9882 وبانحراف معياري يقدر بـ 1.08556 وهو يقابل درجة الموافقة المتوسطة ؛ بحيث أن النسبة الأعلى تعتقد أنها غير موافقة على ذلك بنسبة 38.8% ثم تليها 35.3% بموافق و 15.3% بمحايد، 5.9% بموافق بشدة، وأخيرا 4.7% بغير موافق بشدة.

جاءة العبارة " يمكن للبنك بتغيير المواقف الرسمية للعمل حسب حاجة الزبائن " تحمل التقييم " غير موافق " بمتوسط حسابي يقدر بـ 2.3765 وبانحراف معياري يقدر بـ 1.19499 وهو يقابل درجة الموافقة الضعيفة؛ بحيث أن النسبة الأعلى تعتقد أنها غير موافقة على ذلك بنسبة 40% ثم تليها 25.9% بغير موافق بشدة و 8.2% بمحايد، وأخيرا 3.5% بموافق بشدة.

الانحراف المعياري ضعيف قدر بـ 0.61469 وهو ما يفسر عدم وجود تشتت كبير بين إجابات المستجوبين و يظهر أن هناك إتفاق نسبي بين المبحوثين فيما يخص العبارات المتعلقة بالمرونة ؛ بحيث كان الانحراف المعياري أقل من نصف المتوسط الحسابي لجميع العبارات المذكورة.

الفرع الرابع: درجات الموافقة على تسليم الخدمة المصرفية: يوضح الجدول التالي درجات الموافقة لإجابات الأفراد المستجوبين العبارات المتعلقة بتسليم الخدمة المصرفية:

جدول رقم (40): درجات الموافقة على عبارات تسليم الخدمة المصرفية

الرقم	العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	اتجاه العينة	الرتبة
47	يسعى البنك لرقمنة بياناته مما يتيح للعملاء الولوج لحساباته في البيت	3.9176	0.88924	موافق	07
48	للبنك القدرة على تقديم الخدمات في وقت اسرع من المنافسين	3.8588	1.00182	موافق	08
49	يسعى البنك لتقليص مدة عمليات الدفع من خلال التوسع في استعمال التكنولوجيات الحديثة	4.1059	0.83129	موافق	03
50	يعمل البنك على تطوير شبكات الاتصال الداخلية من اجل تقليل مدة انتظار العملاء	4.0824	0.87575	موافق	05
51	يسعى البنك لتقليص مدة تسويق منتجاته والتعريف بها من خلال التوسع في استعمال التكنولوجيات الحديثة (كرسائل SMS)	4.0118	0.90625	موافق	06
52	يسعى البنك لتقليص مدة تقديم المنتجات المصرفية الجديدة للعملاء	4.1529	0.80926	موافق	02
53	يعمل البنك على التوسع في ادماج تكنولوجيا الاعلام والاتصال في عملياته بما يضمن للعميل الاجابة عن استفساراته دون حضوره	4.1059	0.90005	موافق	04
54	يلتزم البنك بتقديم الخدمات في آجالها المحددة	4.2000	0.81358	موافق	01
مجموع العبارات		4.0544	0.62662	موافق	

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS.21. (أنظر الملحق رقم 09)

من خلال الجدول أعلاه يتبين أن المتوسط العام لمجموع عبارات هذا المحور 4.0544، الذي يقع ضمن نطاق درجة الموافقة المرتفعة. وقد جاءت جميع العبارات وعددها 08 بتقييم موافق.

جاءت العبارة " يلتزم البنك بتقديم الخدمات في آجالها المحددة " في المرتبة الاولى من بين جميع العبارات بمتوسط حسابي يقدر بـ 4.2000 وبانحراف معياري يقدر بـ 0.62662 وهو يقابل درجة الموافقة المرتفعة ؛ بحيث أن النسبة الأعلى تعتقد أنها موافقة على ذلك بنسبة 48.2% ثم يليها 38.8% بموافق بشدة ، و 7.1% محايد، 5.9% بغير موافق .

جاءت العبارة " للبنك القدرة على تقديم الخدمات في وقت اسرع من المنافسين " كأدنى تقييم " موافق " بمتوسط حسابي يقدر بـ 3.8588 وبانحراف معياري يقدر بـ 1.00182 وهو يقابل درجة الموافقة المرتفعة ؛ بحيث أن النسبة الأعلى تعتقد أنها غير موافقة على ذلك بنسبة 40% ثم تليها 29.4% بموافق بشدة و 18.8% محايد، 10.6% بغير موافق وأخيرا 1.2% بغير موافق بشدة.

الانحراف المعياري ضعيف قدر بـ 0.62662 وهو ما يفسر عدم وجود تشتت كبير بين إجابات المستجوبين و يظهر أن هناك إتفاق نسبي بين المبحوثين فيما يخص العبارات المتعلقة بالتسليم ؛ بحيث كان الانحراف المعياري أقل من نصف المتوسط الحسابي لجميع العبارات المذكورة.

المطلب الثالث: إختبار الفرضيات

الفرع الاول: إختبار T لواقع التحرير المالي في البنوك محل الدراسة.

سيتم من خلال هذا العنصر الإجابة على الفرضية الأولى والتي محتواها: " تتمتع المصارف الجزائرية بتحرير مالي داخلي وخارجي "

وبالتالي يمكن صياغة الفرضية الصفرية H_0 والفرضية البديلة H_1 كما يلي:

H_0 : لا تتمتع المصارف الجزائرية بتحرير مالي ؛

H_1 : تتمتع المصارف الجزائرية بتحرير مالي.

ولاختبار هذه النتيجة نقوم بحساب إختبار t لعينة واحدة بمتوسط فرضي قدر ب 3 وهو يمثل متوسط سلم ليكرت المعتمد عليه. إذن وبعد إدخال بيانات التحرير المالي للمصارف محل الدراسة ببرنامج التحليل الاحصائي وإجراء الإختبار الاحصائي اللازم تم الحصول على النتائج المبينة في الجدول الموالي:

الجدول رقم (41): اختبار t للفرضية التحرير المالي

التحرير المالي	t المحسوبة	t الجدولية	المتوسط العام للإجابات	درجات الحرية	Sig مستوى الدلالة المعنوية	الفرق بين المتوسطين
الداخلي	59.414	1.644	2.9324	84	0.000	2.93235
الخارجي	52.354	1.644	2.5699	84	0.000	2.56993

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS21 (أنظر الملحق رقم 10)

يتضح من خلال الجدول أن:

- قيمة t المحسوبة بالنسبة للتحرير المالي الداخلي أكبر من قيمة t الجدولية وهذا عند مستوى دلالة sig قدر ب 0.00 والتي هي أقل من درجة المخاطرة المقدرة ب 0.05، هذا مايبين أن قيمة t المحسوبة دالة احصائيا ، وبالتالي تتوفر المصارف الجزائرية على تحرير مالي داخلي بدرجة تقييم " محايد "
- قيمة t المحسوبة بالنسبة للتحرير المالي الخارجي أكبر من قيمة t الجدولية وهذا عند مستوى دلالة sig قدر ب 0.000 والتي هي أقل من درجة المخاطرة المقدرة ب 0.05، هذا مايبين أن قيمة t المحسوبة دالة إحصائيا . وبالتالي تتوفر المصارف الجزائرية على تحرير مالي خارجي بدرجة تقييم " غير موافق "

الفرع الثاني: إختبار T لواقع تنافسية البنوك محل الدراسة.

سيتم من خلال هذا العنصر الإجابة على الفرضية الثانية والتي محتواها: " هناك تنافسية لدى المصارف الجزائرية".

وبالتالي يمكن صياغة الفرضية الصفرية H_0 والفرضية البديلة H_1 كما يلي:

H_0 : ليست هناك تنافسية لدى المصارف الجزائرية ؛

H_1 : هناك تنافسية لدى المصارف الجزائرية.

ولاختبار هذه النتيجة نقوم بحساب اختبار t لعينة واحدة بمتوسط فرضي قدر بـ 3 وهو يمثل متوسط سلم ليكرت المعتمد عليه. وبعد إدخال بيانات التنافسية للبنوك محل الدراسة ببرنامج التحليل وإجراء الاختبار الإحصائي اللازم تم الحصول على النتائج المبينة في الجدول الموالي:

الجدول رقم (42) اختبار t للفرضية الثانية (التنافسية المصرفية)

الفرق بين المتوسطين	Sig مستوى الدلالة المعنوية	درجات الحرية	المتوسط العام للإجابات	t الجدولية	t المحسوبة	محااور التنافسية
3.07206	0.000	84	3.0721	1.644	52.769	التكلفة
3.71222	0.000	84	3.7122	1.644	72.606	الجودة
3.11324	0.000	84	3.1132	1.644	43.568	المرونة
4.05441	0.000	84	4.0544	1.644	59.635	التسليم
3.48798	0.000	84	3.4880	1.644	76.07 6	كل المحاور

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS21 (أنظر الملحق رقم 11)

يتضح من خلال الجدول أن:

- قيمة t المحسوبة بالنسبة للتنافسية أكبر من قيمة t الجدولية وهذا عند مستوى دلالة sig قدر بـ 0.00 والتي هي أقل من درجة المخاطرة المقدر بـ 0.05، هذا مايبين أن قيمة t المحسوبة دالة إحصائيا .
- وعليه يتم رفض لفرضية البديلة H_0 التي تنص على أنه " ليست هناك تنافسية لدى المصارف الجزائرية "، وقبول الفرضية البديلة H_1 والتي مفادها أنه " هناك تنافسية لدى المصارف الجزائرية "، وهذا عند درجة مخاطرة مقدر بـ 0.05 بدرجة تقييم " موافق "
- كما نلاحظ أن:

- قيمة t المحسوبة بالنسبة للتكلفة أكبر من قيمة t الجدولية وهذا عند مستوى دلالة sig قدر ب 0.000 والتي هي أقل من درجة المخاطرة المقدرة ب 0.05، وهذا ما يبين أن قيمة t المحسوبة دالة إحصائيا. أي أن هناك أثر للتكلفة
- قيمة t المحسوبة بالنسبة للجودة أكبر من قيمة t الجدولية وهذا عند مستوى دلالة sig قدر ب 0.000 والتي هي أقل من درجة المخاطرة المقدرة ب 0.05، وهذا ما يبين أن قيمة t المحسوبة دالة إحصائيا. أي أن هناك أثر للجودة
- قيمة t المحسوبة بالنسبة للمرونة أكبر من قيمة t الجدولية وهذا عند مستوى دلالة sig قدر ب 0.000 والتي هي أقل من درجة المخاطرة المقدرة ب 0.05، وهذا ما يبين أن قيمة t المحسوبة دالة إحصائيا. أي أن هناك أثر للمرونة
- قيمة t المحسوبة بالنسبة للتسليم أكبر من قيمة t الجدولية وهذا عند مستوى دلالة sig قدر ب 0.000 والتي هي أقل من درجة المخاطرة المقدرة ب 0.05 ما يبين أن قيمة t المحسوبة دالة إحصائيا. أي أن هناك أثر للتسليم.

الفرع الثالث: تحليل التباين ودراسة الفروق المتعلقة بأثر البيانات التعريفية على متغيرات الدراسة
1- متغير الفئة العمرية:

يوجد فروق ذات دلالة معنوية لآثر كل من التحرير المالي الداخلي والخارجي على تنافسية المصارف الجزائرية تبعا للفئة العمرية الموظفين في القطاع المصرفي الجزائري.

الجدول رقم (43): اختبار التباين والقيم الدالة إحصائيا لمحاور الدراسة مع متغير الفئة العمرية

المحور	الحالة	مجموع المربعات	درجة الحرية	مربع المتوسط	F	معنوية الدلالة
التحرير المالي الداخلي	بين المجموعات	0.141	2	0.070	0.335	0.717
	داخل المجموعات	17.251	82	0.210		
	المجموع	17.392	84			
التحرير المالي الخارجي	بين المجموعات	0.089	2	0.044	0.212	0.809
	داخل المجموعات	17.116	82	0.209		
	المجموع	17.205	84			
التكلفة	بين المجموعات	1.604	2	0.802	2.910	0.06
	داخل المجموعات	22.596	82	0.276		
	المجموع	24.199	84			
الجودة	بين المجموعات	0.355	2	0.178	0.795	0.455
	داخل المجموعات	18.309	82	0.223		
	المجموع	18.665	84			
المرونة	بين المجموعات	0.963	2	0.481	1.112	0.334
	داخل المجموعات	35.994	82	0.433		
	المجموع	36.457	84			
التسليم	بين المجموعات	0.250	2	0.125	0.314	0.732
	داخل المجموعات	32.732	82	0.399		
	المجموع	32.893	84			

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS21

تشير نتائج الجدول أعلاه إلى عدم وجود فروقات ذات دلالة إحصائية لجميع محاور الدراسة عند مستوى الدلالة (sig) أقل من أو تساوي (0.05)، بحيث كانت درجات معنوية معاملات فيشر لهذه الأبعاد أكبر من درجة المخاطرة (0.05)، وهذا يعني أن متغير الفئة العمرية لا يؤثر في رأي المبحوثين سواء في أبعاد التحرير المالي أو أبعاد التنافسية المصرفية

3- متغير المستوى التعليمي:

يوجد فروق ذات دلالة معنوية لاثر كل من التحرير المالي الداخلي والخارجي وتنافسية المصارف الجزائرية تبعا للمستوى التعليمي للموظفين في القطاع المصرفي الجزائري.

الجدول رقم (44):إختبار التباين والقيم الدالة إحصائيا لمحاور الدراسة مع متغير المستوى التعليمي

المحور	الحالة	مجموع المربعات	درجة الحرية	مربع المتوسط	F	معنوية الدلالة
التحرير المالي الداخلي	بين المجموعات	0.0552	3	0.184	0.885	0.452
	داخل المجموعات	16.840	81	0.208		
	المجموع	17.392	84			
التحرير المالي الخارجي	بين المجموعات	0.085	3	0.028	0.135	0.939
	داخل المجموعات	17.119	81	0.211		
	المجموع	17.205	84			
التكلفة	بين المجموعات	1.568	3	0.523	1.871	0.141
	داخل المجموعات	22.611	81	0.279		
	المجموع	24.199	84			
الجودة	بين المجموعات	1.849	3	0.616	2.968	0.037
	داخل المجموعات	16.816	81	0.208		
	المجموع	18.665	84			
المرونة	بين المجموعات	2.942	3	0.981	2.370	0.077
	داخل المجموعات	33.515	81	0.414		
	المجموع	36.457	84			
التسليم	بين المجموعات	0.323	3	0.108	0.267	0.849
	داخل المجموعات	32.660	81	0.403		
	المجموع	32.983	84			

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS21

تشير نتائج الجدول أعلاه إلى وجود فروقات ذات دلالة إحصائية بالنسبة لبعدها الجوده بالنسبة

لمتغير المستوى التعليمي، بحيث أن قيمة دالة التباين $F=2.968$ بدرجة حرية 3 ودلالة معنوية حيث $sig=0.037$ وهي أقل من القيمة الحسابة 0.05، أما باقي محاور الدراسة فلا تشير إلى وجود فروقات ذات دلالة معنوية عند مستوى الدلالة (sig أقل من أو تساوي 0.05)، بحيث كانت درجات معنوية معاملات فيشر لهذه الابعاد أكبر من درجة المخاطرة (0.05)، وهذا يعني أن متغير المستوى التعليمي لا يؤثر في رأي المبحوثين سواء في أبعاد التحرير المالي أو أبعاد التنافسية المصرفية.

5- متغير الخبرة:

يوجد فروق ذات دلالة معنوية لاثركل من التحرير المالي الداخلي والخارجي وتنافسية المصارف الجزائرية تبعا للمستوى التعليمي للموظفين في القطاع المصرفي الجزائري.

الجدول رقم (45):إختبار التباين والقيم الدالة إحصائيا لمحاور الدراسة مع متغير الخبرة

معنوية الدلالة	F	مربع المتوسط	درجة الحرية	مجموع المربعات	الحالة	المحور
0.686	0.495	0.104	3	0.313	بين المجموعات	التحرير المالي الداخلي
		0.211	81	17.079	داخل المجموعات	
			84	17.392	المجموع	
0.970	0.081	0.017	3	0.051	بين المجموعات	التحرير المالي الخارجي
		0.212	81	17.153	داخل المجموعات	
			84	17.205	المجموع	
0.121	1.996	0.555	3	1.666	بين المجموعات	التكلفة
		0.278	81	22.533	داخل المجموعات	
			84	24.199	المجموع	
0.779	0.364	0.083	3	0.249	بين المجموعات	الجودة
		0.227	81	18.461	داخل المجموعات	
			84	18.665	المجموع	
0.289	1.273	0.547	3	1.641	بين المجموعات	المرونة
		0.430	81	34.816	داخل المجموعات	
			84	36.457	المجموع	
0.229	1.469	0.567	3	1.702	بين المجموعات	التسليم
		0.386	81	31.280	داخل المجموعات	
			84	32.983	المجموع	

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS21

تشير نتائج الجدول أعلاه إلى وجود عدم فروقات ذات دلالة إحصائية لجميع محاور الدراسة عند مستوى الدلالة (sig أقل من أو تساوي 0.05)، بحيث كانت درجات معنوية معاملات فيشر لهذه الأبعاد أكبر من درجة المخاطرة (0.05)، وهذا يعني أن متغير الخبرة لا يؤثر في رأي المبحوثين سواء في أبعاد التحرير المالي أو أبعاد التنافسية المصرفية

5- متغير جهة العمل

يوجد فروق ذات دلالة معنوية لاثركل من التحرير المالي الداخلي والخارجي وتنافسية المصارف الجزائرية تبعا لجهة العمل الموظفين في القطاع المصرفي الجزائري.

