



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الشاذلي بن جديد - الطارف



UNIVERSITE CHADLI BENDJEDID – EL- Tarf-

كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et Sciences de Gestion

السنة الجامعية: 2025/2024

الرقم التسلسلي:

قسم: العلوم الاقتصادية

أطروحة مقدمة في إطار نيل شهادة الدكتوراه الطور الثالث في العلوم الاقتصادية

تحت عنوان

العلاقة بنك-مؤسسة في ظل إستراتيجية الانفتاح الاقتصادي في الجزائر

تخصص اقتصاد نقدي وبنكي

تحت اشراف:

أ.د. قاسمي شاكر

من إعداد الباحثة:

رزيق نور

رقم	الأستاذ	الرتبة	الصفة	الجامعة
1	د. سالم راضية	استاذ محاضراً	رئيسا	جامعة الشاذلي بن جديد-الطارف-
2	أ.د قاسمي شاكر	أستاذ التعليم العالي	مقررا	جامعة الشاذلي بن جديد-الطارف-
3	د. تحري صبيحة	استاذ محاضراً	ممتحنا	جامعة الشاذلي بن جديد-الطارف-
4	د.عزيزي محمد الصالح	استاذ محاضراً	ممتحنا	جامعة الشاذلي بن جديد-الطارف-
5	د.خوالد ابوبكر	استاذ محاضراً	ممتحنا	جامعة باجي مختار-عنابة-
6	أ.د زراولة رفيق	أستاذ التعليم العالي	ممتحنا	جامعة 08 ماي 1954 –قائمة-



الملخص

تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة مهمة في الاقتصاد الوطني. منذ الإصلاح والانفتاح، أصبحت هذه المؤسسات في الجزائر تدريجياً قوة مهمة في دعم الاقتصاد الوطني؛ بحلول نهاية عام 2023، ساهمت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي تمثل أكثر من 1.3 مليون من إجمالي عدد المؤسسات في الجزائر، بأكثر من 40 % من الناتج المحلي الإجمالي، و 20 % من الابتكار التكنولوجي، و 3 ملايين من العمالة والتوظيف. كما لعبت دوراً هاماً في تعزيز التنمية الاقتصادية، وتعزيز المنافسة في السوق، وتشجيع الابتكار التكنولوجي، وزيادة معدل التوظيف، وتضييق الفجوة بين المناطق الحضرية والريفية؛ إلا أن صعوبات التمويل التي تواجهها قد حدت من التنمية السليمة والمنظمة لهذه المؤسسات لفترة طويلة.

تعد كيفية حل مشكلة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من القضايا المهمة التي اهتم بها المجتمع الأكاديمي ودأب على الدراسة عنها واستكشافها، حيث تعتبر المخاطر الأخلاقية والاختيار المعاكس الناجم عن عدم تناسق المعلومات بين هذه المؤسسات والمؤسسات المالية من الأسباب الرئيسية التي تجعلها تعاني من مشكلة تقنين الائتمان.

في ظل الانفتاح الاقتصادي وما يفرزه من ضغوط تنافسية وتحديات تمويلية، تتزايد الحاجة إلى تجاوز الأساليب التقليدية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، في هذا السياق، تطرح العلاقة طويلة المدى بنك-مؤسسة نفسها كدعامة محتملة لنمط تمويلي بديل، يعرف بالاقراض العلائقي، يقوم على تجميع المعلومات الناعمة وغير المتاحة للجمهور، والثقة المتبادلة أكثر من اعتماده على المعلومات الصلبة.