الجدول رقم (46): إختبار التباين والقيم الدالة إحصائيا لمحاور الدراسة مع متغير جهة العمل

الفرق بين المتوسطين	مستوى الدلالة Sig المعنوية	درجات الحرية	المحسوبة t	اختبار leven		
				sig	F	
-0,21392	0,057	83	-1,929	0,875	0,025	التحرير المالي الداخلي
-0,21392	0,066	35,732	-1,900			
-0,04193	0,711	83	-0,372	0,426	0,641	التحرير المالي الخارجي
-0,04193	0,726	33,689	-0,354			
-0,12287	0,180	83	-1,353	0,850	,036	التحرير المالي
-0,12287	0,181	37,307	-1,365			
-0,31674	0,016	83	-2,453	0,804	0,062	التكلفة
-0,31674	0,025	33,928	-2,342			
-0,43545	0,000	83	-4,059	0,012	6,646	الجودة
-0,43545	0,000	66,498	-5,279			
-0,67514	0,000	83	-4,610	0,516	0,426	المرونة
-0,67514	0,000	36,904	-4,624			
-0,50153	0,01	83	-3,433	0,002	9,795	التسليم
-0,50153	0,000	72,835	-4,643			
-0,48222	0,000	83	-5,297	0,165	1,959	التنافسية
-0,48222	0,000	45,054	-5,867			

من خلال الجدول السابق نلاحظ:

- عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية لبعء التحرير المالي الداخلي بالنسبة لمتغير جهة العمل وبالتالي فمتغير جهة العمل لا يؤثر في رأي المبحوثين بالنسبة لبعء التحرير المالي الداخلي.
- عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية لبعء التحرير المالي الخارجي بالنسبة لمتغير جهة العمل وبالتالي فمتغير جهة العمل لا يؤثر في رأي المبحوثين بالنسبة لبعء التحرير المالي الخارجي.
- وجود فروق ذات دلالة إحصائية لبعء التحرير المالي بالنسبة لمتغير جهة العمل وبالتالي فمتغير جهة العمل لا يؤثر في رأي المبحوثين بالنسبة لبعء التحرير المالي بشقيه
- وجود فروق ذات دلالة إحصائية لبعء التكلفة بالنسبة لمتغير جهة العمل وبالتالي فمتغير جهة العمل يؤثر في رأي المبحوثين بالنسبة لبعء التكلفة
- وجود فروق ذات دلالة إحصائية لبعء الجودة بالنسبة لمتغير جهة العمل وبالتالي فمتغير جهة العمل يؤثر في رأي المبحوثين بالنسبة لبعء الجودة.
- وجود فروق ذات دلالة إحصائية لبعء المرونة بالنسبة لمتغير جهة العمل وبالتالي فمتغير جهة العمل يؤثر في رأي المبحوثين بالنسبة لبعء المرونة.
- وجود فروق ذات دلالة إحصائية لبعء المرونة بالنسبة لمتغير جهة العمل وبالتالي فمتغير جهة العمل يؤثر في رأي المبحوثين بالنسبة لبعء المرونة.
- وجود فروق ذات دلالة إحصائية لبعء التسليم بالنسبة لمتغير جهة العمل وبالتالي فمتغير جهة العمل يؤثر في رأي المبحوثين بالنسبة لبعء التسليم.
- وجود فروق ذات دلالة إحصائية لبعء التنافسية لمتغير جهة العمل وبالتالي فمتغير جهة العمل يؤثر في رأي المبحوثين بالنسبة لأبعاد التنافسية ككل

المطلب الرابع: إختبار أثر التحرير المالي على تنافسية البنوك محل الدراسة في هذا المطلب سنحاول إختبار أثر التحرير المالي على تنافسية البنوك محل الدراسة وما إن كان هناك علاقة ايجابية بينها، وهذا من خلال الإجابة على الفرضية الرئيسية للبحث والفرضيات الفرعية والتي تمثلت فيما يلي:
الفرع الأول: إختبار الفرضية الرئيسية: تنص هذه الفرضية على أن هناك علاقة تأثير إيجابية ذات دلالة إحصائية للتحرير المالي على تنافسية البنوك محل الدراسة

وبالتالي يمكن صياغة الفرضية الصفرية H_0 والفرضية البديلة H_1 كما يلي:

✓ H_0 : لا يؤثر التحرير المالي على تنافسية البنوك محل الدراسة ؛

✓ H_1 : يؤثر التحرير المالي على تنافسية البنوك محل الدراسة ؛

سيتم استخدام النموذج الإحصائي المتمثل في نموذج الانحدار الخطي المتعدد الذي يعمل على قياس أثر المتغيرات المستقلة على المتغير التابع ومنه سنعمل على معرفة أثر التحرير المالي بمتغيره الداخلي والخارجي على تنافسية البنوك محل الدراسة. وبعد إدخال البيانات المتعلقة بالمتغيرات محل الدراسة في برنامج SPSS تم الحصول على النتائج التي تم تلخيصها في الجدول الموالي:

الجدول رقم (47): نتائج اختبار أثر التحرير المالي على تنافسية البنوك محل الدراسة

النموذج	القيمة	F	درجات الحرية	Sig	معلمات النموذج	القيمة	T	Sig
معامل الارتباط	0.484				الباقى الثابت	1.953	6.326	0.000
معامل التعيين	0.235				التحرير المالي الداخلي	0.304	3.206	0.002
تحليل التباين								
التباين المفسر	3.522	12.570	2	0.000	التحرير المالي الخارجي	0.251	2.636	0.010
التباين الباقي	11.487		82					

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات SPSS.21 (انظر الملحق رقم 12)

من خلال تحليل نتائج هذا الجدول يتضح:

- معامل الارتباط $R = 0.484$ وهذا يفسر أن التحرير المالي يرتبط إيجابيا بتنافسية البنوك، كما يدل أيضا على أن التغيير بالإيجاب لقيم التحرير المالي تؤدي إلى زيادة متوسطة أيضا في تنافسية البنوك محل الدراسة
- معامل التحديد $= 0.216$ وهذا ما يوضح القوة التفسيرية لنموذج الانحدار ؛ بحيث بلغت 21.6% أي أن 21.6% من التغيرات الحاصلة على تنافسية البنوك ترجع إلى تأثير التغير في قيم متغيرات التحرير المالي بشقيه والباقي يرجع إلى عوامل أخرى.

- الصلاحية الكلية للنموذج:

$Sig (F) = 0.000$ وهو أقل من 0.05 ، وبالتالي النموذج صالح في شكله الكلي أي أن هناك أثر ذو دلالة إحصائية بين المتغيرات المفسرة والمتغيرات التابعة (على الأقل هناك علاقة معنوية واحدة).

الصلاحية الجزئية للنموذج:

أ- تأثير التحرير المالي الداخلي:

يمكن صياغة الفرضية الصفرية H_0 والفرضية البديلة H_1 كما يلي:

✓ H_0 : لا يؤثر التحرير المالي الداخلي على تنافسية البنوك محل الدراسة ؛

✓ H_1 : يؤثر التحرير المالي الداخلي على تنافسية البنوك محل الدراسة ؛

$Sig (1B) = 0.002$ هي أقل من 0.05 وبالتالي نرفض الفرضية العدمية H_0 ونقبل الفرضية البديلة H_1 وبالتالي هناك تأثير للتحرير المالي الداخلي على تنافسية البنوك محل الدراسة.

ب- تأثير التحرير المالي الخارجي:

يمكن صياغة الفرضية الصفرية H_0 والفرضية البديلة H_1 كما يلي:

✓ H_0 : لا يؤثر التحرير المالي الخارجي على تنافسية البنوك محل الدراسة ؛

✓ H_1 : يؤثر التحرير المالي الخارجي على تنافسية البنوك محل الدراسة ؛

$Sig (2B) = 0.010$ هي أقل من 0.05 وبالتالي نرفض الفرضية العدمية H_0 ونقبل الفرضية البديلة H_1 وبالتالي هناك تأثير للتحرير المالي الداخلي على تنافسية البنوك محل الدراسة.

β (الباقي الثابت Constant) = 1.953 عند مستوى دلالة قدر ب $Sig = 0.000$ وهو أقل من درجة

المخاطرة (α) المقدرة ب 0.05 ، ما يدل على أن هذه المعلمة دالة إحصائيا،

من خلال نتائج الجدول يمكن صياغة معادلة نموذج الانحدار كالاتي:

$$\text{تنافسية البنوك} = (0.251 \times \text{التحرير المالي الخارجي} + 0.304 \times \text{التحرير المالي الداخلي}) + 1.953$$

حيث أن:

$\beta: 1.953$ تعبر عن قيمة التنافسية في حالة إنعدام قيم متغيرات التحرير المالي، ما يفسر وجود حد أدنى لتنافسية البنوك في حالة إنعدام قيم التحرير المالي بمتغيره الداخلي والخارجي.

- $B_2 = 0.251$ تعبر هذه المعلمة معامل التغير في تنافسية البنوك محل الدراسة بدلالة التحرير المالي الخارجي، وهو إيجابي، ما يفسر أنه إذا تغيرت قيمة متغير التحرير المالي الخارجي بوحدة واحدة، تتغير قيمة تنافسية البنوك إيجابا بمعامل 0.251 .

- $B_1 = 0.304$ تعبر هذه المعلمة معامل التغير في تنافسية البنوك بدلالة التحرير المالي الداخلي، وهو إيجابي، وتفسيره أنه إذا تغيرت قيمة متغير التحرير المالي الداخلي بوحدة واحدة فإن قيمة تنافسية البنوك تتغير إيجابا بمعامل 0.304 .

من خلال هذه النتائج، يتضح أن: هناك أثر إيجابي ذو دلالة إحصائية للتحرير المالي بمتغيره الداخلي والخارجي على تنافسية البنوك محل الدراسة.

الفرع الثاني: اختبار الفرضيات الفرعية: سيتم من خلال هذا المطلب الإجابة على الفرضيات الفرعية:

- ✓ هناك أثر ذو دلالة إحصائية بين التحرير المالي بشقيه وتكلفة الخدمة المصرفية؛
- ✓ هناك أثر ذو دلالة إحصائية بين التحرير المالي بشقيه وجودة الخدمة المصرفية؛
- ✓ هناك أثر ذو دلالة إحصائية بين التحرير المالي بشقيه ومرونة الخدمة المصرفية؛
- ✓ هناك أثر ذو دلالة إحصائية بين التحرير المالي بشقيه وتسليم الخدمة المصرفية.

1- تأثير التحرير المالي بشقيه وتكلفة الخدمة المصرفية:

يمكن صياغة الفرضية الصفرية H_0 والفرضية البديلة H_1 كما يلي:

✓ H_0 : لا يؤثر التحرير المالي بشقيه الداخلي والخارجي على تكلفة الخدمة المصرفية؛

✓ H_1 : يؤثر التحرير المالي بشقيه الداخلي والخارجي على تكلفة الخدمة المصرفية؛

يستخدم النموذج الإحصائي المتمثل في نموذج الانحدار الخطي المتعدد الذي يعمل على قياس أثر المتغير المستقل على المتغير التابع ومنه سنعمل على معرفة أثر التحرير المالي على تكلفة الخدمة المصرفية . وبعد إدخال البيانات

المتعلقة بالمتغيرات محل الدراسة في برنامج SPSS.21، تم الحصول على النتائج التي تم تلخيصها في الجدول

الموالي:

الجدول رقم (48): نتائج اختبار أثر التحرير المالي على التكلفة

النموذج	القيمة	F	درجات الحرية	Sig	معلومات النموذج	القيمة	T	Sig
معامل الارتباط	0.350				الباقى الثابت	1.713	4.080	0.000
معامل التحديد	0.101				التحرير المالي الداخلي	0.187	1.456	0.149
تحليل التباين								
التباين المفسر	2.970	5.735	2	0.005	التحرير المالي الخارجي	0.315	2.436	0.017
التباين الباقى	21.230		82					

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات SPSS21 (أنظر الملحق رقم 13)

من خلال نتائج هذا الجدول يتضح أن:

- معامل الارتباط $R=0.350$ ، وهذا يفسر أن التحرير المالي يرتبط إيجابيا بتكلفة الخدمة، كما يدل على أن أي تغير بالإيجاب لقيم التحرير المالي تؤدي إلى زيادة متوسطة أيضا في تكلفة الخدمة.

- (معامل التحديد) $=0.101$ ، وهذا ما يوضح أن القوة التفسيرية لنموذج الانحدار هذا بلغت 10.1%؛ أي أن 10.1% من التغيرات التحرير المالي الداخلي ترجع إلى تأثير التغير في قيم متغير التكلفة والباقي يرجع إلى عوامل أخرى لم تدرج في النموذج

-الصلاحية الكلية للنموذج:

$Sig (F)=0.005$ وهو أقل من 0.05، وبالتالي النموذج صالح في شكله الكلي أي أن هناك أثر ذو دلالة إحصائية بين المتغيرات المفسرة والمتغيرات التابعة (على الأقل هناك علاقة معنوية واحدة).

الصلاحية الجزئية للنموذج:

أ- تأثير التحرير المالي الداخلي:

يمكن صياغة الفرضية الصفرية H_0 والفرضية البديلة H_1 كما يلي:

✓ H_0 : لا يؤثر التحرير المالي الداخلي على تكلفة الخدمة المصرفية ؛

✓ H_1 : يؤثر التحرير المالي الداخلي على تكلفة الخدمة المصرفية ؛

$Sig (1B)=0.149$ هي أكبر من 0.05 وبالتالي نقبل الفرضية العدمية H_0 ونرفض الفرضية البديلة H_1

وبالتالي ليس هناك تأثير للتحرير المالي الداخلي على تكلفة الخدمة المصرفية

ب- تأثير التحرير المالي الخارجي:

يمكن صياغة الفرضية الصفرية H_0 والفرضية البديلة H_1 كما يلي:

✓ H_0 : لا يؤثر التحرير المالي الخارجي على تكلفة الخدمة المصرفية ؛

✓ H_1 : يؤثر التحرير المالي الخارجي على تكلفة الخدمة المصرفية ؛

$Sig (2B)=0.017$ هي أقل من 0.05 وبالتالي نرفض الفرضية العدمية H_0 ونقبل الفرضية البديلة H_1 وبالتالي

هناك تأثير للتحرير المالي الخارجي على تكلفة الخدمة المصرفية

β (الباقي الثابت Constant) = 1.713 عند مستوى دلالة قدر ب $Sig = 0.000$ وهو أقل من درجة

المخاطرة (α) المقدرة ب 0.05، ما يدل على أن هذه المعلمة دالة إحصائياً،

من خلال نتائج الجدول يمكن صياغة معادلة نموذج الانحدار كالاتي:

$$\text{التكلفة} = (0.315 \times \text{التحرير المالي الخارجي} + 0.187 \text{ التحرير المالي الداخلي}) + 1.713$$

حيث أن:

- β (الباقي الثابت Constant) = 1.713 وهي تعبر عن قيمة تكلفة الخدمة في حالة إنعدام قيم

متغيرات التحرير المالي. وهذا ما يفسر وجود حد أدنى تكلفة الخدمة في حالة إنعدام قيم التحرير المالي ..

- $B_2 = 0.315$ تعبر عن معامل التغير في تكلفة الخدمة بدلالة التحرير المالي الخارجي، وهو إيجابي، ما

يفسر أنه إذا تغيرت قيمة متغير التحرير المالي الداخلي بوحدة واحدة، تتغير قيمة تكلفة الخدمة إيجاباً بمعامل

0.315، من خلال هذه النتائج، يتضح أنه هناك أثر ذو دلالة إحصائية للتحرير المالي الخارجي في تكلفة

الخدمة.

2- تأثير التحرير المالي بشقيه على جودة الخدمة المصرفية:

يمكن صياغة الفرضية الصفرية H_0 والفرضية البديلة H_1 كما يلي:

✓ H_0 : لا يؤثر التحرير المالي على جودة الخدمة المصرفية ؛

✓ H_1 : يؤثر التحرير المالي على جودة الخدمة المصرفية.

سيتم استخدام النموذج الإحصائي المتمثل في نموذج الانحدار الخطي البسيط الذي يعمل على قياس أثر المتغير

المستقل على المتغير التابع ومنه سنعمل على معرفة أثر التحرير المالي بشقيه على جودة الخدمة المصرفية . وبعد

إدخال البيانات المتعلقة بالمتغيرات محل الدراسة في برنامج SPSS.24، تم الحصول على النتائج التي تم تلخيصها في الجدول الموالي:

الجدول رقم (49): نتائج اختبار اثر التحرير المالي على جودة الخدمة المصرفية

النموذج	القيمة	F	درجات الحرية	Sig	معلومات النموذج	القيمة	T	Sig
معامل الارتباط	0.432				الباقى الثابت	2.202	6.202	0.000
معامل التحديد	0.167				التحرير المالي الداخلي	0.356	3.273	0.002
تحليل التباين					التحرير المالي الخارجي	0.181	1.675	0.101
التباين المفسر	3.482	9.403	2	0.000				
التباين الباقي	15.183		82					

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات SPSS.21 (أنظر الملحق رقم 14)

من خلال نتائج هذا الجدول يتضح أن:

- معامل الارتباط $R=0.432$ ، وهذا يفسر أن عملية التحرير المالي يرتبط إيجابيا بجودة الخدمة المصرفية، وهذا يدل أيضا على أن أي تغير بالإيجاب لقيم التحرير المالي تؤدي إلى زيادة أيضا في جودة الخدمة.
- (معامل التحديد) $=0.167$ ، وهذا ما يوضح أن القوة التفسيرية لنموذج الانحدار هذا بلغت 16.7%؛ أي أن 16.7% من التغيرات الحاصلة في التحرير المالي ترجع إلى تأثير التغير في قيم متغير جودة الخدمة، والباقي يرجع إلى عوامل أخرى لم تدرج في النموذج.

-الصلاحية الكلية للنموذج:

Sig (F)=0.000 وهو أقل من 0.05 ، وبالتالي النموذج صالح في شكله الكلي أي أن هناك أثر

ذو دلالة إحصائية بين المتغيرات المفسرة والمتغيرات التابعة (على الأقل هناك علاقة معنوية واحدة).

الصلاحية الجزئية للنموذج:

أ- تأثير التحرير المالي الداخلي:

يمكن صياغة الفرضية الصفرية H_0 والفرضية البديلة H_1 كما يلي:

✓ H_0 : لا يؤثر التحرير المالي الداخلي على جودة الخدمة المصرفية ؛

✓ H_1 : يؤثر التحرير المالي الداخلي على جودة الخدمة المصرفية ؛

$Sig (1B)=0.000$ هي أقل من 0.05 وبالتالي نرفض الفرضية العدمية H_0 ونقبل الفرضية البديلة H_1 وبالتالي

هناك تأثير للتحرير المالي الداخلي على جودة الخدمة المصرفية

ب- تأثير التحرير المالي الخارجي:

يمكن صياغة الفرضية الصفرية H_0 والفرضية البديلة H_1 كما يلي:

✓ H_0 : لا يؤثر التحرير المالي الخارجي على تكلفة الخدمة المصرفية ؛

✓ H_1 : يؤثر التحرير المالي الخارجي على تكلفة الخدمة المصرفية ؛

$Sig (2B)=0.101$ هي أكبر من 0.05 وبالتالي نقبل الفرضية العدمية H_0 ونرفض الفرضية البديلة H_1 وبالتالي

هناك ليس تأثير للتحرير المالي الخارجي على جودة الخدمة المصرفية

β (الباقي الثابت Constant) = 2.202 عند مستوى دلالة قدر ب $Sig = 0.000$ وهو أقل من درجة

المخاطرة (α) المقدر ب 0.05، ما يدل على أن هذه المعلمة دالة إحصائياً،

من خلال نتائج الجدول يمكن صياغة معادلة نموذج الانحدار كالاتي:

$$\text{جودة الخدمة} = 0.356 \times \text{التحرير المالي الداخلي} + 0.181 \times \text{التحرير المالي الخارجي} + 2.202$$

حيث أن:

- β (الباقي الثابت Constant) = 2.202 وهي تعبر عن قيمة تكلفة الخدمة في حالة إنعدام قيم

متغيرات التحرير المالي. وهذا ما يفسر وجود حد أدنى تكلفة الخدمة في حالة إنعدام قيم التحرير المالي .