كان الهدف من هذه الدراسة، التحقيق في تأثير العلاقة بنك-مؤسسة على توافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، باعتبارها مدخلاً كامناً لتجسيد الاقراض العلائقي كآلية تمويل بديلة، اختارت الدراسة عينة مكونة من 34 مؤسسة، تم جمع البيانات من خلال أداة الاستبيان حيث تم استخدام الإحصاء الوصفي لتلخيص البيانات وشمل ذلك النسب المئوية والتكرارات، كما تم استخدام برنامج Spss-27 للقيام بانحدار خطي متعدد، أين تم استخلاص وجود ارتباط إيجابي بين العلاقة بنك-مؤسسة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

في الأخير، وفقاً للاستنتاجات التي تم الحصول عليها، تم تقديم توصيات وآفاق ذات صلة لاتجاه الدراسة المستقبلي.

الكلمات المفتاحية: بنوك، مؤسسات، توافر ائتمان، علاقة مصرفية، انفتاح اقتصادي، pme، عدم تناسق المعلومات، تمويل علائقي، تقنين ائتمان، معلومة ناعمة، انتهازية، قيود الميزانية.

Abstract

Small and medium-sized enterprises (smes) occupy an important position in the national economy. Since the reforms and economic opening, these enterprises have gradually become a major force in supporting the national economy. By the end of 2023, smes, which represent more than 1.3 million of the total number of enterprises in Algeria, contributed more than 40% of the GDP, 20% of technological innovation, and 3 million jobs. They have also played a crucial role in enhancing economic development, boosting market competition, encouraging technological innovation, increasing employment rates, and narrowing the gap between urban and rural areas. However, the financing difficulties they face have limited the proper and organized development of these enterprises for a long time.

The issue of resolving the financing problem for smes has been an important concern for the academic community, which has studied and explored it in depth. Moral hazards and adverse selection resulting from information asymmetry between these enterprises and financial institutions are among the main causes that make them suffer from credit rationing problems.

In the context of economic openness, with its competitive pressures and financing challenges, the need to go beyond traditional methods of financing smes in Algeria is increasing. In this context, the long-term bank-enterprise relationship emerges as a potential pillar for an alternative financing model, known as relationship lending, which relies on gathering soft information, not publicly available, and mutual trust, rather than relying on hard data.

The aim of this study was to investigate the impact of the bank-enterprise relationship on credit availability for smes, as a potential avenue to implement relationship lending as an alternative financing mechanism. The study selected a sample of 34 enterprises, and data were collected through a questionnaire. Descriptive statistics were used to summarize the data, including percentages and frequencies, and a multiple linear regression was conducted using SPSS 27 software. A positive correlation was found between the bank-enterprise relationship and credit availability for smes.

Finally, based on the conclusions obtained, relevant recommendations and future perspectives were proposed for further research directions.

Keywords: Banks, SMEs, Credit Availability, Bank Relationship, Economic Openness, Information Asymmetry, Relationship Lending, Credit Rationing, Soft Information, Opportunism, Budget Constraints.

(يَرْقِعِ اللَّهُ الْزَيْنَ اَمْنُوا مِنْهُ وَالزَّيْنِ

اُوتُوا الْعِلْمَ وَرَحِمَاتِ)

المجادلة آية رقم (11)

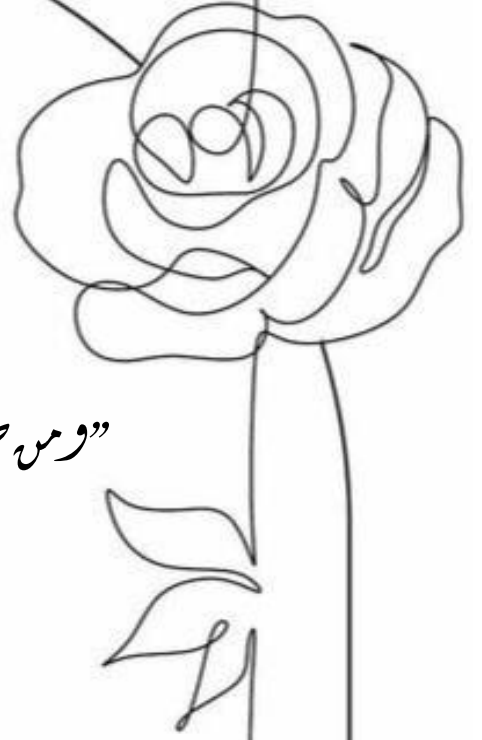
اللهم يا من قلت وقولك الحق:

(ادْعُونِي اَسْتَجِبْ لَكُمْ؛

سورة مخافر، آية: 60

اجعل دعائي مُستجاب، وارزقني القدرة
على التحصيل، وعلمي ما ينفعني، وانفعني
بما علمتني، وزدني علماً وعملاً وفقهاً
وإخلاصاً في الدين؛ اللهم إني أسألك
التسهيل والتيسير، والرزق الطيب، والعمل
المتقبل؛ وأعنا على تمام العلم وتحصيله

شكر وتقدير



”ومن صنع إليكم معروفا فكافئوه، فإن لم تجدوا ما تكافئوا به

فادعوا له حمى نورا أنكم قد كافأتموه”

حديث صحيح

اعترافا بالفضل وتقديراً للجميل أتوجه بجزيل التقدير والامتنان وخالص الدعاء لكل من:

السيد المشرف الأستاذ والدكتور ”قاسم شاكر“، لما قدمته لنا من جهد ونصح ومعرفة
وتعليقات دقيقة طيلة انجاز هذه الدراسة إلى تكوين المقال فله منا كل الشكر والامتنان.
كما أتقدم بالشكر الجزيل لأعضاء هيئة المناقشة الذين تكرموا بتقييم هذا العمل والمشاركة فيه.
كما أوجه تحية لجميع الأساتذة الذين أرشدوني منذ سنوات دراسي الأولى حتى اليوم.
كما أشكر جميع أصدقائي وزملائي وكل من ساعدني بشكل مباشر أو غير مباشر في إنجاز هذا
العمل.

إعداد هذه الدراسة كان تجربة مفيدة وممتعة، اكتسبت من خلالها مهارات جديدة، وواجهت
العديد من الامتحانات. أسأل الله أن يجعلها خيراً لي ولأمتي، وأن يوفقني في مستقبلي البحثي
والعملي.

نور

إِسْرَاءُ



”وَأَخْرَجُوا عَنْهُمْ أَهْلَ الْحَمْرِ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ”

عظم المراد فهان الطريق... فجاءت لذة الوصول .. لتمحي مشقة السنين... الحمد لله الذي ما تيقنت به

خيراً وأملاً إلا وأغرقتني سروراً

أؤمن بالمقولة التي تقول : ”لَيْسَ نَفْسٌ فَانَتْ نَفْسٌ عَلَى أَصَابِعِ شَخْصٍ مَا ”

لذا أكتب إليكم جميعاً:

إلى من علموني أن الدنيا كفاح وسلاحها العلم والمعرفة إلى الذين لم ييخلوا علي بأي شيء، إلى من سعوا وناضلوا لأجل راحتي ونجاحي، إلى أعظم أشخاص وأعز الناس على روحي

”لأمي” و”لأبي” دمت لي بخير وحب وعافية طول العمر إلى من ساندني بكل حب عند ضعفي إلى من رسموا لي المستقبل بخطوط الثقة والحب وانتظروا هذه اللحظة كثيراً ليفخروا بي

كما أفخر بهم وبوجودهم إلى ”لأخوتي”. إلى من اختصه بالذكر وحيداً من بين كل إخوتي أدامك الله ضلعاً ثابتاً لي.

إلى من كانت تربت على قلبي في كل مرة بحديثها الطيب، ”صديقتي”، ممتنة لوجودك.

إلى نفسي... السلام لقلبك يا أنا، إنه لشعور مهيب أن تبلغني مبتغاك فهنيئاً لك.

إلى كل طالب علم سعى بعلمه، ليفيد الإسلام والمسلمين.