- $B_1 = 0.356$ تعبر عن معامل التغير في جودة الخدمة بدلالة التحرير المالي الداخلي، وهو إيجابي، ما

يفسر أنه إذا تغيرت قيمة متغير التحرير المالي الداخلي بوحدة واحدة، تتغير قيمة جودة الخدمة إيجاباً بمعامل

0.356، من خلال هذه النتائج، يتضح أنه هناك أثر ذو دلالة احصائية للتحرير المالي الداخلي في جودة

الخدمة.

3- تأثير التحرير المالي بشقيه على مرونة الخدمة المصرفية:

يمكن صياغة الفرضية الصفرية H_0 والفرضية البديلة H_1 كما يلي:

✓ H_0 : لا يؤثر التحرير المالي على مرونة الخدمة المصرفية ؛

✓ **H₁**: يؤثر التحرير المالي على مرونة الخدمة المصرفية.

سيتم استخدام النموذج الإحصائي المتمثل في نموذج الانحدار الخطي البسيط الذي يعمل على قياس أثر المتغير المستقل على المتغير التابع ومنه سنعمل على معرفة أثر التحرير المالي بشقيه على جودة الخدمة المصرفية . وبعد إدخال البيانات المتعلقة بالمتغيرات محل الدراسة في برنامج SPSS.24، تم الحصول على النتائج التي تم تلخيصها في الجدول الموالي:

الجدول رقم (50): نتائج اختبار اثر التحرير المالي على مرونة الخدمة المصرفية

النموذج	القيمة	F	درجات الحرية	Sig	معلمات النموذج	القيمة	T	Sig
معامل الارتباط	0.325				الباقى الثابت	1.511	2.904	0.005
معامل التحديد	0.084				التحرير المالي الداخلي	0.343	2.152	0.034
تحليل التباين								
التباين المفسر	3.849	4.839	2	0.010	التحرير المالي الخارجي	0.232	1.445	0.152
التباين الباقي	32.608		82					

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات SPSS.21 (أنظر الملحق رقم 15)

من خلال نتائج هذا الجدول يتضح أن:

- معامل الارتباط $R=0.325$ ، وهذا يفسر أن عملية التحرير المالي يرتبط إيجابيا بمرونة الخدمة المصرفية، وهذا يدل أيضا على أن أي تغير بالإيجاب لقيم التحرير المالي تؤدي إلى زيادة أيضا في مرونة الخدمة المصرفية.
- (معامل التعيين) $=0.084$ ، وهذا ما يوضح أن القوة التفسيرية لنموذج الانحدار هذا بلغت 8.4%؛ أي أن 8.04% من التغيرات الحاصلة في التحرير المالي ترجع إلى تأثير التغير في قيم متغير مرونة الخدمة، والباقي يرجع إلى عوامل أخرى لم تدرج في النموذج.

الصلاحية الكلية للنموذج:

Sig (F)=0.010 وهو أقل من 0.05 ، وبالتالي النموذج صالح في شكله الكلي أي أن هناك أثر ذو دلالة إحصائية بين المتغيرات المفسرة والمتغيرات التابعة (على الأقل هناك علاقة معنوية واحدة).

الصلاحية الجزئية للنموذج:

أ- تأثير التحرير المالي الداخلي:

يمكن صياغة الفرضية الصفرية H_0 والفرضية البديلة H_1 كما يلي:

✓ H_0 : لا يؤثر التحرير المالي الداخلي على مرونة الخدمة المصرفية ؛

✓ H_1 : يؤثر التحرير المالي الداخلي على مرونة الخدمة المصرفية ؛

Sig (t_1)=0.034 هي أقل من 0.05 وبالتالي نرفض الفرضية العدمية H_0 ونقبل الفرضية البديلة H_1 وبالتالي هناك تأثير للتحرير المالي الداخلي على مرونة الخدمة المصرفية

ب- تأثير التحرير المالي الخارجي:

يمكن صياغة الفرضية الصفرية H_0 والفرضية البديلة H_1 كما يلي:

✓ H_0 : لا يؤثر التحرير المالي الخارجي على مرونة الخدمة المصرفية ؛

✓ H_1 : يؤثر التحرير المالي الخارجي على مرونة الخدمة المصرفية ؛

Sig (t_2)=0.152 هي أكبر من 0.05 وبالتالي نقبل الفرضية العدمية H_0 ونرفض الفرضية البديلة H_1 وبالتالي هناك ليس تأثير للتحرير المالي الخارجي على مرونة الخدمة المصرفية

β (الباقى الثابت Constant) = 1.511 عند مستوى دلالة قدر ب $\text{Sig} = 0.000$ وهو أقل من درجة المخاطرة (α) المقدر ب 0.05، ما يدل على أن هذه المعلمة دالة إحصائياً، من خلال نتائج الجدول يمكن صياغة معادلة نموذج الانحدار كالاتي:

$$\text{مرونة الخدمة} = 0.343 \times \text{التحرير المالي الداخلي} + 0.232 \times \text{التحرير المالي الخارجي} + 1.511$$

حيث أن:

- β (الباقى الثابت Constant) = 1.511 وهي تعبر عن قيمة مرونة الخدمة في حالة إنعدام قيم متغيرات التحرير المالي. وهذا ما يفسر وجود حد أدنى لمرونة الخدمة في حالة إنعدام قيم التحرير المالي .

- $t_1 = 0.343$ تعبر عن معامل التغير في مرونة الخدمة بدلالة التحرير المالي الداخلي، وهو إيجابي، ما يفسر أنه إذا تغيرت قيمة متغير التحرير المالي الداخلي بوحدة واحدة، تتغير قيمة مرونة الخدمة إيجاباً بمعامل 0.498، من خلال هذه النتائج، يتضح أنه هناك أثر ذو دلالة إحصائية للتحرير المالي الداخلي في مرونة الخدمة.

4- تأثير التحرير المالي بشقيه على تسليم الخدمة المصرفية:

يمكن صياغة الفرضية الصفرية H_0 والفرضية البديلة H_1 كما يلي:

✓ H_0 : لا يؤثر التحرير المالي على تسليم الخدمة المصرفية ؛

✓ H_1 : يؤثر التحرير المالي على تسليم الخدمة المصرفية.

سيتم استخدام النموذج الإحصائي المتمثل في نموذج الانحدار الخطي البسيط الذي يعمل على قياس أثر المتغير المستقل على المتغير التابع ومنه سنعمل على معرفة أثر التحرير المالي بشقيه على جودة الخدمة المصرفية . وبعد إدخال البيانات المتعلقة بالمتغيرات محل الدراسة في برنامج SPSS.24، تم الحصول على النتائج التي تم تلخيصها في الجدول الموالي:

الجدول رقم (51): نتائج اختبار اثر التحرير المالي على تسليم الخدمة المصرفية

النموذج	القيمة	F	درجات الحرية	Sig	معلومات النموذج	القيمة	T	Sig
معامل الارتباط	0.355				الباقى الثابت	2.388	4.882	0.000
معامل التحديد	0.105				التحرير المالي الداخلي	0.327	2.182	0.032
تحليل التباين								
التباين المفسر	4.153	5.906	2	0.004	التحرير المالي الخارجي	0.275	1.824	0.072
التباين الباقى	28.830		82					

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات SPSS.21 (أنظر الملحق رقم 16)

من خلال نتائج هذا الجدول يتضح أن:

- معامل الارتباط $R=0.355$ ، وهذا يفسر أن عملية التحرير المالي يرتبط إيجابيا بتسليم الخدمة المصرفية، وهذا يدل أيضا على أن أي تغير بالإيجاب لقيم التحرير المالي تؤدي إلى زيادة أيضا في مرونة الخدمة المصرفية.

- (معامل التحديد) = 0.105، وهذا ما يوضح أن القوة التفسيرية لنموذج الانحدار هذا بلغت 10.5%؛ أي أن 10.5% من التغيرات الحاصلة في التحرير المالي ترجع إلى تأثير التغير في قيم متغير تسليم الخدمة، والباقي يرجع إلى عوامل أخرى لم تدرج في النموذج.

الصلاحية الكلية للنموذج:

Sig (F)=0.004 وهو أقل من 0.05 ، وبالتالي النموذج صالح في شكله الكلي أي أن هناك أثر ذو دلالة إحصائية بين المتغيرات المفسرة والمتغيرات التابعة (على الأقل هناك علاقة معنوية واحدة).

الصلاحية الجزئية للنموذج:

أ- تأثير التحرير المالي الداخلي:

يمكن صياغة الفرضية الصفرية H_0 والفرضية البديلة H_1 كما يلي:

✓ H_0 : لا يؤثر التحرير المالي الداخلي على تسليم الخدمة المصرفية ؛

✓ H_1 : يؤثر التحرير المالي الداخلي على تسليم الخدمة المصرفية ؛

Sig (1B)=0.032 هي أقل من 0.05 وبالتالي نرفض الفرضية العدمية H_0 ونقبل الفرضية البديلة H_1 وبالتالي هناك تأثير للتحرير المالي الداخلي على تسليم الخدمة المصرفية

ب- تأثير التحرير المالي الخارجي:

يمكن صياغة الفرضية الصفرية H_0 والفرضية البديلة H_1 كما يلي:

✓ H_0 : لا يؤثر التحرير المالي الخارجي على تسليم الخدمة المصرفية ؛

✓ H_1 : يؤثر التحرير المالي الخارجي على تسليم الخدمة المصرفية ؛

Sig (2B)=0.072 هي أكبر من 0.05 وبالتالي نقبل الفرضية العدمية H_0 ونرفض الفرضية البديلة H_1 وبالتالي هناك ليس تأثير للتحرير المالي الخارجي على تسليم الخدمة المصرفية

β (الباقي الثابت Constant) = 2.388 عند مستوى دلالة قدر ب Sig = 0.000 وهو أقل من درجة المخاطرة (α) المقدرة ب 0.05، ما يدل على أن هذه المعلمة دالة إحصائياً، من خلال نتائج الجدول يمكن صياغة معادلة نموذج الانحدار كالاتي:

$$\text{مرونة الخدمة} = (0.327 \times \text{التحرير المالي الداخلي} + 0.275 \times \text{التحرير المالي الخارجي}) + 2.388$$

حيث أن:

- β (الباقي الثابت Constant) = 2.388 وهي تعبر عن قيمة تسليم الخدمة في حالة إنعدام قيم

متغيرات التحرير المالي. وهذا ما يفسر وجود حد أدنى لتسليم الخدمة في حالة إنعدام قيم التحرير المالي .

- $B_1 = 0.327$ تعبر عن معامل التغير في تسليم الخدمة بدلالة التحرير المالي الداخلي، وهو إيجابي، ما يفسر أنه إذا تغيرت قيمة متغير التحرير المالي الداخلي بوحدة واحدة، تتغير قيمة تسليم الخدمة إيجابا بمعامل 0.498، من خلال هذه النتائج، يتضح أنه هناك أثر ذو دلالة احصائية للتحرير المالي الداخلي في تسليم الخدمة.

الخاتمة

رغم أن الجزائر ليست عضو في اتفاقية الجات إلا أنها قامت بتحرير تجارة الخدمات في مجموعة من القطاعات الخدمية الأساسية كقطاع النقل والاتصالات والقطاع المالي والمصرفي، كما لها مجموعة من الاتفاقيات في المجال الخدماتي، بما في ذلك القطاع المالي، هذا الأخير عرف مجموعة من الإصلاحات بهدف تجسيد التحرير المالي بشقيه الداخلي والخارجي، وذلك بصفة تدريجية عن طريق مجموعة من الإجراءات تباينت من حيث مستوى التحرير، فعلى سبيل المثال، فإن فتح المجال بدخول القطاع الخاص وفروع البنوك الأجنبية، وإلغاء مبدأ التخصص وتوجيه القروض، رافقه تقييد من جانب آخر كتحديد هوامش أسعار الفائدة، وتحديد نسبة الاحتياطات القانونية. أما فيما يخص التحرير المالي الخارجي، فبالرغم من مجهودات الدولة في تجسيده إلا أنه بقي مقيدا بصفة أكبر مقارنة بالتحرير المالي الداخلي، بحيث أن حركة الأموال على المستوى الدولي بقيت رهينة القوانين التي تحكم الاستثمار الأجنبي المباشر خاصة تلك التي تخص نسبة مساهمة الشريك الأجنبي. وبالرغم من مجهودات الدولة في تهيئة المناخ المناسب لرفع من تنافسية القطاع المصرفي الجزائري وتنافسية الخدمات والمنتجات المصرفية المقدمة والتي تترجم في القوانين المتلاحقة التي تحكم سير المنظومة المصرفية إلا أن تنافسيته تبقى ضعيفة، وهذا ما تعكسه المؤشرات الرقمية المستعملة، بحيث تشير بعض الإحصائيات إلى ارتفاع نسبة التركيز المصرفي، والذي يؤدي إلى نقص المنافسة وارتفاع أسعار الخدمات المصرفية المقدمة نظرا لارتفاع التكلفة دون تجاهل التأثير الإيجابي على باقي أبعاد التنافسية المصرفية والمتمثلة في الجودة، المرونة والتسليم.

المخاتمة العامة

الفصل الثالث:

تحرير قطاع الاتصالات وأثره على التنمية
المستدامة في كل من الجزائر ومصر

خاتمة عامة

كان الفكر الاقتصادي السائد على أعقاب الحرب العالمية الثانية قائم على الصناعة كانعكاس شرطي لبناء ما هدمته الحرب، لتشهد الفترة اللاحقة تحول جذري نحو القطاع الخدمي، بظهور بوادر اقتصاد جديد يقوم على المعرفة، ولما كانت الدول المقدمة هي المسيطر على هذا النوع من النشاط، طلبت هذه الأخيرة بإخضاعه إلى أحكام نظام تجاري متعدد الأطراف سمي فيما بعد بالاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات " الجاتس " التي تستوجب وضع تنازلات في شكل التزامات، علما أن مع معظم المعاملات من قبل كانت تتم في إطار أحد أشكال الاتفاقيات الثنائية أو الإقليمية والتي تتطلب هي الأخرى التزامات قد تزيد وقد تنقص عما هو وارد في اتفاقية الجاتس

تضمنت اتفاقية الجاتس ستة أجزاء رئيسية، تشتمل على اثنتان وثلاثين مادة تعالج مختلف القضايا؛ بحيث تضم المادة 29 من الاتفاقية خمس ملاحق، من بينها ملحق الخدمات المالية، الذي كان بمثابة اتفاقية في حد ذاته، ومن خلاله تم تقسيم أشكال تقديم الخدمات المالية إلى أربع كغيرها من الخدمات في إطار تحرير تجارة الخدمات. و بالنظر للأهمية الكبيرة للخدمات المالية فقد عمدت معظم الدول لتحرير تجارة هذا النمط من الخدمات انطلاقا من الدول المتقدمة التي كانت تعرف وفرة مالية ضخمة قصد استثمارها خارج الحدود الإقليمية ثم تبعتها الدول النامية تدريجيا علما أن مستويات التحرير اختلفت من دولة لأخرى، وتباين مستوى التحرير فيما بينها من تحرير كلي إلى تحرير جزئي. وذلك تبعا لدرجة التحوط التي تنتهجها كل دولة اعتبارا للمخاطر التي عاقبت عملية التحرير، بما في ذلك أزمات سعر الصرف كما حدث في المكسيك.

قامت الجزائر بتبني سياسة التحرير المالي في بداية التسعينات بالتوازي مع برامج الإصلاح الهيكلي المسطرة بمعية صندوق النقد الدولي كمحاولة أو ملاذ أخير لمعالجة أوجه القصور التي أفرزتها الإصلاحات التي قامت بها خلال فترة السبعينات والثمانينات؛ بحيث أنه، من جانب السياسة النقدية، كان النظام المصرفي مسيرا إداريا و بالتالي هناك تقييد لإرادة المصارف في اختيار استراتيجياتها وذلك رغم الخطوات التي تبنتها فيما بعد خاصة القانون 06/88 الذي أعطى نوع من الحرية للمؤسسات المصرفية في توجيه الائتمان.

ترجم قانون النقد والقرض 10/90 منهج ماكينون وشاو (1973) في التحرير المالي، من خلال بإعادة إعطاء البنك المركزي لصلاحياته في توجيه السياسة النقدية و تمكين البنوك التجارية من ممارسة وظائفها التقليدية ومن ثمة إعادة تنشيط دور الوساطة المالية و السماح للبنوك والمؤسسات المالية بالدخول للجزائر وممارسة أنشطتها المصرفية، كما أعطى الحرية لأول مرة في إنشاء بنوك خاصة، بالإضافة إلى منح الحرية للبنوك في اختيار إستراتيجياتها وتوجيه الائتمان والتحرير التدريجي لأسعار الفائدة. كما مهد قانون النقد والقرض 10/90 الطريق لتحرير حساب رأس المال؛ بحيث أتاح لغير المقيمين من تحويل رؤوس الأموال للجزائر، كما أكد الأمر الرئاسي 01-03 الخاص بتطوير الاستثمار هذا التوجه.

نتائج البحث:

لقد تم بناء الدراسة على أربع فروض، ومن خلال معالجة الموضوع و الوصول إلى العلاقة بين تحرير المالي والتنافسية المصرفية قادتنا إلى مجموعة من النتائج، التي يمكن الاستعانة بها للإجابة عن التساؤلات التي تم طرحها في المقدمة، وبذلك يمكن الجزم على مدى صحتها من نفيها :

01- تبنت الجزائر نهج التحرير المالي إلا أن تجسيده على أرض الواقع كان محدود لمجموعة من الأسباب والتي تظهر من خلال:

- ✓ أتاحت التشريعات المتتالية تأسيس البنوك الأجنبية والخاصة غير أن شروط التأسيس تبقى غير متاحة للقطاع الخاص بصفة أساسية. كما أن تحديد نسبة الشراكة المقيمة والمحددة بـ 51 % حدت من دخول البنوك الأجنبية.
- ✓ رغم أن التشريعات أتاحت الحرية للبنوك في توجيه مختلف أنواع الائتمان غير أن بعض التشريعات جاءت منافية لهذا التوجه كقانون المالية لسنة 2009 الذي ألغى حق البنوك في منح القروض الاستهلاكية وأزمرها بتمويل التجارة الخارجية بصيغة القرض المستندي غير قابل للإلغاء.
- ✓ رغم أن هناك حرية للبنوك والمؤسسات المالية في تحديد معدلات الفائدة الدائنة والمدينة بكل حرية إلا أن ذلك رافقه وضع وتحديد سقف لا يمكن تجاوزها
- ✓ عرف معدل الاحتياطي الإجباري زيادة منذ تطبيق قانون النقد والقرض، الذي يمثل بداية تطبيق سياسة التحرير المالي؛ بحيث انتقل من 03% سنة 2001 وفق التعليمات 01-2000 إلى 09% سنة 2009 لتصل إلى 12% سنة 2017.
- ✓ رغم التبنى الظاهري للسلطة النقدية لمبدأ التعويم المدار في تحديد سعر الصرف إلا أن تحديد سعر الصرف بقي قائما على سعر الصرف الثابت وهو ما يعكسه المستوى المتدني لقيمة الدينار رغم ارتفاع عوائد التجارة الخارجية الخاصة بالنفط.
- ✓ تحويل رؤوس الأموال في الجزائر مرتبطة ارتباطا وثيقا بالاستثمار الأجنبي المباشر فقط، وعملية تحويل الأموال من الجزائر إلى الخارج هي محصورة فقط في نواتج الاستثمار الذي تم تمويله مسبقا بواسطة رؤوس أموال مستوردة من الخارج أو من أجل تمويل استثمارات في الخارج لأشخاص خاضعين للقانون الجزائري إلا في حالات استثنائية حددها المشرع الجزائري كالدراسة أو العلاج (نظام رقم 06/91 المؤرخ في 16 ماي 1991، يحدد شروط تقديم منح العملة الصعبة بمناسبة استشفاء مواطنين و /أو وفاتهم في الخارج، معدل ومتمم بموجب النظام رقم 10/92، المؤرخ في 17 نوفمبر 1992. ج ر عدد 24 الصادر بتاريخ 29 مارس 1992).
- ✓ لا يمكن للمقيم من تكوين موجودات نقدية، مالية، أو عقارية في الخارج انطلاقا من نشاطاتهم في الجزائر حسب المادة 04 من النظام 07/95 المتعلق بمراقبة الصرف، والمادة 08 من النظام 01/07 المتعلق بالقواعد

المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة، بالإضافة إلى المادة 126 من الأمر رقم 11/03.

2- أتاح قانون النقد والقرض 10/90 دخول البنوك الأجنبية إلى السوق المصرفية الجزائرية وهو الأمر الذي كان من شأنه التأثير على تنافسية الخدمات المقدمة من طرف هذه المصارف، غير أنها تبقى دون المستوى المطلوب ؛ بحيث يعكس مستوى التركيز المصرفي المرتفع هذا الانطباع، والذي يبق في صالح البنوك العمومية التي تتميز بالعدد الكبير لفروعها المنتشر في مختلف المناطق على عكس البنوك الخاصة التي تتمركز فروعها فقط على مستوى المدن الكبرى، بالإضافة إلى الهامش المصرفي الكبير في السوق المصرفية والذي يعكس ضعف المنافسة بين مختلف المؤسسات المصرفية الناشطة في السوق.

3- لم تتأثر أسعار الخدمات المصرفية بعملية التحرير المالي وبقية مرتفعة بسبب ارتفاع التكاليف المقابلة لهذه الخدمات (تكاليف التشغيل) بالإضافة إلى الارتباط الوثيق لهذه الخدمات بالسياسة النقدية المطبقة في الاقتصاد والتي تهدف إلى تحقيق الاستقرار النقدي والمالي عن طريق التحكم في التضخم وما يتبع ذلك من علاقة سببية بينها وبين أسعار إعادة الخصم وأسعار الفائدة وبالتالي التأثير في التكلفة.

4- أثرت عملية التحرير المالي في جودة الخدمات المقدمة من طرف المصارف الجزائرية من خلال منافذ كثيرة فمثلا التوسع في استعمال التكنولوجيا الحديثة يرافقه العديد من المزايا التي تزيد وتعزز من رضا العميل كوضع وسائل الدفع الجديدة (أجهزة ATM) تتيح للعميل تجنب طوابير الانتظار، كما أن استعمال هذه التكنولوجيا يحد ويجنب الوقوع في الأخطاء ويسمح للعميل بالانفراد بسرية معلوماته نظرا لاستعمال كلمة مرور مشفرة خاصة به.

5- أثرت عملية التحرير المالي في المرونة المصرفية ؛ بحيث أصبح البنك يراعي الظروف المحيطة بالعملاء ويساعد على إيجاد تسوية ودية مع العملاء قبل اللجوء إلى التسويات القضائية وتهيئة برامج زمنية للتسديد، بهدف كسب العميل وعدم إفلاته في ظل المنافسة التي تفرضها البنوك الأخرى، كما أصبح هناك إلمام بشكاوى الزبائن ؛ بحيث أن هناك استعداد من طرف المصرف لتغيير منصب عمل أي موظف في حالة اكتشاف عدم رضى الزبائن عنه على اعتبار أن الهدف الرئيسي للبنك هو تحقيق الأرباح المتأتية عن طريق الزبائن، كما يعمل البنك على سحب أي منتج في حالة عدم توافقه مع توقعات العملاء من أجل الحفاظ على سمعة البنك.

6- أثرت عملية التحرير المالي على تقليص زمن تقديم الخدمة في المصارف و القيام بالعمليات المصرفية وذلك راجع دائما للتوسع في استعمال تكنولوجيا الإعلام والاتصال ؛ بحيث سمحت مختلف البرامج الالكترونية لموظفي البنك بتلبية احتياجات الزبائن في أوقاتها المحددة، كما سمحت مواقع الانترنت الخاصة بالبنوك بالتعريف بمختلف

خدماتها ومنتجاتها البنكية في ظرف وجيز وأتاحت للزبون إمكانية الولوج إلى حساباته والقيام بمختلف عمليات البيع والشراء وغيرها من العمليات.

المقترحات:

من خلال الدراسة وعلى ضوء النتائج المتحصل عليها تبين أن هناك علاقة وثيقة ما بين التحرير المالي والتنافسية في المصارف، ومن أجل دعم عملية التحرير المالي وجعلها في صالح تنافسية المصارف نفس الوقت، هناك مجموعة من المقترحات التي تصب في هذا السياق، وهي كالآتي:

- ضرورة العمل على تحقيق مزيد من التحرير المالي خاصة على المستوى الخارجي للتماشي مع المنظومة الاقتصادية العالمية مع استباق هذه العملية بإصلاحات اقتصادية فعلية، والعمل على مراجعة الأنظمة والتشريعات التي تحد من العمل المصرفي

- ضرورة توجه واعتماد البنوك على الأساليب الحديثة لتسعير خدماتها والتي تهدف إلى التقليل والتحكم في التكاليف وتخطيط الأرباح.

- العمل على تغيير مواقع فروع بعض البنوك العمومية وكذلك المظهر العام للبنك باعتبار أن معظمها متواجد على مستوى بنايات قديمة خاصة منها المتواجدة على مستوى المدن الصغيرة.

- العمل بنظام المناوبة داخل فروع البنوك مما يتيح للعملاء القيام بعملياته في أي وقت إذا أخذنا بعين الاعتبار ضعف شبكة الانترنت وانقطاعاتها المتكررة.

- التوسع في استعمال التكنولوجيات الحديثة خاصة بالنسبة لفروع البنوك العمومية.

- التوسع في استخدام الأساليب الإدارية الحديثة والابتعاد عن أساليب البيروقراطية التي من شأنها التأثير السلبي على قرارات العميل.

- الاهتمام بتأهيل العنصر البشري من خلال القيام بالدورات التكوينية داخل وخارج البلاد من أجل اكتساب الخبرات اللازمة المرافقة للعمل المصرفي الحديث مما يجعل الموظفين مؤهلين للتعامل مع مختلف الزبائن باختلاف ذهنياتهم.

- تطوير وتنشيط دور السوق المالية في الاقتصاد ؛ بحيث تسمح عملية طرح أسهم البنوك العمومية للاكتتاب وتوسيع قاعدة الملكية بتشجيع المواطنين على زيادة مدخراتهم ويسهل عملية تحويل البنوك العمومية إلى بنوك خاصة.

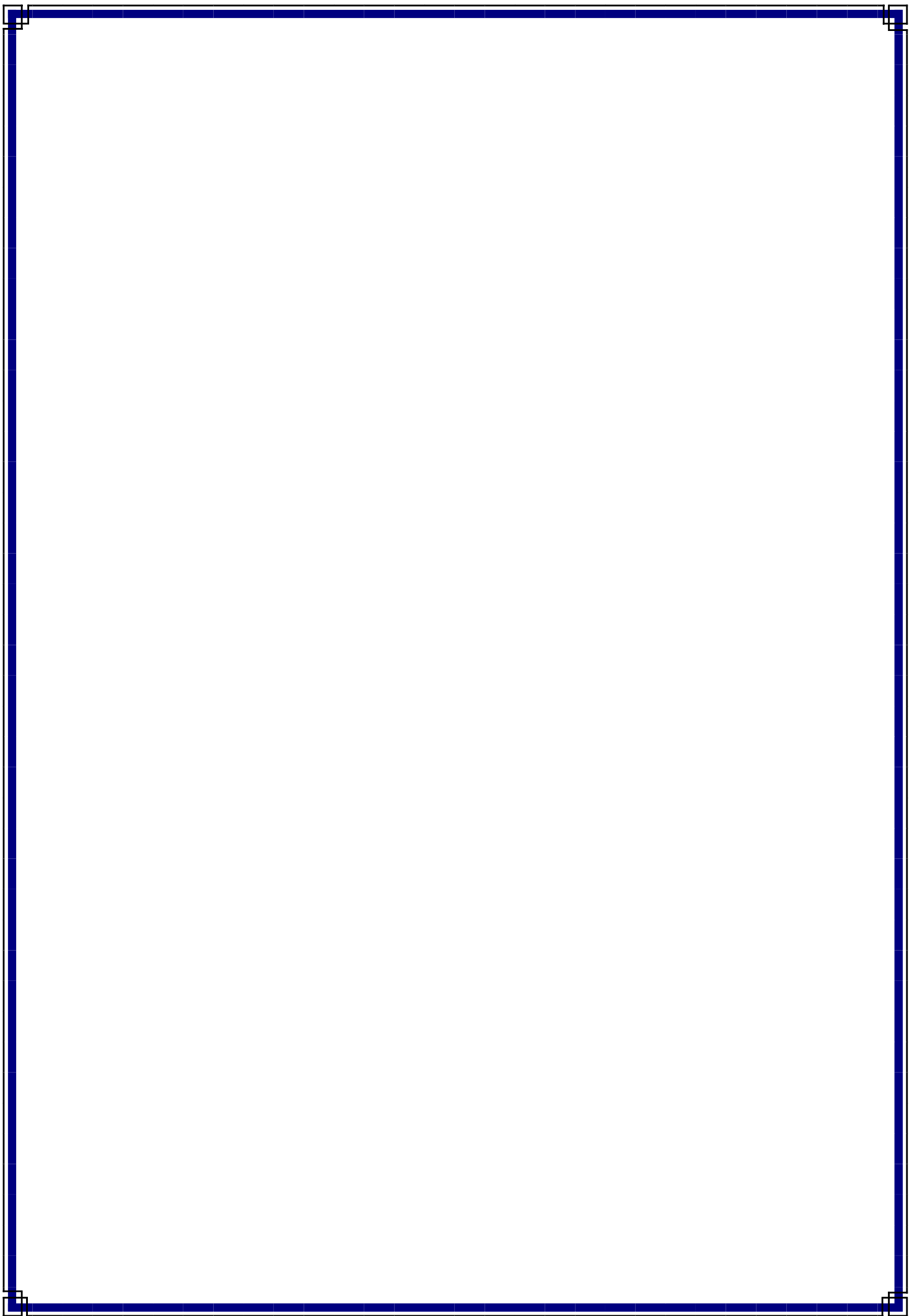
- تعاني مختلف المصارف الجزائرية من صغر حجمها مقارنة حتى بالمصارف العاملة بدول الجوار لذلك يتحتم عليها دراسة إمكانات القيام بعملية الاندماج لمواجهة التحديات المصرفية الخارجية.

آفاق الدراسة:

أن الآثار المترتبة عن سياسة التحرير المالي تجعل من الضرورة التركيز على مختلف جوانبه، فكما كانت له آثار مدمرة على بعض الاقتصاديات إلا أن بعض الدول تمكنت من تحقيق مكاسب معتبرة، من هذا المنطلق يمكن ذكر بعض المواضيع التي يمكن تناولها في البحوث المستقبلية على سبيل المثال لا الحصر في:

- أثر التحرير المالي الداخلي على التنافسية المصرفية
- أثر تحرير سوق رأس المال على تنويع المحافظ المالية داخل المصارف
- متطلبات تطبيق المصارف الجزائرية لاستراتيجيات البنوك الشاملة.
- تأثير تحرير تجارة الخدمات حسب الأنماط الواردة في اتفاقية الجاتس على الشمول المالي.

المراجع



المراجع

* باللغة العربية

أولاً- الكتب:

1. أحمد حسن احمد الحسني، صناديق الاستثمار - دراسة وتحليل من منظور الاقتصاد الإسلامي-، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1999.
2. أحمد سيد مصطفى، التنافسية في القرن الحادي والعشرين، دار الكتب، القاهرة، 2003.
3. أحمد محمود الزامل وآخرون، تسويق الخدمات المصرفية، إثراء للنشر والتوزيع، 2012.
4. إسماعيل احمد الشناوي و آخرون، اقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية، دار التعليم الجامعي، 2011.
5. بوعتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية، ديوان المطبوعات الجامعية، قسنطينة، الجزائر، 2000.
6. بوعقوب عبد الكريم، المحاسبة التحليلية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005.
7. ثامر ياسر البكري، تسويق الخدمات الصحية، دار اليزوري العلمية للنشر والتوزيع ، عمان، الأردن، 2005.
8. جلال عابد الشورة، وسائل الدفع الإلكتروني، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.
9. جمال خريس وآخرون، النقود والبنوك، ط1، دار الميسرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2002.
10. جمال لعامرة، المصارف الإسلامية، دار النبأ، الجزائر، 1996.
11. جيمس سي كراج، روبرت أم جرانت، ترجمة خالد العامري، (الإدارة الإستراتيجية)، ط1، دار الفاروق للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2002.
12. حسن سمير عشيش، التحليل الائتماني، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، ط01، عمان، 2010.
13. حسن محمود صوان، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، ط01، دار وائل للنشر، عمان، 2001.
14. حميد الطائي ؛ بشير العلاق، مبادئ التسويق الحديث، دار اليزوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.
15. حميد الطائي ؛ بشير العلاق، تسويق الخدمات، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.
16. حنفي عبد الغفار ، الأسواق والمؤسسات المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004.
17. حنفي عبد الغفار، سمية زكي قرياقص، البورصات والمؤسسات المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002.
18. خالد محمد السواعي، التجارة والتنمية، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006.
19. خبابة عبد الله، الاقتصاد المصرفي، مؤسسة شباب الجزائر، ، 2008.

20. رانيا محمود عبد العزيز، تحرير التجارة الدولية وفقا لاتفاقية الجات في مجال الخدمات، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2008.
21. رعد حسن الصرن، مجد صقور، استراتيجيات وسياسات التسويق، الجامعة الافتراضية السورية، 2020.
22. رعد حسن الصرن، عولمة جودة الخدمة المصرفية، دار التواصل العربي، 2007.
23. زكريا مطلق الدوري، الإدارة الإستراتيجية مفاهيم وعمليات وحالات دراسية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2005.
24. زكي خليل المساعد، تسويق الخدمات وتطبيقاته، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010.
25. سامر جلدة، البنوك التجارية والتسويق المصرفي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.
26. سامي احمد مراد، تفعيل التسويق المصرفي لمواجهة آثار الجاتس، المكتب العربي للمعارف، الإسكندرية، 2007.
27. سعد غالب ياسين، الإدارة الإستراتيجية، دار اليازوري العلمية، الأردن، 2002.
28. السعيد فرحات جمعة، الأداء المالي لمنظمات الأعمال والتحديات الراهنة، دار المريح للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2000.
29. سعيد محمد المصري، إدارة وتسويق الأنشطة الخدمية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001.
30. سمير الخطيب، قياس وإدارة المخاطر بالبنوك، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2008.
31. سمير محمد عبد العزيز، عالمية تجارة القرن الحادي والعشرين، المكتب العربي لحديث، الإسكندرية، 2006.
32. شاكر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000.
33. صالح عبد الرضا رشيد، إحسان دهش جلاب ، الإدارة الإستراتيجية: مدخل تكاملي، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.
34. صفوت عبد السلام عوض الله، الجات ومنظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة في الخدمات المالية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2002.
35. صلاح الدين حسن السيبي، الحسابات والخدمات المصرفية الحديثة دراسة نظرية وتطبيقية، ط1، دار وسام للطباعة والنشر، بيروت، 1998.
36. طه طارق، ادارة البنوك ونظم المعلومات المصرفية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2000.
37. عادل عبد العزيز السني، سياسات التجارة الخارجية في إطار منظمة التجارة العالمية وآثارها على الاقتصاد المصري، دار النهضة العربية، القاهرة، 2002.

38. عادل عبد الفضيل عيد، الربح والخسارة في معاملات المصارف الإسلامية: دراسة مقارنة، ط1، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007.
39. عاطف جابر طه، تنظيم وإدارة البنوك: منهج وصفي تحليلي، الدار الجامعية، مصر، 2010.
40. عبد الباسط وفاء، سياسات التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.
41. عبد الحليم عمار غربي، مبادئ الأعمال المصرفية: القطاع المصرفي السعودي نموذجاً، مطبوعات قنطقجي، 2017.
42. عبد السلام أبو قحف، التسويق: وجهة نظر معاصرة، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 2001.
43. عبد القادر فتحي لاشين، الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات وعلاقتها بقطاع النقل في الدول العربية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، جامعة الدول العربية، 2003.
44. عبد المطلب عبد الحميد، الجات واليات منظمة التجارة العالمية من أوجواي لسياتل وحتى الدوحة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002.
45. عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية للطباعة و النشر، الإسكندرية، 2002.
46. عبد الواحد العفوري، العولمة والجات، التحديات والفرص، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2000.
47. عثمان أبو حرب، الاقتصاد الدولي، ط1، دار أسامة للنشر، عمان، الأردن، 2008.
48. علي السلمي، إدارة الموارد البشرية الإستراتيجية، دار غريب، مصر، 2001.
49. علي توفيق الحاج، سمير حسين عودة، تسويق الخدمات، ط1، دار الإعصار العلمي، مكتبة المجمع الفرعي، عمان، 2011.
50. عوض بدير الحداد، تسويق الخدمات المصرفية، البيان للطباعة والنشر، القاهرة، 1999.
51. فريد النجار، المنافسة والترويج التطبيقي، مؤسسة شباب الجامعة للنشر و التوزيع، الإسكندرية، مصر، 2000.
52. فريد كورتل، تسويق الخدمات، ط1، دار كنوز المعرفة، عمان، الأردن، 2009.
53. كاظم نزار الركابي، الإدارة الإستراتيجية: العولمة والمنافسة، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2004.
54. كمال عبد السلام، محاسبة البنوك التجارية، مكتبة الجلاء الجديدة، مصر، 1991.
55. لولو بوخاري، وليد العايب، اقتصاديات البنوك والتقنيات المصرفية، مكتبة حسن العصرية، بيروت، 2013.
56. لعشب محفوظ، القانون المصرفي، ط04، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005.
57. مايكل بوتر، ترجمة: عمر سعيد، الإستراتيجية التنافسية (أساليب تحليل الصناعات و المنافسين)، الأيوبي، دار الكتاب العربي، ط1، أبوظبي، 2010.