إلى أصدقاء المواقف...

إلى الذين لا يذكرهم أحد...

إليكم جميعاً أهدي ثمرة هذا الجهد المتواضع.

فهرس الأشكال

- الشكل رقم 1-1: نموذج الالتزام-الثقة لمورغان وهانت (1994) 30
- الشكل رقم 1-2: نموذج مفاهيمي للعلاقة بنك-مؤسسة 38
- الشكل رقم 1-3: نموذج لواجهات عملاء البنك والمؤسسات 40
- الشكل رقم 1-4: دورة حياة العلاقة بنك-مؤسسة PRLC 43
- الشكل رقم 1-5: تصنيف فوائد العلاقة بنك مؤسسة 46
- الشكل رقم 1-6: تصنيف تكاليف العلاقة بنك مؤسسة 54
- الشكل رقم 1-7: مقارنة بين النهج العلائقي والنهج المعاملاتي 61
- الشكل رقم 2-1: الفجوة التكنولوجية 83
- الشكل رقم 2-2: دورة حياة المنتج 84
- الشكل رقم 2-3: دورة حياة المنتج الدولي 87
- الشكل رقم 4-1: فرضيات الدراسة 246
- الشكل رقم 4-2: الاستبيانات الموزعة والملغاة والصالحة 248
- الشكل رقم 4-3: عمر المؤسسات قيد الدراسة 249
- الشكل رقم 4-4: حجم المؤسسات حسب عدد الموظفين للمؤسسات قيد الدراسة 249
- الشكل رقم 4-5: الملكية التجارية القانونية المؤسسات قيد الدراسة 250
- الشكل رقم 4-6: قطاع النشاط الذي تنشط فيه المؤسسات قيد الدراسة 251
- الشكل رقم 4-7: عدد بنوك العلاقة للمؤسسات قيد الدراسة 252
- الشكل رقم 4-8: المحددات المتحركة في تعدد علاقات المؤسسات قيد الدراسة 253
- الشكل رقم 4-9: طول العلاقة التي جمعت المؤسسات قيد الدراسة مع بنوكها الأساسي 254
- الشكل رقم 4-10: المحددات المتحركة في طول العلاقة بين المؤسسات قيد الدراسة و بنوكها الأساسي 255
- الشكل رقم 4-11: مستوى رضا المؤسسات قيد الدراسة على العلاقة الحالية 256
- الشكل رقم 4-12: رغبة المؤسسات قيد الدراسة تعزيز العلاقة مع بنوكها الأساسي 257
- الشكل رقم 4-13: نموذج الانحدار الخطي 259
- الشكل رقم 4-14: الشكل الانتشاري لأثر العلاقة بنك-مؤسسة على توافر الائتمان 261