58. محمد إبراهيم عبد الرحيم، العولمة والتجارة الدولية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر ، 2009
59. محمد أحمد عوض، الإدارة الإستراتيجية (الأصول و الأسس العلمية) ، الدار الجامعية للطباعة و النشر، الإسكندرية، 2004.
60. محمد جاسم الصميدعي، ردينة عثمان يوسف، تسويق الخدمات، ط1، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2010.
61. محمد صفوت قابل، منظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008.
62. محمد عبد الله شاهين محمد، أسواق المال بين الأرباح والخسائر (العوائد والمخاطر)، دار حميثرا للنشر والترجمة، 2018.
63. محمد محمد علي إبراهيم، الجات – الآثار الاقتصادية لاتفاقية الجات – الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002.
64. محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية: عمليات البنوك، دار الثقافة، عمان، 2008.
65. مصطفى كمال طه، عمليات البنوك، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2005.
66. مصطفى محمود أبو بكر، إدارة الموارد البشرية: مدخل لتحقيق الميزة التنافسية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004.
67. ناجي المعلا، الأصول العلمية للتسويق المصرفي، ط3، عمان، 2007.
68. نبيل حشاد، الجات ومنظمة التجارة العالمية، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، 2001.
69. نبيل مرسي خليل، الميزة التنافسية في مجال الاعمال، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، 1998.
70. نبيل مرسي، أحمد عبد السلام سليم، الإدارة الإستراتيجية، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2007.
71. نظام موسى سويدان، شفيق ابراهيم حداد، التسويق مفاهيم المعاصرة ، دار الحامد للنشر والتوزيع ، عمان، الأردن، 2003.
72. نوير طارق، دور الحكومة الداعم للتنافسية: حالة مصر، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2002.
73. وليد الصافي، انس البكري، الأسواق المالية و الدولية، ط1، دار المستقبل، عمان، الأردن، 2009.
74. يوسف كمال محمد، فقه الاقتصاد النقدي، ط4، دار القلم، القاهرة، 2002.

ثانياً- المجالات:

1. أحلام بوقفة، واقع نشاط رأس المال المخاطر في الشركة المالية للاستثمار، المساهمة والتوظيف SOFINANCE، مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، المجلد 04، العدد 01، 2017.
2. أحمد الكواز، التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي، مجلة جسر التنمية، العدد 81، الكويت، 2009.
3. احمد حسين بتال ، فيصل غازي فيصل الدليمي، استعمال مؤشر هيرفندال-هيرشمان لقياس المنافسة بين المصارف العاملة في القطاع المصرفي العراقي للمدة (2011-2016) مجلة تكريت للعلوم الإدارية والاقتصادية، المجلد 4 العدد 44، 2017.
4. احمد محمد فهمي سعيد البرزنجي، وفاء جثير مزعل حسين ، العلاقة بين تحليل البيئة الخارجية والتسهيلات المصرفية- بحث تطبيقي في مصرفي الرافدين والرشيد، مجلة دراسات محاسبية ومالية، العدد 41، 2017.
5. احمد محمد فهمي سعيد البرزنجي، وفاء جثير مزعل حسين، البيئة الخارجية الخاصة واثار تحليلها في منح الائتمان المصرفي- بحث تطبيقي في مصرفي الرافدين والرشيد، مجلة جامعة ذي قار، المجلد 12، العدد 03، 2017.
6. ارسلان حضور، نادبة شبانة، دراسة تحليلية لتنافسية الاقتصاد السوري، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، العدد 02، 2014.
7. أسماء سي علي وآخرون، القاعدة الاستثمارية 49-51 ودورها في تعطيل الاستثمارات الأجنبية في الجزائر خلال الفترة 2000-2019، مجلة الباحث، المجلد 21، 2021.
8. أمال عبيدي، مراد كواشي، الهيكل التنظيمي كمدخل للتمكين في البنوك الجزائرية: حالة بنوك ولاية تبسة (BARD ،CPA ،BDL ،BNA ،BEA) مجلة مجاميع المعارف، المجلد 07، العدد 01، 2021.
9. اوصغي الويزة، استراتيجيات جذب الودائع في البنوك الجزائرية وأثرها على نشاطها- دراسة مقارنة بين بنك سوسيتي جنرال الجزائر والبنك الوطني الجزائري، مجلة الإستراتيجية والتنمية، المجلد 08، العدد 15، 2018.
10. باسم علوان العقابي، النقل المصرفي: دراسة معمقة في نصوص قانون التجارة العراقي، مجلة جامعة كربلاء العلمية، العدد 04، 2013.
11. بشرابير عمران، تهتان مراد، اثر الخدمات المصرفية على تحسين جودة الخدمات بالمصارف- دراسة حالة الوكالات العمومية والخاصة بولاية البليدة، مجلة معارف، العدد 20، 2016.
12. بلال نوري سعيد الكروي، تقييم ربحية المصارف باستخدام مؤشرات السيولة- دراسة مقارنة بين مصرفي الرافدين والرشيد، المجلة العراقية للعلوم الإدارية، العدد 24، جامعة كربلاء، 2009.
13. بوبكر مصطفى، سفير محمد، خلق وتقييم الميزة التنافسية في القطاع المصرفي الجزائري، مجلة أرساد للدراسات الاقتصادية والإدارية، العدد 01، 2018.
14. بوحض جلاب نعاة، الرقابة الاحترازية وأثرها على العمل المصرفي بالجزائر، مجلة المفكر، العدد 11، 2018.
15. بودالي مختار، تقييم سوق الإيجار التمويلي في الجزائر خلال الفترة 2007-2013، مجلة البشائر الاقتصادية، العدد 03، 2016.

16. بوشنافة الصادق، تقييم اتفاق التعاون الاقتصادي الاوربي الجزائري، مجلة الحقوق والعلوم الانسانية، المجلد 29، العدد 02، 2014.
17. بوصالح سفيان، بوثلجة عبد الناصر، دور قطاع الخدمات في التنمية المستدامة، مجلة البديل الاقتصادي، المجلد 02، العدد 02، 2015.
18. بوقرانة وآخرون، محددات القدرة التنافسية في قطاع الصناعات الغذائية: حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجنوب الشرقي الجزائري، مجلة أداء المؤسسات التجارية- العدد 04، 2013.
19. حسين الفحل، الجاتس وآفاق التجارة العربية في الخدمات، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 23، العدد 02، 2007.
20. حسين عبيد، الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات، أوراق اقتصادية، العدد 20، مركز البحوث والدراسات الاقتصادية والمالية، جامعة القاهرة، 2002.
21. خليل إبراهيم عيسى الخالدي، حيدر حمودي علي الزبيدي، المرونة الإستراتيجية للمصرف وأثرها في إعادة هندسة العمليات المصرفية: دراسة استطلاعية لأراء عينة من مدراء المصارف التجارية خلال للمدة من (2007-2016)، مجلة الإدارة والاقتصاد، المجلد 07، 2018.
22. رجراج وهيبة، إدارة السيولة المصرفية في البنوك التجارية ودور المصرف المركزي في تنظيمها، مجلة الجزائرية للعملة والسياسات الاقتصادية، العدد 5، 2014.
23. روشو عبد القادر، الوساطة المالية ودورها في إنشاء سوق تمويلية للاقتصاد الوطني: دراسة حالة الجزائر خلال الفترة 2001-2018، مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، المجلد 3، العدد 01، 2019.
24. زروني مصطفى، حنك سعيدة، دوافع استعمال شبكة سويفت " SWIFT " في المعاملات الدولية، مجلة الاقتصاد والإحصاء التطبيقي، المجلد 10، العدد 02، 2013.
25. زغيب شهرزاد، عيساوي ليلي، آفاق انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 8، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2003.
26. زواوي فضيلة، وآخرون، أثر تعديلات قانون النقد والقرض على مسار إصلاح المنظومة البنكية الجزائرية خلال الفترة 1990-2017، مجلة البحوث والدراسات التجارية، المجلد 05، العدد 01، 2021.
27. زودة عمار، التمويل التأجيلي في الجزائر: واقعه ومتطلبات تطويره، مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، المجلد 05، العدد 01، 2018.
28. زينب طورش، ناجي بن حسين، تحليل واقع التمويل البنكي للقطاع الخاص في الجزائر للفترة 1990-2013، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 43، 2015.
29. سامر محمد فحري، آسو بهاء الدين قادر، الربحية المصرفية في ظل التحول من سياسة الكبح المالي إلى سياسة التحرير المالي في العراق للمدة: 1998-2011، مجلة تكريت للعلوم الإدارية والاقتصادية، المجلد 12، العدد 34، 2016.
30. سامي احمد الصمادي وآخرون، تحليل تنافسية المصارف التجارية الأردنية للفترة: 2000-2009، مجلة الأردنية لإدارة الأعمال، المجلد 9، العدد 1، 2013.

31. سليمان ناصر، عبد الحميد بوشرمة، متطلبات تطوير الصيرفة الإسلامية في الجزائر، مجلة الباحث، العدد:7، 2010.
32. سمير بوختالة واخرون، واقع آفاق قطاع النقل في الجزائر ودوره في التنمية الاقتصادية، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 06، 2017.
33. سهيلة بن دريس، محمد حمو، واقع الصيرفة الإلكترونية في البنوك الجزائرية وفاق تطويرة، مجلة الريادة الاقتصادية الأعمال، المجلد06، العدد02، 2020.
34. شادي ارشيد الصرايرة، أثر إدارة الجودة الشاملة في تحقيق الميزة التنافسية: دراسة ميدانية على المصارف التجارية الأردنية، مجلة دراسات في الاقتصاد والتجارة والمالية/ مجلد 08، العدد01، 2019.
35. شريط عادل، سدي علي، دراسة نظرية لمفهوم القدرة التنافسية ومؤشراتها مع الإسقاط على المستوى الوطني، مجلة دفاتر اقتصادية، العدد 01، 2010.
36. شلغوم عميروش، تطور سياسة أسعار الفائدة في الجزائر: من التقييد إلى التحرير (1970-2015)، مجلة ميلاف للبحوث والدراسات، العدد 05، 2017.
37. صالح أحمد صالح البربري، عولمة أسواق رأس المال في إطار اتفاقية تحرير الخدمات المالية المخاطر وأساليب مواجهتها، مؤتمر الجوانب القانونية والاقتصادية لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية، دبي، 2004.
38. صالح صابري مولاي خثير، فتحي بن لدغم، واقع الإصلاحات المصرفية و الصيرفة الالكترونية في ظل بيئة مؤسسية جزائرية متغيرة، مجلة دفاتر اقتصادية، العدد 16، 2018.
39. صلاح محمد المختار سويسي، مصطفى أحمد العموري بلحاج، دور إدارة الوقت في تحقيق الميزة التنافسية: دراسة ميدانية على شركة ليبيا للتأمين بالزاوية خلال سنة 2019، مجلة كليات التربية، العدد 17، 2020.
40. طلال عباسي، الهام بوجعدار، دور بنك الجزائر في عصره مهام الإشراف في إطار إرساء مبادئ الحوكمة، مجلة العلوم الإنسانية، المجلد 20، العدد 02، 2020.
41. ظاهر لفا عافت النويران، أثر إدارة الجودة الشاملة على القدرة التنافسية للمنشآت الصناعية: دراسة تطبيقية على شركات الأسمدة الأردنية، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، العدد 17، 2017.
42. عبد الحميد محمد العباسي، منهجية حساب مؤشر الثروة: تطبيق باستخدام SPSS التحليل العاملي - الشبكات العصبية، معهد البحوث و الدراسات الإحصائية، قسم الإحصاء الحيوي والسكاني، جامعة القاهرة، 2011.
43. عبد الكريم أحمد قندوز، الصناعة المالية الإسلامية بدول المغرب العربي: الواقع والتحديات والآفاق، دراسات معهد التدريب وبناء القدرات، العدد1، صندوق النقد العربي، 2020.
44. عبد الله بن محمد العمراني، الحساب الجاري - العلاقة المصرفية والآثار الشرعية - دراسة فقهية، مجلة البحوث والدراسات الشرعية، العدد:08، 2013.
45. عبد المليك مزهودة، الأداء بين الكفاءة والفعالية: مفهوم وتقييم، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 01، 2001.
46. عريوة محاد، سعدوني فاتن، تحديد تكلفة الخدمة الصحية باستخدام نظام التكاليف على أساس الأنشطة (ABC)، في القطاع الصحي العمومي: تصميم نظري لنموذج (ABC)، في المستشفيات، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، العدد 02، 2016.

47. عز الدين مصطفى الكور، أثر التركيز والحصة السوقية في أداء البنوك التجارية الأردنية، دراسات، العلوم الإدارية، المجلد 38، العدد 2، 2011.
48. عزوزة أماني، تقييم الأداء المالي للبنوك التجارية خلال الفترة 2008-2013، مجلة دراسات اقتصادية، المجلد 01، العدد 04، 2017.
49. العقريب كمال، إستراتيجية القطاع المالي العربي في مواجهة تحديات التحرير المالي، مجلة الاقتصاد الجديد، العدد 06، 2012.
50. علي صلاح، البنوك المركزية: تصاعد الجدل حول استقلالية السياسة النقدية في العالم أوراق أكاديمية، العدد 5، مركز المستقبل للأبحاث والدراسات المتقدمة، 2019.
51. علي عبد الرضا حمودي العميد، مؤشرات الحيطة الكلية وإمكانات التنبؤ المبكر بالأزمات: دراسة تطبيقية حالة العراق، المديرية العامة للإحصاء والأبحاث، البنك المركزي العراقي، 2009.
52. علي كريم محمد، أثر المصارف المتخصصة في التمويل والاستثمار لتعزيز القدرة التنموية في العراق - دراسة حالة المصرف العقاري في محافظة المثنى للمدة: 2002-2016، مجلة المثنى للعلوم الإدارية والاقتصادية، المجلد 8، العدد 3، 2018.
53. عمر طالب، إعادة التمويل الرهني وأثره على المنظومة المالية والمصرفية في الجزائر، مجلة الأكاديمية العربية في الدنمارك، العدد 2، 2007.
54. عواطف محسن، آمال مهاوة، واقع ومستقبل الصناعة المصرفية الإسلامية في الجزائر - حالة بنك البركة الجزائري مجلة أبحاث ودراسات التنمية، المجلد 07، العدد 02، 2020.
55. عياش قويدر، إبراهيم عبد الله، آثار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاؤل والتشاؤم مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 02، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2005.
56. غربي أحمد، صحراوي جميلة، التحرير المالي وأثره في حساب رأس المال: حالة الجزائر للفترة (1992-2013)، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، العدد 30، 2014.
57. فواز حموي، محمد اسماعيل، قياس جودة الخدمة في القطاع المصرفي السوري - دراسة ميدانية مقارنة بين المصارف الخاصة والعامة، مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، المجلد 33، العدد 06، 2011.
58. فوزية ساحي، تطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر: واقع وآفاق، مجلة الحكمة للدراسات الاقتصادية، المجلد 02، العدد 04، 2014.
59. قبائلي حاجة، تأثير الأزمة المالية على الاستثمار الأجنبي المباشر (دراسة حالة الجزائر) مجلة دفاتر بوداكس، المجلد 09، العدد 02، 2020.
60. قريشي العيد، مساهمة الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي في تغطية الخسائر الفلاحية بالجزائر، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، العدد 01، 2017.
61. كردي نبيلة، الشيك الإلكتروني، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، العدد 13، 2020.
62. كون فتحة، نظام المقاصة الإلكترونية كآلية لتطوير وتحديث وسائل الدفع بالجزائر، المجلة الجزائرية للاقتصاد والمالية، العدد 07، 2017.

63. لبنى علي آل الخليفة، التنافسية الدولية ومؤشرات قياسها: دراسة حالة مملكة البحرين، مجلة جامعة الملك عبد العزيز للاقتصاد والإدارة، مجلد 28، 2014.
64. لعلام لامية، غوني عبد الحميد، تحليل هيكل السوق المصرفي في الجزائر خلال الفترة 2008-2016، مجلة البشائر الاقتصادية/ مجلد 5، العدد 01، 2016.
65. لعماري وليد، بولحيس سامية، دور اللجنة المصرفية في الرقابة على المعاملات المصرفية، مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية، المجلد 05، العدد 03، 2018.
66. ميثاق هاتف عبد السادة، وآخرون، تقييم الأداء المصرفي باعتماد تحليل نسب السيولة والربحية - دراسة مقارنة بين مصارف عراقية وأردنية، مجلة جامعة كربلاء العلمية، العدد 1، جامعة كربلاء، 2008.
67. مجيد نبو، محمد بن الدين، مدخل التكلفة المستهدفة كأداة لترشيد قرارات التسعير في المؤسسة الخدمية، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، المجلد 08، العدد 05، 2019.
68. محمد إبراهيم محمود احمد الشافعي، الاتفاقيات التجارية الإقليمية وتأثيرها على النظام التجاري العالمي، مؤتمر الجوانب القانونية والاقتصادية لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية، السعودية 2004.
69. محمد البيبي، الاتفاقيات التجارية الإقليمية، المركز الوطني للسياسات الزراعية، سوريا، 2008.
70. محمد تواتي، سامي مباركي، نماذج تحليل البيئة الصناعية ودورها في زيادة الأداء التنافسي، مجلة الاقتصاد الصناعي، العدد 13، 2017.
71. محمد عسر احمد حسن، اثر التركيز الصناعي على مستوى إفصاح الشركات في القطاعات الصناعية المختلفة، مجلة الإسكندرية للبحوث الإدارية، مجلد 01، عدد 01، 2017.
72. مديوني قريمة، طرق وإجراءات خصخصة البنوك والآثار الناجمة عنها: دراسة تجريبية فرنسا، مصر والجزائر، مجلة اقتصاديات المال والأعمال، العدد 06، 2018.
73. مدياني محمد، طلحوي فاطمة الزهراء، اثر سياسات التحرير المالي على النمو الاقتصادي لدى دول منظمة التعاون الإسلامي، مجلة جامعة الاستقلال للأبحاث، المجلد 01، العدد 02، 2016.
74. مزوغ عادل، دراسة نقدية لاستراتيجيات "Porter" التنافسية، مجلة الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، العدد 10، 2013.
75. مسعي سمير، المحاسبة عن تكاليف التشغيل في البنوك: دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية، مجلة الاقتصاد الصناعي، المجلد 06، العدد 02، 2016.
76. معاذ خلف ابراهيم الجنابي، الدور الاستراتيجي لتقنية التكلفة المستهدفة في تحقيق قيادة التكلفة، مجلة تكريت للعلوم الاقتصادية والإدارية، المجلد 7، العدد 31، 2011.
77. مليكة غضبان، شراف عقون، الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على ميزان المدفوعات بالجزائر خلال الفترة 2000-2017، مجلة العلوم الإنسانية، المجلد 07، العدد 03، 2020.
78. نصيرة بن عيسى، يزيد عربي باي، ضمان تحويل رؤوس أموال المستثمر الأجنبي إلى الخارج، مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال، المجلد 06، العدد 02، 2021.
79. نضال علي عباس، التحرير المالي وأثره على النمو الاقتصادي في الأردن، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العدد 56، 2018.

80. نفين حسين، ندى الهاشمي، البنوك التقليدية والإسلامية في الإمارات، إدارة التخطيط ودعم القرار، وزارة الاقتصاد، الإمارات العربية المتحدة، 2017.

81. نواصر الطاهر، لحاق عيسى، الآليات الرقابية على المؤسسات المصرفية في التشريع الجزائري، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد 10، العدد 04، 2012.

82. ودان عبد الله، شوشة يمينة، أثر تطبيق النظام البنكي CAMELS في تفعيل الرقابة على البنوك التجارية، دراسة مقارنة مابين البنك الوطني الجزائري وبنك بي أن بي باريا الجزائر خلال الفترة 2010-2014، مجلة الباحث الاقتصادي، العدد 8، 2017.

83. وصاف عتيقة، دور التحرير المالي في عالمية الأزمة المالية الحالية: حالة الدول العربية، مجلة أبحاث اقتصادية، العدد 14، 2013.

84. وفاء أحمد محمد، الوساطة المالية في المصارف الإسلامية، مجلة الأستاذ، العدد: 201، جامعة بغداد، 2012.

85. يونس ابراهيم جعفر، الميزة التنافسية حرب على الخصوم: دراسة واقع الميزة التنافسية في الصناعات الغذائية الوطنية الفلسطينية، مجلة جامعة الاستقلال للأبحاث، العدد 01، 2016.

ثالثا- الرسائل و الأطروحات:

1. أوجاني جمال، النظام القانوني لبطاقة الائتمان، رسالة ماجستير، غير منشورة، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة 08 ماي 1945، قالمة، 2016/2015.

2. ايمان نعمون، تحليل اثر تبني الاستراتيجيات العامة للتنافس على أداء المؤسسات الصناعية: دراسة حالة مؤسسات قطاع الهاتف النقال في الجزائر، أطروحة دكتوراه، غير منشورة، تخصص اقتصاد

صناعي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2018/2017.

3. بن عزة هشام، دور القرض الاجاري " Leasing " في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة- دراسة حالة بنك البركة الجزائري، رسالة ماجستير، غير منشورة، تخصص مالية دولية، كلية العلوم

الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة وهران، 2012/2011.

4. بن هدي أمال، الاتفاقات التجارية الإقليمية على ضوء قواعد منظمة التجارة العالمية، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة وهران، 2013/2012.

5. بوازيد وسيلة، مقاربة الموارد الداخلية والكفاءات كمدخل للميزة التنافسية في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية: دراسة تطبيقية على بعض المؤسسات الاقتصادية بولاية سطيف، رسالة ماجستير، غير

منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، 2012/2011.

6. تريكي العربي، واقع الاستثمار السياحي - دراسة مقارنة بين الجزائر وتونس، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الجزائر 03، 2013.

7. حجاج عبد الرؤوف، الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية: مصادرها ودور الإبداع التكنولوجي في تنميتها- دراسة ميدانية في شركة روائح الورود لصناعة العطور بالوادي، رسالة ماجستير، غير منشورة، تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 20 أوت 55، سكيكدة، 2007/2006.
8. رايس عبد الحق، مساهمة البنوك الأجنبية في تطوير سوق الائتمان في الجزائر من خلال تفعيل الخدمات المصرفية * دراسة عينة من البنوك الأجنبية *، أطروحة دكتوراه، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والاجتماعية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2014/2013.
9. روان باسم عيد الشريف، أثر المرونة الإستراتيجية في العلاقة بين التعلم الإستراتيجي وتحقيق الميزة التنافسية في شركات التأمين الأردنية، رسالة ماجستير، غير منشورة، تخصص إدارة أعمال، كلية الأعمال، جامعة الشرق الأوسط، 2015.
10. زعرور نعيمة، أساليب مثلى لترشيد تكاليف الخدمات العامة : دراسة حالة مؤسسة إتصالات الجزائر - وكالة بسكرة-، أطروحة دكتوراه، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، 2014.
11. زواو ضياء الدين، دور اليقظة الإستراتيجية في تحسين تنافسية المؤسسة: دراسة تطبيقية على بعض المؤسسات الاقتصادية، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2012.
12. زيدان محمد، دور التسويق في القطاع المصرفي: حالة مصرف الفلاحة والتنمية الريفية، أطروحة دكتوراه، غير منشورة، تخصص تخطيط، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005.
13. زينبا سهيل ناصر الدين، واقع التنافسية في المصارف السورية، رسالة ماجستير، غير منشورة، تخصص اقتصاد وتخطيط، كلية الاقتصاد، جامعة تشرين، سوريا، 2015/2014.
14. سقلاب فريدة، التوريق المصرفي كآلية لضمان القروض المصرفية، أطروحة دكتوراه، غير منشورة، تخصص قانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، الجزائر، 2016.
15. عبد الحكيم عبد الله النصور، الأداء التنافسي لشركات صناعة الأدوية الأردنية في ظل الانفتاح الاقتصادي، أطروحة دكتوراه، غير منشورة، تخصص اقتصاد وتخطيط، كلية الاقتصاد، جامعة تشرين، سورية، 2009.
16. عبد القادر عبيدلي، تنافسية الاقتصاديات الدول العربية في ظل تحرير التجارة الدولية: 2005- 2014، أطروحة دكتوراه، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2017/2016.

17. عداوي توفيق، تحرير الخدمات وانعكاساته على الخدمات المصرفية والمالية في بعض الدول العربية: دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، غير منشورة، تخصص مالية ونقود، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة جيلالي اليابس، سيدي بلعباس، الجزائر، 2021/2020.
18. عديسة شهرة، تقييم الدور التمويلي للشراكة الاورجزائرية في تأهيل النظام المصرفي الجزائري، أطروحة دكتوراه ، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر ، بسكرة، 2017/2016
19. عزيزي جلال، الاستثمار في القطاع المصرفي في الجزائر، أطروحة دكتوراه ، غير منشورة، تخصص قانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، 2019.
20. علي عدنان أبو عودة، أهمية استخدام منهج التكلفة المستهدفة في تحسين كفاءة تسعير الخدمات المدرسية: دراسة تطبيقية على المصارف العاملة في قطاع غزة، رسالة ماجستير، غير منشورة، تخصص محاسبة وتمويل، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية غزة، فلسطين، 2010.
21. عمار بوطكوك، دور التوريق في نشاط البنك - حالة بنك التنمية المحلية، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، الجزائر، 2007.
22. فاطمة الزهراء طلحاي، اثر التحرير المالي على أداء القطاع البنكي الجزائري: دراسة قياسية (2000-2016)، أطروحة دكتوراه ، غير منشورة، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة احمد دراية، أدرار، 2018.
23. لعرف فايزة، زيادة الكفاءة والفاعلية المصرفية من منظور ادارة الجودة الشاملة - دراسة قياسية لعينة من البنوك الجزائرية، أطروحة دكتوراه ، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص علوم تجارية، جامعة المسيلة، 2015.
24. محمد راجح خليل أبو عواد، أهمية استخدام منهج التكلفة المستهدفة في تحسين كفاءة تسعير الخدمات المصرفية، رسالة ماجستير ، غير منشورة، تخصص محاسبة، جامعة الشرق الأوسط للدراسات العليا، كلية العلوم الإدارية والمالية، 2008.
25. محمود إبراهيم محمود فياض، تحرير تجارة الخدمات المالية في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، وواقع قطاع الخدمات المالية في فلسطين، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية الأعمال والاقتصاد، فلسطين جامعة بيرزيت، 2005.
26. مريم ماطي، البنك المركزي وإدارة السياسة النقدية في ظل الاقتصاد الرقمي، أطروحة دكتوراه ، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر ، بسكرة، 2017/2016.

27. ملاك صالح سعيد حسين، اثر استراتيجيات تسويق الخدمات المصرفية على أداء الجهاز المصرفي السوداني للفترة: 2000-2012، أطروحة دكتوراه، غير منشورة، تخصص إدارة الأعمال، كلية الدراسات العليا والبحث العلمي، جامعة الشندي، السودان، 2012.
28. ملوك عثمان، انعكاسات الشراكة الاور-جزائرية على الميزان التجاري الجزائري، أطروحة دكتوراه، غير منشورة، تخصص العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، جامعة احمد دراية، ادرار، 2017.
29. هلاي الوليد، الأسس العامة لبناء المزايا التنافسية ودورها في خلق القيمة- دراسة حالة: الشركة الجزائرية للهاتف النقال MOBILIS، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص علوم تجارية، فرع الإستراتيجية، جامعة محمد خيضر، المسيلة، 2009/2008.
30. وصاف عتيقة، أثار تحرير تجارة الخدمات على التجارة الخارجية في الدول العربية مع الاشارة إلى حالة الجزائر: 1999-2009، أطروحة دكتوراه، غير منشورة، تخصص علوم اقتصادية، جامعة محمد خيضر - بسكرة-، 2014/2013.

رابعا-الملتقيات:

1. آمال عياري، الاستراتيجيات الحديثة للتغير كمدخل لتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الجزائرية مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول تنافسية المؤسسات الاقتصادية، جامعة بسكرة، أيام: 29-2002، 30.
2. بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، دور التحرير المصرفي في إصلاح المنظومة المصرفية، ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحويلات الاقتصادية- الواقع والتحديات، جامعة الشلف، أيام: 14-15 ديسمبر، 2004.
3. خيار زهية، شاي شافية، القدرة التنافسية للصناعة التحويلية: دراسة حالة الجزائر، الملتقى الدولي الرابع حول: المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، أيام: 08-09 نوفمبر، 2010.
4. زهيرة عبد الحميد معربة، أثر اتفاقية الجاتس على تجارة الخدمات في الوطن العربي، مؤتمر التجارة العربية البينية والتكامل الاقتصادي، الجامعة الأردنية، أيام: 20-22 سبتمبر، 2004.
5. سرارمة مريم، جلابة علي، وساطة السوق كآلية لدعم الاقتصاد الوطني الجزائري، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول النظام المالي وإشكالية تمويل الاقتصاديات النامية، أيام: 04-05 فيفري، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2019.
6. سملاي يحضيه، إدارة الجودة الشاملة مدخل لتطوير الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية بحث مقدم في إطار الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، أيام: 22-23 أفريل، 2003.
7. عبد الحق طير، خالد مدخل، التأهيل كمدخل لتحسين القدرات التنافسية للمؤسسات الاقتصادية: دراسة برنامج تأهيل المؤسسات الجزائرية، الملتقى الوطني الأول حول دعم المنتج الوطني وتفعيل آليات حمايته وتسويقه، أيام: 2-3 ديسمبر، جامعة برج بوعرييج، 2013.

8. عبد المنعم محمد الطيب، أثر تحرير تجارة الخدمات المصرفية على المصارف الإسلامية بحث مقدم للمؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي، أيام: 31 ماي - 2 جوان 2005.
9. كمال رزيق، فارس مسرور، تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية مداخلة ضمن الملتقى الوطني الأول حول: المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، أيام: 22-23 أفريل، 2003.
10. كمال رزيق، ياسين قاسي، تنافسية الجزائر ضمن مقتضيات التنافسية الدولية كمؤشر للأداء المتميز، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول : الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، جامعة قاصدي مرباح، أيام 8-9 مارس، 2005.

خامسا - التقارير:

1. اتفاقيات القروض التجارية: دليل فني لمؤسسات التمويل الأصغر، البنك الدولي، واشنطن، 2006.
2. إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية شعبة الإحصاءات، دليل إحصاءات التجارة الدولية في الخدمات، صندوق النقد الدولي، الورقات الإحصائية، العدد 86، 2002.
3. صندوق النقد العربي، تقرير مؤشرات السلامة المالية في الدول العربية أبو ظبي، 2017.
4. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا الاسكوا، المفاوضات حول التجارة في الخدمات في إطار برنامج الدوحة للتنمية، الأمم المتحدة، نيويورك، 2011.
5. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا، مقارنة التزامات دول منطقة الاسكواش في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية واتفاقيات الشراكة الأوروبية ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى حالنا جمهورية مصر العربية والمملكة الأردنية الهاشمية، الأمم المتحدة، نيويورك، 2005.
6. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، تقييم التكامل الاقتصادي العربي، الأمم المتحدة، بيروت، 2018.
7. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، التجارة والخدمات والتنمية: التحديات التنظيمية والمؤسسية، جنيف، 2014.
8. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، دور اقتصاد الخدمات والتجارة في الخدمات في التحول الهيكلي والتنمية الشاملة، الأمم المتحدة، نيويورك، 2018.

سادسا - المطبوعات:

1. بن علال بلقاسم، مطبوعة دروس في مقياس حلقة حول مواضيع متعلقة بالنظام المالي والأسواق المالية، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي نور البشير البيض، 2016/2015.
2. بوقرة العمري، محاضرات في مقياس الأوراق التجارية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2018/2017.
3. حمد إليفي، قانون النقد والقرض، مطبوعة دروس موجهة لطلبة السنة الأولى ماستر علوم اقتصادية تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجليلي بونعامة، خميس مليانة 2020.
4. كحيل حياة، آليات استغلال العقار السياحي الموجه للاستثمار، حوليات جامعة الجزائر 1، العدد 30، الجزء الأول، 2016.

5. مقدم وهيبية، محاضرات في بحوث التسويق، مطبوعة علمية موجهة لطلبة السنة الثالثة **LMD**، تخصص تسويق، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد بن باديس، 2018/2019.

سابعاً- مواقع الانترنت:

1. اتحاد المصارف العربية، المصارف العربية ضمن أكبر 100 مصرف في إفريقيا، توفر على الموقع الالكتروني:
<http://uabonline.org/ar/100-مصرف-عربي>
2. اتحاد المصارف العربية، القطاع المصرفي الجزائري: تحديث وتطوير مستمران: متوفر على الموقع الالكتروني:
<http://uabonline.org/wp-content/uploads/2020/06/القطاع-الجزائري-المصرفي-pdf>
3. برودي نعيمة، بلعربي عبد القادر، تيار عولمة الأسواق المالية إلى أين؟، متوفر على الموقع الالكتروني:
<http://www.ketebpedia.com/تيار-عولمة-الأسواق-المالية-إلى-أين-؟-تحميل>
4. بلعيد ذهبية، مزوار أمال، مؤشرات الوساطة المالية في الجزائر في ظل الإصلاحات المالية والنقدية ص 3، متوفرة على الموقع الالكتروني:
<http://dspace.univ-msila.dz:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/10727/5.pdf>
5. بن واضح هاشمي، لعذور صورية، القرارات التسويقية المتعلقة بالمزيج التسويقي المطبق في بنك الفلاحة والتنمية الريفية، متوفر على الرابط الالكتروني:
<http://www.iefpedia.com/arab/wp-content/uploads/2010/03/.pdf>
6. جهاد بن عثمان، تبني التدريب كآلية لتحقيق الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، متوفر على الموقع:
<http://www.e-biblio.univ-mosta.dz>
7. خالد الزبيدي، الهامش المصرفي يرهق الاقتصاد، متوفر على الموقع الالكتروني:
<http://www.addustour.com/articles/977215-الاقتصاد-الهامش-المصرفي-يرهق>
8. سامر المصطفى، التسويق المصرفي، ص: 64-65، متوفر على الموقع الالكتروني:
<http://www.aspu.edu.sy/laravel-التسويق%20المصرفي%20جامعة%20الشام>
9. سمير رمضان الشيخ، المصرفية الإسلامية، الميلاد والنشأة والتطور (ورقة تشغيلية)، متوفرة على الموقع الالكتروني:
<http://www.iefpedia.com/arab/uploads>
10. طافر زهير، بوترفاس الهاشمي، واقع بطاقات الائتمان في الجزائر، متوفر على الموقع الالكتروني:
<http://www.elbassair.net>
11. ظفر ناصر حسين عزيز ال جميلة، تحليل البيئة الداخلية، متوفر على الموقع الالكتروني:
<http://www.ebook.univeyes.com/7634/pdf-المصرفية-الإسلامية-الميلاد-والنشأة-والتطور-ورقة-تشغيلية-د>
سمير-رمضان-الشيخ
12. عددي غني عبود الاسدي، تكنولوجيا المعلومات المصرفية، شبكة جامعة بابل، متوفر على الموقع الالكتروني:
<http://www.uobabylon.edu.iq>
13. علي عبد الحسين راجي، محاسبة التكاليف: تبويب عناصر الانتاج، متوفر على الموقع الالكتروني:
<http://www.qu.edu.iq/ade/wp-content/uploads/2016/03/علي-راجي-عبد-الحسين-راجي-pdf>
14. فراس الاشقر، محاضرات في التسويق المصرفي، ص 69، متوفر على الموقع الالكتروني:
<http://www.hama-univ.edu.sy>

15. المركز المصري للدراسات الاقتصادية، قضايا اقتصادية، متوفر على الموقع الإلكتروني:

<http://www.eces.org.eg>

16. مسيردي سيد احمد، محاضرات في القانون البنكي: متوفر على الموقع الإلكتروني:

[http:// www.elern.univ-tlemcen.dz/pluginfile.php/147492/mod_resource/content/01.pdf](http://www.elern.univ-tlemcen.dz/pluginfile.php/147492/mod_resource/content/01.pdf)

17. منظمة التجارة الدولية، " الاتفاق العام للتجارة في الخدمات، متوفر على الرسمي لمنظمة التجارة العالمية:

<http://www.wto.org>

*باللغة الأجنبية

أولاً - الكتب:

1. Levelock, Christopher, **Service Marketing**, 4th edition, prentic-Hall, 2001.
2. Michael Porter, **L'avantage Concurrentielle**, Dunod, Paris, 2003.
3. Michel Badoc, **Marketing management pour les sociétés financiere**, Edition D'organisation paris, 1998.
4. Philip Kotler ,Gary Armstrong, **Principles of Marketing**, 12th edition Pearson International Edition, 2008 .
5. Philip Kotler, Bernard Dubois, **Marketing Management**, 12^{ème} édition, Pearson Education, 2006.