فهرس الجداول

الجدول رقم 1-1: أسس قيام العلاقة بنك-مؤسسة	28
الجدول رقم 1-2: المميزات التسويقية والاقتصادية للعلاقات الائتمانية	37
الجدول رقم 1-3: تطور علاقات المشتري/البائع في الأسواق الصناعية	41
الجدول رقم 1-4: مقارنة بين النهج العلائقي والنهج المعاملاتي	62
الجدول رقم 1-5: خصائص خدمات النشاط المصرفي زولينجر ولامارك (1999)	63
الجدول رقم 2-1: حجم الاستثمارات خلال الفترة (1963-1966)	92
الجدول رقم 2-2: تطور بعض المؤشرات بالأسعار الجارية (1969-1978) (مليار دينار)	92
الجدول رقم 2-3: استثمارات المخطط الثلاثي بالأسعار الجارية (1967-1969)	96
الجدول رقم 2-4: توزيع استثمارات المخطط الرباعي الأول (1970-1973)	98
الجدول رقم 2-5: توزيع استثمارات المخطط الرباعي الثاني	100
الجدول رقم 2-6: توزيع الاستثمارات للمرحلة التكميلية (1978-1979)	102
الجدول رقم 2-7: توزيع استثمارات المخطط الخماسي الأول 1980-1984	104
الجدول رقم 2-8: توزيع استثمارات المخطط الخماسي الثاني 1985-1989	106
الجدول رقم 2-9: أهمية كل قطاع في الاقتصاد من فترة (1967-1989) (%) الوحدة مليار دج للمبلغ الاجمالي	108
الجدول رقم 2-10: تطور عدد السكان ومعدلات البطالة خلال الفترة (1984-1991)	109
الجدول رقم 2-11: الميزان الجبائي والنقدي (%)	110
الجدول رقم 2-12: تطور المديونية الخارجية للجزائر خلال الفترة (1980-1993) (الوحدة مليار دولار)	111
الجدول رقم 2-13: تطور المديونية الخارجية للجزائر للفترة (1994-2001) الوحدة : مليار دولار	122
الجدول رقم 2-14: عمليات التطهير المالي للمؤسسات العمومية الجزائرية الوحدة (مليار دج)	126
الجدول رقم 2-15: الميزان الكلي للميزانية العامة من 1993 إلى 1998 (%) من اجمالي الناتج المحلي)	127
الجدول رقم 2-16: حصيلة برنامج الخصخصة في الجزائر خلال الفترة (2003-2007)	130
الجدول رقم 2-17: تطور معدلات البطالة في الجزائر خلال الفترة (1994-1999) (%)	131
الجدول رقم 2-18: التوزيع القطاعي لبرنامج دعم الإنعاش الاقتصادي الوحدة مليار دج	134
الجدول رقم 2-19: بعض مؤشرات الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 2000-2004	135
الجدول رقم 2-20: مضمون البرنامج التكميلي لدعم النمو 2005-2009	137
الجدول رقم 2-21: بعض المؤشرات التي تعكس وضعية الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 2005-2009	138
الجدول رقم 2-22: مضمون برنامج دعم النمو الثاني (2010-2014)	140
الجدول رقم 2-23: تطور بعض المؤشرات الاقتصادية خلال الفترة (2010-2014)	141