ثانياً - المجالات:

1. Affroun Nadia, Achouche Mohamed, **Analyse de la relation entre le prix du petrole et le taux de change reel de dinar algerien**, The Journal of Economics and Finance, volume 4, n 2, 2004.
2. Alica Dicaprio, **Regional Trade agreements , integration and development**, UNCTAD Research Paper n01, 2017.
3. Amira Aboura, Chahidi Mohamed, **le system bancaire algerinne : Evolution historique, liberalisation du secteur et defis de modernisation**, **Journal of Economics and Management**, volume01, numero02, 2017.
4. Anne-Ryslène Zaoual, **Pour une contribution du management stratégique à l'écologie industrielle**, Développement durable et territoires [En ligne], Vol. 5, n°1 | Février 2014.
5. Bert Scholtens , Dick van Wensveen, **The theory of Financial Intermediation: An essay on what it does (not) explain** , The European Money and Finance Forum, vienna, 2003
6. Corinna Dogl, Dirk Holtbrugge, **Competitive Advantage og German renewable energy firms in Russia-An empirical study based on Porter Diamond**, Journal of East European Management Studies, Vol 15, Iss01, 2010.
7. Éric H. Leroux, **L'Accord général sur le commerce des services (AGCS) : règles propres à des secteurs particuliers**, Les Cahiers de droit, Volume 43, numéro 3, 2002.
8. Fouzi Abderzag, Balbal Hasnaoui, **The Impact of Financial Liberalization on the Stability of the Financial System in Emerging Markets**, Mediterranean Journal od Social Sciences, Vol06, N°06, 2015.
9. Ganna Khamalova, Olga Vertelieva, **The International Competitiveness of Countries : Economic-Mathematical Approach**, Economics and Sociology, Vol 06, N02, 2013.
10. Ishaq Hasini, Khadra Dahou, **The evolution of algerian banking system**, Management Dynamics in the Knowledge Economy, Vol 06, 2018.

11. Jayati Ghosh, **The Economic and Social Effects of Financial Liberalization: A Primer for Developing Countries**, DESA Working Paper No. 4, magazine: ECONOMIC AND SOCIAL AFFAIRES, 2005.
12. Jo-Ann Crawford, Sam Laird, **Regional Trade Agreement and the WTO**, CREDIT Research Paper no00/3, Nottingham University, 2000.
13. Maazouz Mokhtar, Enayati Fatimah, **Financial Liberalization in The Developing Countries: Failures of of the experiment and Theoretical Answers**, Les Cahiers du MECAS, N03, 2007.
14. Marcel Fratzcher, Matthieu Bussiere, **Financial Openess and Growth, Short run Gain, Long run** Pain, Working paper Series NO348, European Central Bank, 2004.
15. Margolis David, Miotti Luis, Mouhoud El Mouhoud, Oudinet Joel, **To have or Have not.: Migration, Remittances, Poverty**, Discussion Paper, N°7747, Institute of Labor Economics, 2013.
16. Nacer Bernou, Mustafa Sadni Jllab, **Le commerce des services financiers dans le monde : un état des lieux**, Documents de travail, Centre National de la Recherche Scientifique, GATE, Université Lumiere Lyon2, 2002.
17. Nadire Cavus, and Others, **Information Technology in Banking Sector: Review of Mobile Banking**, Global Journal of Information Technology/ Emerging Technologies, Volume 05, Issu Rajmund Mirdala, **Macroeconomic aspects of financial liberalization**, PANOECOMICUS, 2006e 02, 2015.
18. Nassima Bouri, **Small and Meduim Sized Entrprises in algeria: Source of integration and economic growth**, Revue des études en développement et société, volume 4, Numéro 02, 2017.
19. Philip Arestis, Asena Caner, **Financial Liberalization and Poverty**, Working Paper N°.411, The Levy Economic Institute of Bard College, 2004.
20. Ponciano S.Intal Jr. **Financial Liberalization: Managing Risks and Opportunities**, Philippine APEC Study Center Network, Philippine Institute For Development Studies, 2005.
21. Samouel beji, **L'APPROCHE INSTITUTIONNELLE DU DÉVELOPPEMENT FINANCIER : CAS DES PAYS DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DU NORD**, Mondes en Développement Vol.43,n°171.2015.
22. Sherry Stephenson, Marys Robert, **Evaluating the Contributions of Regional Trade Agreements to Governance of Service Trade**, ADBI Working Pper Series, No.307, 2011.
23. Tomasz Siudek, Aldona Zawojaska, **COMPETITIVENESS IN THE ECONOMIC CONCEPTS**, THEORIES AND EMPIRICAL RESEARCH, ACTA, Oeconomia 13 (1), 2014.
24. Uri Dadush and Yana Myachenkova, **Assessing the European Union's North Africa Trade Agreements**, Policy Contribution, Issue n°22, November 2018.
25. Victor Makarovich Zaernjuk, Elena Mihajlovna Kryukova, **A Study of the Theoretical Approaches to the Banking Financial Intermediation and its Development Trends**, World Applied Sciences Journal 30(12), 2014.
26. Wang, Wen-Cheng, **Type of Competitive Advantage and Analysis**, International Journal of Business and Management, Vol.6, No. 5, 2011.
27. Zahari Goranov ; **COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL FIRMS**, International Journal of Economics, Commerce and Management, Issue 2,2017.

ثالث-الملتقيات :

1. E. Murat Ucer, **Notes on Financial liberalization**, Proceedings of the Seminar: « Macroeconomic Management: New Methods and Current Policy Issues », Held in Turkey, 2000.

2. Pierre-Richard Agéno, **Benefits and Cost of International Financial Integration: Theory and Facts** , The Conference on Financial Globalization: Issues and Challenges for Small States), the World Bank Institute in collaboration with the Malta Institute for Small States and the Eastern Caribbean Central Bank, (Saint Kitts, March 27-28, 2001.
3. Yilmaz Akyüz, Günther Held, **Finance and The real economy, ISSUES AND CASE STUDIES IN DEVELOPING COUNTRIES** , United Nations University /World Institute for Development Economics Research Economic Commission for Latin America and the Caribbean United Nations Conference on Trade and Development, Chile, 1993.

رابعاً-التقارير

1. Alexander Böhmer, Kenneth Davies, **Investment Climate and Regulation of International Investment in MENA Countries**, MENA-OECD Investment Programme, 2005.
2. Alexander Lehmann ,Natalia T.Tamiriza ,and Jaroslaw Wieczorek , **International Trade in Services : Implication of IMF , IMF Policy Discussion Paper** , PDP/03/6, International Monetary Fund , 2003.
3. European Training Foundation, **Algeria : Education, Training and Employment Development**, Italy, 2018.
4. Guillaume Van der Loo, **Mapping out the Scope and Contents of the DCFTAs with Tunisia and Morocco**, European Institute of the Mediterranean (IEmed), euromesco series, 2016.
5. Human Development Sector (MNSHD), Middle East and North Africa, **Democratic and Popular of Algeria, Public Expenditure Review of the Social Sector**, Report n°22591, World Bank, 2002.
6. Hyun-Jeong Kim, **The shift to service economy- Causes and Effects**, Institute for monetary and economic research, the bank of Korea, 2006.
7. James Hanson, S.Ramachandran, **Economic growth in the 1990s, Learning from decade of reforms**, the World Bank, Washington, 2005.
8. Joy Abrenica and Others , **Trade in services and poverty reduction**, Cambridge university press. New York, 2009.
9. Lafromboise, N and Others, **Algeria: Stabilization and Transition to the market**, International Monetary Fund. Washington DC, 1998.
10. Masamichi Kono, Patrick Low and others, **Opening Market in Financial Services and the role of the GATS**, The World Trade Organization, Washington DC, 1997.
11. Ministère de l'industrie et des Mines, **bulletin d'information statistique de l'entreprise**, N32 ; Algérie, 2018.
12. Nicolas Charles, Cecile Holly, **Etudiants étrangers et marché du travail : une comparaison Allemagne, France, Royaume-Uni**, Commissariat général à la stratégie et à la prospective, Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche et Campus France , France, 2013.
13. Olivier Cattaneo, Michael Engman, **Assessing the potential of service trade in developing countries, An overview, New Trends and Opportunities for Developing Countries**, the World Bank Washington D.C ,2010.
14. Olivier Cattaneo, and Others, **Trade Competitiveness of Middle East and North Africa**, the World Bank, Washington DC, 2010.
15. Sami Mouley, **Les Enjeux de la libéralisation des comptes de capital dans les pays de la sud de la Méditerranée**, MEDPRP Technical Report N°.11, 2012.
16. UNCTAD, **Handbook of statistics** , United Nations , New York and Geneva, 2018.

17. UNCTAD, **Handbook of statistics 2016**, United Nations, New York and Geneva, 2016.
18. UNCTAD, **Handbook of statistics 2017**, United Nations, New York and Geneva, 2017 .
19. United Nation , **International Investment Agreements in Services**, New York, 2005.

خامسا- المطبوعات:

1. Benmarzouka Tahar, **Cours D'économie Internationale**, Institut de Financement du développement du Maghreb Arabe, 2008
2. KPMG, **guide des banques et des établissements financiers**, Algérie, 2012.

مواقع الانترنت:

1. Algeria: **Banking System Concentration**, disponible sur le site :
[http://www. The Global Economy.com](http://www.TheGlobalEconomy.com)
2. Algeria-Investment potential assesment, Available on :
[www.pwc.com.gx/en/transportation-logistics/publications/africa-infrastructure-investment/assets/algeria.pdf](http://www.pwc.com/gx/en/transportation-logistics/publications/africa-infrastructure-investment/assets/algeria.pdf)
3. Campus France, **Chiffres clés, top 20 des pays d'origine des étudiants internationaux**, p 59. available on the web site :
[http:// www.campusfrance.org](http://www.campusfrance.org)
4. Christian BIALÈS, **l'intermédiation financiers** : available on :
[http:// www. Christian BIALÈS.net](http://www.ChristianBIALÈS.net)
5. Labour Market Report : **Algeria-2020**, available on:
[http:// www.ulandssekretariatet.dk](http://www.ulandssekretariatet.dk)
6. Lalali Rachid, **Impact de la Liberalisation Financiere sur l'efficacite du susem de l'intermediation financiee en Algerie**, Disponible sur le :
[http:// www.Elbasir.net](http://www.Elbasir.net).
7. Saoussen Ben Gamra, Mickael Clevenot, **Liberalisation Financiere et crise bancaire dans les pays emergents**, p 13.Disponible sur:
<http://www.hal.archives-ouvertes.fr>.
8. Trust Bank, **Rapport D'activité 2019**, p 11, Disponible sur le site :
[http : www.trustbank.dz](http://www.trustbank.dz)
9. World Economic Forum, **Global competitiveness Report** ; The World Bank, Different Editions. Available on the Web site : [http:// www ,weforum.org](http://www.weforum.org)
10. World Trade Organization, **Regional Trade Agreements**, Available on :
<http://rtais,wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>
11. [http:// www.ulandssekretariatet.dk/wp-content/uploads/2020/06/LMR-Algeria-2020-final-version1.pdf](http://www.ulandssekretariatet.dk/wp-content/uploads/2020/06/LMR-Algeria-2020-final-version1.pdf)
12. [http:// :www.data.worldBank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.DT.GD](http://www.data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.DT.GD) .
13. <http://www.ceicdata.com/en/algeria/bank-loans/dz-domestic-credit-to-private-sector-of-gdp>
14. [http:// www.data.worldbank.org/indicator/BM.KLT.DINV.CD.WD.location=DZ](http://www.data.worldbank.org/indicator/BM.KLT.DINV.CD.WD.location=DZ)
15. <http://www.statista.com/statistics/1178481/employment-in-algeria-by-sector>.
16. [http:// www.about.hsbc.fr/our company/ company-history](http://www.about.hsbc.fr/our-company/company-history)
17. [http:// www. The GlobalEconomy.com](http://www.TheGlobalEconomy.com)
18. [http://:www.ANDI.dz](http://www.ANDI.dz)

19. [http:// wits.worldbank.org](http://wits.worldbank.org).
20. <http:// www.kneoma.com>
21. <http:// bankscope.com>
22. http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_45a.pdf
23. http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_21a.pdf
24. http:// www.bank-of-algeria/pdf/bulletin_05a.pdf
25. <http:// www.kneoma.com>
26. <http://www.bna.dz/ar/a-propos-de-la bna/presentation-de-ma-bna.html>
27. [http// : www.bank-abc.com/world/algeria/ar/aboutABCnews/pages/default.aspx](http:// www.bank-abc.com/world/algeria/ar/aboutABCnews/pages/default.aspx)
28. <http://www.arableasing-dz.com/ presentation>
- 29.
30. <http://www.ceicdata.com/en/algeria/bank-loans/dz-domestic-credit-to-private-sector-of-gdp>
31. <http://www.donnees.banquemonddiale.org/indicateur/FM.LBL.BMNY.GD.ZS.location=dz>
32. <http:// www.data.worldbank.org/indicateur/BM.KLT.DINV.CD.WD.location=DZ>
33. <http://www.data.worldbank.org/indicateur/SL.AGR.EMPL.ZS>
34. <http:// www.data.worldbank.org/indicateur/SL.SRV.EMPL.ZS>
35. <http:// wits.worldbank.org/gptad/library.aspx>

الملاحق

الملحق رقم (01): استمارة الدراسة

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة فرحات عباس سطيف
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
استمارة استبيان حول:

اثر تحرير تجارة الخدمات على تنافسية المصارف الجزائرية

السيدة(ة) المحترم(ة): تحية طيبة وبعد
في إطار القيام بإعداد دراسة ميدانية حول: اثر تحرير تجارة الخدمات على تنافسية المصارف الجزائرية لدى
بنك:.....وذلك إستكمالا لمتطلبات الحصول على درجة الدكتوراه في الاقتصاد- جامعة فرحات عباس
سطيف.

يرجى التكرم بالإجابة على الأسئلة التالية بوضع إشارة في الخانة التي تتفق مع رأيك كمساعدة منكم على إنجاز
الدراسة، علما بأن إجاباتكم ستعامل بشكل سري ولغاية البحث العلمي فقط؛ شاكرا لكم سلفا جهودكم وحسن تعاونكم.
من إعداد: إشراف:
بن قري سميير
البروفسور: بودرامنة مصطفى

أولا: البيانات العامة

- 1- الجنس: ذكر أنثى
- 2- العمر: أقل من 30 سنة من 31 إلى 40 سنة من 41 سنة فما فوق
- 3- المستوى التعليمي: تكوين مهني ثانوي ليسانس دراسات عليا
- 4- الخبرة: أقل من 5 سنوات من 5-10 سنوات أكثر من 10 سنوات
- 5- جهة العمل: القطاع المصرفي العام القطاع المصرفي الخاص

ثانيا- محاور الاستبيان

المحور الأول : التحرير المالي والمصرفي في الجزائر

البيان	الرقم	العبارات	غير موافق بشدة	غير موافق	محايد	موافق	موافق بشدة
التحرير المالي المحلي	01	هناك حرية للبنوك في تقديم مختلف أنواع القروض					
	02	هناك تسهيلات إدارية وقانونية في فتح البنوك الخاصة					
	03	هناك حرية للبنوك في تحديد أسعار الفائدة على الودائع					
	04	هناك حرية للبنوك في تحديد أسعار الفائدة على القروض					
	05	هناك حرية للبنوك في تقديم قروض لمختلف القطاعات الاقتصادية					
	06	تسعى التشريعات والقوانين إلى إلغاء كافة القيود المرتبطة باختصاص البنوك والمؤسسات المالية الأخرى					
	07	تسعى التشريعات والقوانين الى تخفيض نسبة الاحتياطات الإجبارية					
	08	هناك تسهيلات إدارية وقانونية في إقامة فروع البنوك الأجنبية في الداخل					
التحرير المالي الخارجي	09	تعمل القوانين والتشريعات على إلغاء ضوابط الصرف وتركها تتحدد على أساس قوى العرض والطلب					
	10	هناك حرية في تحويلات الأرباح الناجمة عن الاستثمارات الأجنبية					
	11	بإمكان البنوك التدخل والتعامل في اسواق راس المال دون قيود					
	12	تتيح القوانين والتشريعات لغير المقيمين الأجانب من امتلاك أصول مالية محلية					
	13	هناك حرية للبنوك في الاقتراض من الخارج					
	14	هناك حرية للأفراد في تحويل الأموال للخارج					
	15	هناك حرية للبنوك في تمويل الاستثمارات الأجنبية في الخارج					
	16	للبنوك الحرية في تمويل الاستثمارات الأجنبية في الداخل					
	17	تتيح القوانين والتشريعات للمقيمين المحليين من امتلاك أصول مالية أجنبية					

المحور الثاني : تنافسية المصارف الجزائرية

البيان	الرقم	العبارات	غير موافق بشدة	غير موافق	محايد	موافق	موافق بشدة
التكلفة	18	يتبع البنك أسلوب التكلفة الكلية في تسعير منتجاته					
	19	يعمل البنك على تقليص التكاليف المباشرة (كأجور العاملين)					
	20	يعمل البنك على تقليص التكاليف غير المباشرة (كأجور المشرفين)					
	21	يتبع البنك إستراتيجية القيادة في التكلفة والتي تتطلب تخفيض أسعار الخدمات لفئات واسعة من العملاء					
	22	يتبع البنك أسلوب التكلفة المستهدفة في تسعير منتجاته					
	23	يسعى البنك لتخفيض أسعار الفائدة على القروض					
	24	يعمل البنك على توسيع استعمال التكنولوجيا (كشبكة الصراف الآلي) بدل فتح شبائيك جديدة					
	25	يسعى البنك لتخفيض أسعار الفائدة على الودائع					
	26	يملك البنك معدات وأجهزة تكنولوجية حديثة لتقدم خدماته					
	27	موقع البنك ملائم وسهل الوصول إليه					
الجودة	28	المظهر الخارجي والداخلي للبنك جذاب					
	29	هناك اقبال متزايد لعملاء البنك					
	30	يوفر البنك خدمات لمختلف الزبائن					
	31	يتعامل البنك مع حسابات الأفراد والمؤسسات بسرية					
	32	يقدم البنك بتقديم خدمات خالية من الأخطاء					
	33	يتوفر البنك على عدد كاف من الموظفين لخدمة الزبائن					
	34	يتمتع الموظف بالمعلومات الكافية لمقابلة أسئلة العملاء					
	35	يهتم البنك بشكاوي وإستفسارات العملاء					
	36	يراعي البنك الظروف المحيطة بالعملاء					

					37	هناك رضى للعملاء من سلوك الموظفين
					38	يعمل البنك على إعلام العملاء بجميع المستجدات.
					39	يتملك الموظفون في البنك القدرة على العمل في مختلف الاقسام
					40	بامكان البنك فتح شبائيك اضافية كلما كانت هناك زيادة في طلبات للعملاء
					41	بامكان البنك تقديم مزيج من المنتجات البنكية حسب طلبات العملاء
					42	يتمتع الموظف بالقدرة على التعامل مع مختلف الزبائن باختلاف ذهنياتهم
					43	بامكان البنك تغيير اسعار الخدمات المقدمة للزبائن حسب متطلبات السوق
					44	يقوم البنك بتغيير منصب عمل أي موظف بشكل فوري حالة اكتشاف عدم رضى الزبائن عنه
					45	يقوم البنك بسحب أي خدمة او منتج بنكي بشكل فوري حالة اكتشاف عدم الرضى الزبائن عنه
					46	يمكن للبنك بتغيير المواقيت الرسمية للعمل حسب حاجة الزبائن
					47	يسعى البنك لرقمنة بياناته مما يتيح للعملاء الولوج لحساباته في البيت
					48	للبنك القدرة على تقديم الخدمات في وقت اسرع من المنافسين
					49	يسعى البنك لتقليص مدة عمليات الدفع من خلال التوسع في استعمال التكنولوجيات الحديثة
					50	يعمل البنك على تطوير شبكات الاتصال الداخلية من اجل تقليل مدة انتظار العملاء
					51	يسعى البنك لتقليص مدة تسويق منتجاته والتعريف بها من خلال التوسع في استعمال التكنولوجيات الحديثة (كرسائل SMS)
					52	يسعى البنك لتقليص مدة تقديم المتجات المصرفية الجديدة للعملاء
					53	يعمل البنك على التوسع في ادماج تكنولوجيا الاعلام والاتصال في عملياته بما يضمن للعميل الاجابة عن استفساراته دون حضوره
					54	يلتزم البنك بتقديم الخدمات في آجالها المحددة

المرونة

التسليم

شكراً على حسن تعاونكم

الجامعة	الرتبة العلمية	قائمة الأستاذة المحكّين:
---------	----------------	--------------------------

الأستاذ: جريبي عبد الحكيم	أستاذ محاضر	جامعة سطيف 1
الأستاذ: رملي حمزة	أستاذ محاضر	جامعة ميلة
الأستاذ: لولغب وليد	أستاذ محاضر	جامعة جيجل
الأستاذة: زوليخة كنيذة	أستاذ محاضر	جامعة ميلة
الأستاذة: روفية نجار	أستاذ محاضر	جامعة ميلة

الملحق رقم (02): قيم الفاكورناخ

Récapitulatif de traitement des observations

		N	%
Observations	Valide	85	98,8
	Exclue ^a	1	1,2
	Total	86	100,0

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,845	57

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
axe1	16,5219	3,634	,441	,720
axe2	16,8843	3,700	,403	,728
axe3	16,3822	3,433	,445	,718
axe4	15,7420	3,440	,539	,695
axe5	16,3410	2,863	,587	,676
axe6	15,3998	3,102	,504	,703

الملحق رقم (03): الارتباط

		Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6
axe1	Corrélation de Pearson	,332**	,095	,136	,299**	,382**	,416**
	Sig. (bilatérale)	,002	,0.03	,0.01	,004	,000	,000
	N	85	85	85	85	85	85
		Q7	Q8	axe1			
axe1	Corrélation de Pearson	,166	-,009	1			
	Sig. (bilatérale)	,002	,000				
	N	85	85	85			

		Q9	Q10	Q11	Q12	Q13	Q14
axe2	Corrélation de Pearson	,471**	,388**	,485**	,296**	,569**	,535**
	Sig. (bilatérale)	,000	,000	,000	,003	,000	,000
	N	85	85	85	85	85	85

		Q15	Q16	Q17	axe2
axe2	Corrélation de Pearson	,531**	,305**	,361**	1
	Sig. (bilatérale)	,000	,005	,001	
	N	85	85	85	85

		Q18	Q19	Q20	Q21	Q22	Q23
Axe3	Corrélation de Pearson	,341**	,365**	,435**	,376**	,489**	,576**
	Sig. (bilatérale)	,000	,000	,000	,006	,000	,000
	N	85	85	85	85	85	85

Axe3	Corrélation de Pearson	,166	-,009	1
------	------------------------	------	-------	---

	Q24	Q25	Axe3
N	85	85	85

	Q26	Q27	Q28	Q29	Q30	Q31	
axe4	Corrélation de Pearson	,481**	,346**	,310**	,660**	,751**	-,051
	Sig. (bilatérale)	,000	,001	,004	,000	,000	,645
	N	85	85	85	85	85	85

	Q32	Q33	Q34	Q35	Q36	Q37	
axe4	Corrélation de Pearson	,714**	,388**	,452**	,642**	,425**	,582**
	Sig. (bilatérale)	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	85	85	85	85	85	85

	Q38	axe5	
Axe4	Corrélation de Pearson	,664**	1
	Sig. (bilatérale)	,000	
	N	85	85

	Q39	Q40	Q41	Q42	Q43	Q44	
axe5	Corrélation de Pearson	,572**	,636**	,662**	,424**	,621**	,687**
	Sig. (bilatérale)	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	85	85	85	85	85	

	Q45	Q46	axe5	
axe5	Corrélation de Pearson	,664**	,539**	1
	Sig. (bilatérale)	,000	,000	
	N	85	85	85

		Q47	Q48	Q49	Q50	Q51	Q52
axe6	Corrélation de Pearson	,601**	,735**	,780**	,697**	,725**	,588**
	Sig. (bilatérale)	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	85	85	85	85	85	85

		Q53	Q54	axe6
axe6	Corrélation de Pearson	,789**	,787**	1
	Sig. (bilatérale)	,000	,000	
	N	85	85	85

الملحق رقم (4): المتوسطات الانحرافات المعيارية لعبارات التحرير المالي الداخلي

Statistiques sur échantillon uniques

	N	Moyenne	Ecart type	Moyenne erreur standard
Q1	85	3,9765	,78644	,08530
Q2	85	3,2824	1,06471	,11548
Q3	85	3,1882	1,05214	,11412
Q4	85	3,1647	1,04480	,11332
Q5	85	3,8000	,94868	,10290
Q6	85	3,8235	1,03713	,11249
Q7	85	2,9412	1,05054	,11395
Q8	85	3,8118	,60738	,06588

Statistiques sur échantillon uniques

	N	Moyenne	Ecart type	Moyenne erreur standard
axe1	85	2,9324	,45503	,04935

الملحق رقم (05): المتوسطات و الانحرافات المعيارية لعبارات التحرير المالي الخارجي

Statistiques sur échantillon uniques

	N	Moyenne	Ecart type	Moyenne erreur standard
Q9	85	2,6941	1,11295	,12072
Q10	85	2,8000	1,18322	,12834
Q11	85	2,7059	1,21326	,13160
Q12	85	2,6941	,95148	,10320
Q13	85	2,0235	,91256	,09898
Q14	85	2,4588	,99466	,10789
Q15	85	2,1529	,89317	,09688

Q16	85	3,2824	1,12981	,12255
Q17	85	2,3176	,96624	,10480

Statistiques sur échantillon uniques

	N	Moyenne	Ecart type	Moyenne erreur standard
axe2	85	2,5699	,45257	,04909

الملحق رقم (06): المتوسطات الانحرافات المعيارية لعبارات التكلفة

Statistiques sur échantillon uniques

	N	Moyenne	Ecart type	Moyenne erreur standard
Q18	85	3,6824	,81958	,08890
Q19	85	2,7176	1,12981	,12255
Q20	85	2,8118	1,00587	,10910
Q21	85	3,1647	1,28032	,13887
Q22	85	2,9882	1,25825	,13648
Q23	85	2,2706	,94350	,10234
Q24	85	3,8588	,90176	,09781

Q25	85	3,0824	1,36462	,14801
-----	----	--------	---------	--------

Statistiques sur échantillon uniques

	N	Moyenne	Ecart type	Moyenne erreur standard
axe3	85	3,0721	,53674	,05822

الملحق رقم (07): المتوسطات الانحرافات المعيارية لعبارات الحدود

Statistiques sur échantillon uniques

	N	Moyenne	Ecart type	Moyenne erreur standard
Q26	85	4,3882	,84648	,09181
Q27	85	3,1882	,64539	,07000
Q28	85	3,2471	,70552	,07652
Q29	85	3,9765	,99972	,10843
Q30	85	3,7647	1,01942	,11057
Q31	85	4,5059	,50293	,05455
Q32	85	4,0941	,88133	,09559
Q33	85	3,2000	1,26114	,13679

Q34	85	3,6706	1,06221	,11521
Q35	85	3,7882	,90098	,09772
Q36	85	3,2353	,84017	,09113
Q37	85	3,7529	,99888	,10834
Q38	85	3,4471	1,11810	,12127

Statistiques sur échantillon uniques

	N	Moyenne	Ecart type	Moyenne erreur standard
axe4	85	3,7122	,47138	,05113

الملحق رقم (08): المتوسطات الانحرافات المعيارية لعبارات المرونة

Statistiques sur échantillon uniques

	N	Moyenne	Ecart type	Moyenne erreur standard
Q39	85	3,0235	1,22452	,13282
Q40	85	3,2000	1,12122	,12161
Q41	85	3,3765	1,11245	,12066
Q42	85	2,9882	1,08556	,11775
Q43	85	3,1294	1,14214	,12388
Q44	85	3,4471	,89317	,09688
Q45	85	3,3647	1,04480	,11332

Q46	85	2,3765	1,19499	,12962
-----	----	--------	---------	--------

Statistiques sur échantillon uniques

	N	Moyenne	Ecart type	Moyenne erreur standard
axe5	85	3,1132	,65880	,07146

الملحق رقم (09): المتوسطات الانحرافات المعيارية لعبارات التسليم

Statistiques sur échantillon uniques

	N	Moyenne	Ecart type	Moyenne erreur standard
Q47	85	3,9176	,88924	,09645
Q48	85	3,8588	1,00182	,10866
Q49	85	4,1059	,83129	,09017
Q50	85	4,0824	,87575	,09499
Q51	85	4,0118	,90625	,09830
Q52	85	4,1529	,80926	,08778

Q53	85	4,1059	,90005	,09762
Q54	85	4,2000	,81358	,08824

Statistiques sur échantillon uniques

	N	Moyenne	Ecart type	Moyenne erreur standard
axe6	85	4,0544	,62662	,06797

الملحق رقم (10): نتائج إختبار T لواقع التحرير المالي

Test sur échantillon unique

	Valeur de test = 0					
	t	ddl	Sig. (bilatéral)	Différence moyenne	Intervalle de confiance de la différence à 95 %	
					Inférieur	Supérieur
axe1	59,414	84	,000	2,93235	2,8342	3,0305

Test sur échantillon unique

	Valeur de test = 0					
	t	ddl	Sig. (bilatéral)	Différence moyenne	Intervalle de confiance de la différence à 95 %	
					Inférieur	Supérieur
axe2	52,354	84	,000	2,56993	2,4723	2,6676

الملحق رقم (11): نتائج اختبار T لواقع التنافسية في المصارف الجزائرية

Test sur échantillon unique

	Valeur de test = 0					
	t	ddl	Sig. (bilatéral)	Différence moyenne	Intervalle de confiance de la différence à 95 %	
					Inférieur	Supérieur
axe3	52,769	84	,000	3,07206	2,9563	3,1878

Test sur échantillon unique

	Valeur de test = 0					
	t	ddl	Sig. (bilatéral)	Différence moyenne	Intervalle de confiance de la différence à 95 %	
					Inférieur	Supérieur
axe4	72,606	84	,000	3,71222	3,6105	3,8139

Test sur échantillon unique

	Valeur de test = 0					
	t	ddl	Sig. (bilatéral)	Différence moyenne	Intervalle de confiance de la différence à 95 %	
					Inférieur	Supérieur
axe5	43,568	84	,000	3,11324	2,9711	3,2553

Test sur échantillon unique

	Valeur de test = 0					
	t	ddl	Sig. (bilatéral)	Différence moyenne	Intervalle de confiance de la différence à 95 %	
					Inférieur	Supérieur
axe6	59,653	84	,000	4,05441	3,9193	4,1896

Test sur échantillon unique

	Valeur de test = 0					
	t	ddl	Sig. (bilatéral)	Différence moyenne	Intervalle de confiance de la différence à 95 %	
					Inférieur	Supérieur
axe8	76,076	84	,000	3,48798	3,3968	3,5792

الملحق رقم (12): نتائج اختبار أثر التحرير المالي على تنافسية البنوك محل الدراسة

Variables introduites/éliminées^a

Modèle	Variables introduites	Variables éliminées	Méthode
1	axe2, axe1 ^b	.	Introduire

a. Variable dépendante : axe8

b. Toutes les variables demandées ont été introduites.

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,484 ^a	,235	,216	,37428

a. Prédicteurs : (Constante), axe2, axe1

ANOVA^a

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	3,522	2	1,761	12,570	,000 ^b
	Résidus	11,487	82	,140		
	Total	15,009	84			

a. Variable dépendante : axe8

b. Prédicteurs : (Constante), axe2, axe1

Coefficients^a

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	B	Ecart standard	Bêta		
1	(Constante)	1,953	,309	6,326	,000
	axe1	,304	,095	,327	,002
	axe2	,251	,095	,269	,010

a. Variable dépendante : axe8

الملحق رقم (13): نتائج اختبار أثر التحرير المالي على التكلفة

Variables introduites/éliminées^a

Modèle	Variables introduites	Variables éliminées	Méthode
1	axe2, axe1 ^b	.	Introduire

a. Variable dépendante : axe3

b. Toutes les variables demandées ont été introduites.

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,350 ^a	,123	,101	,50882

a. Prédicteurs : (Constante), axe2, axe1

ANOVA^a

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen
1	Régression	2,970	2	1,485
	Résidus	21,230	82	,259
	Total	24,199	84	

a. Variable dépendante : axe3

b. Prédicteurs : (Constante), axe2, axe1

Coefficients^a

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés
	B	Ecart standard	Bêta
1	(Constante)	1,713	,420
	axe1	,187	,129
	axe2	,315	,129

a. Variable dépendante : axe3

الملحق رقم (14): نتائج اختبار أثر التحرير المالي على الجودة

Variables introduites/éliminées^a

Modèle	Variables introduites	Variables éliminées	Méthode
1	axe2, axe1 ^b	.	Introduire

a. Variable dépendante : axe4

b. Toutes les variables demandées ont été introduites.

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation

1	,432 ^a	,187	,167	,43029
---	-------------------	------	------	--------

a. Prédicteurs : (Constante), axe2, axe1

ANOVA^a

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	3,482	2	1,741	9,403	,000 ^b
	Résidus	15,183	82	,185		
	Total	18,665	84			

a. Variable dépendante : axe4

b. Prédicteurs : (Constante), axe2, axe1

Coefficients^a

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	B	Ecart standard	Bêta		
1 (Constante)	2,202	,355		6,202	,000
axe1	,356	,109	,344	3,273	,002
axe2	,181	,109	,174	1,657	,101

a. Variable dépendante : axe4

الملحق رقم (15): نتائج اختبار أثر التحرير المالي على المرونة

Variabes introduites/éliminées^a

Modèle	Variabes introduites	Variabes éliminées	Méthode
1	axe2, axe1 ^b	.	Introduire

a. Variable dépendante : axe5

b. Toutes les variables demandées ont été introduites.

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,325 ^a	,106	,084	,63060

a. Prédicteurs : (Constante), axe2, axe1

ANOVA^a

Modèle	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1 Régression	3,849	2	1,924	4,839	,010 ^b
Résidus	32,608	82	,398		
Total	36,457	84			

a. Variable dépendante : axe5

b. Prédicteurs : (Constante), axe2, axe1

Coefficients^a

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	B	Ecart standard	Bêta		
1 (Constante)	1,511	,520		2,904	,005
axe1	,343	,159	,237	2,152	,034
axe2	,232	,160	,159	1,445	,152

a. Variable dépendante : axe5

الملحق رقم (16): نتائج اختبار أثر التحرير المالي على التسليم

Variables introduites/éliminées^a

Modèle	Variables introduites	Variables éliminées	Méthode
1	axe2, axe1 ^b	.	Introduire

a. Variable dépendante : axe6

b. Toutes les variables demandées ont été introduites.

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,355 ^a	,126	,105	,59294

a. Prédicteurs : (Constante), axe2, axe1

ANOVA^a

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	4,153	2	2,077	5,906	,004 ^b
	Résidus	28,830	82	,352		
	Total	32,983	84			

a. Variable dépendante : axe6

b. Prédicteurs : (Constante), axe2, axe1

Coefficients^a

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	B	Ecart standard	Bêta		
1 (Constante)	2,388	,489		4,882	,000
axe1	,327	,150	,238	2,182	,032
axe2	,275	,151	,199	1,824	,072

a. Variable dépendante : axe6

الملخص:

تبرز أهمية تجارة الخدمات على المستوى الدولي من خلال التوقيع على الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات من طرف المتقدمة والعديد من الدول النامية، كما تظهر أهمية قطاع المالي والتجارة في الخدمات المالية من خلال تخصيصه بملحق خاص، والذي كان بمثابة تجسيد على أرض الواقع لسياسة التحرير المالي التي ظهرت معالمها في بداية السبعينات من القرن الماضي.

هدفت هذه الدراسة إلى معالجة إشكالية تتعلق بتحديد مدى تأثير تحرير تجارة الخدمات المالية على تنافسية المصارف الجزائرية اعتمادا على عينة من البنوك الجزائرية العمومية والخاصة.

توصلت الدراسة من خلال استبيان تم توزيعه على 85 موظف داخل البنوك على وجود تأثير إيجابي للتحرير المالي بشقيه الداخلي والخارجي على تنافسية المصارف محل الدراسة، كما توصلت الدراسة إلى وجود تأثير إيجابي للتحرير المالي الداخلي على كل من بعد الجودة، والمرونة والتسليم، في حين انحصر تأثير التحرير المالي الخارجي على بعد التكلفة.

وفي الأخير تقدمت هذه الدراسة بمجموعة من الاقتراحات والتوصيات التي تهدف إلى زيادة تنافسية المصارف الجزائرية في خضم سياسة التحرير المالي التي تنتهجها معظم دول العالم قبل إمكانية التوقيع على الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات.

الكلمات المفتاحية: تجارة الخدمات، تحرير تجارة الخدمات، التحرير المالي، التنافسية المصرفية، أبعاد التنافسية المصرفية

Summary of the research:

The importance of trade in services at the international level is highlighted by the signing the General Agreement on Trade in Services by the developed and many developing countries. the importance of the financial sector and trade in financial services is also shown through the allocation of a special annex, which was the embodiment of the policy of financial liberalization that emerged in the early seventies of the last century.

This study aimed to determine the impact of the liberalization of financial services trade on the competitiveness of Algerian banks, depending on a sample of public and private Algerian banks.

The study concluded, through a questionnaire distributed to 85 employees within banks, that there was a positive impact of financial liberalization on the competitiveness of the banks under study. it also found a positive impact of internal financial liberalization on quality, flexibility and delivery, while the impact of external financial liberalization was limited to the cost dimension.

Finally, this study provided a set of suggestions and recommendations aimed at increasing the competitiveness of Algerian banks in the midst of the financial liberalization policy pursued by most countries before the possibility of signing the General Agreement on Trade in Services.

Keywords: services trade, services trade liberalization, financial liberalization, banking competitiveness, the dimensions of banking competitiveness.