الجدول رقم 2- 24:	مضمون برنامج توطيد النمو الاقتصادي خلال الفترة (2015-2019)	142.....
الجدول رقم 2- 25:	تطور بعض المؤشرات الاقتصادية خلال الفترة (2015-2016)	143.....
الجدول رقم 2- 26:	مضمون النموذج الجديد للنمو خلال الفترة (2017-2019)	145.....
الجدول رقم 2- 27:	تطور بعض المؤشرات الاقتصادية خلال الفترة (2017-2019)	146.....
الجدول رقم 2- 28:	تطور الميزان التجاري للفترة (1963-1966) مليون دينار جزائري	148.....
الجدول رقم 2- 29:	الرسوم الجمركية حسب قانون (63-413)	148.....
الجدول رقم 2- 30:	الرسوم الجمركية حسب المرسوم (68/35) (%)	148.....
الجدول رقم 2- 31:	تطور الميزان التجاري للفترة (1967-1969) مليون دينار جزائري	149.....
الجدول رقم 2- 32:	تطور الميزان التجاري للفترة (1970-1973) مليون دينار جزائري	149.....
الجدول رقم 2- 33:	تطور الميزان التجاري للفترة (1978-1979) مليون دينار جزائري	150.....
الجدول رقم 2- 34:	تطور الميزان التجاري خلال الفترة (1980-1988) مليار دج	150.....
الجدول رقم 2- 35:	تطور الميزان التجاري خلال الفترة (1994-1999) مليار دج	152.....
الجدول رقم 2- 36:	تطور التجارة الخارجية في الجزائر خلال الفترة (2018-2022) (مليون دولار أمريكي)	153....
الجدول رقم 2- 37:	مؤشرات التجارة الخارجية في الجزائر خلال الفترة (2018-2022) (مليون دولار أمريكي)	153.
الجدول رقم 2- 38:	الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة الممتدة (2020-2022) (مليون دولار أمريكي)	159.....
الجدول رقم 2- 39:	أهم الشركاء التجاريين للجزائر لسنة 2022 (%)	161.....
الجدول رقم 2- 40:	تطور الميزان التجاري بين الجزائر والاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2012-2022) (مليون اورو)	162.....
الجدول رقم 2- 41:	التدفقات التجارية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي لسنة 2022 (مليون اورو)	163.....
الجدول رقم 2- 42:	مقارنة مؤشرات الجزائر بمؤشرات مجموعة البريكس لسنة 2022	165.....
الجدول رقم 3- 1:	إعادة تمويل البنوك عن طريق إعادة الخصم خلال الفترة (1964-1969)	174.....
الجدول رقم 3- 2:	إعادة تمويل البنوك عن طريق إعادة الخصم خلال الفترة (1963-1969)	175.....
الجدول رقم 3- 3:	تسبيقات البنك المركزي الجزائري للخصم العمومية خلال الفترة (1963-1969)	175.....
الجدول رقم 3- 4:	تطور عدد المشاريع الموافق عليها من طرف لجنة الاستثمارات خلال الفترة (1967-1969)	176.
الجدول رقم 3- 5:	تطور مسحوبات المؤسسات العمومية على المكشوف خلال الفترة (1977-1981) (مليار دج)	182.....
الجدول رقم 3- 6:	نسبة تمويل الخزينة للاستثمارات العمومية خلال المخططات التنموية	182.....
الجدول رقم 3- 7:	تطور حجم القروض الممنوحة للاقتصاد خلال الفترة الممتدة من 1989-1998 (مليون دج)	195.

الجدول رقم 3-8: وضعية بنك الجزائر في تمويل الاقتصاد خلال الفترة الممتدة من 1999-2003 (مليار دج)...	196
الجدول رقم 3-9: توجيه القروض الموجهة للاقتصاد حسب القطاع في الفترة بين 2016-2022 (الوحدة مليار دينار)	196
الجدول رقم 3-10: توزيع القروض الموجهة للاقتصاد حسب الآجال في الفترة الممتدة من 2016-2022 (مليار دينار جزائري)	197
الجدول رقم 3-11: تطور المواد المجمعة من طرف المصارف 2018-2022	198
الجدول رقم 3-12: تصنيف الودائع حسب القطاعات المؤسساتية خلال الفترة (2018-2022)	199
الجدول رقم 3-13: حجم ودائع التمويل الإسلامي خلال الفترة (2018-2022)	200
الجدول رقم 3-14: تطور القطاع المصرفي المالي ومركز الصكوك البريدية الجزائري (عدد الوكالات)	202
الجدول رقم 3-15: نسب القروض المتعثرة خلال الفترة (2018-2022) (%)	207
الجدول رقم 3-16: تطور الدين الداخلي خلال الفترة (2018-2022)	208
الجدول رقم 4-1: المقارنة بين أنواع التمويل المختلفة حسب بيرجر ويوديل (2002)	226
الجدول رقم 4-2: ملخص محاور الاستبيان	242
الجدول رقم 4-3: اختبار ثبات أداة الدراسة باستخدام معامل ALPHA CRONBACH	243
الجدول رقم 4-4: تعريف وتفسير متغيرات الدراسة	244
الجدول رقم 4-5: الانحدار الخطي المتعدد لأثر العلاقة بنك-مؤسسة على توافر الائتمان	260
الجدول رقم 4-6: وصف وتشخيص فقرات الاستبيان	262
الجدول رقم 4-7: مصفوفة الارتباط بيرسون لمتغيرات الدراسة	264
الجدول رقم 4-8: أثر طول العلاقة على توافر الائتمان	265
الجدول رقم 4-9: أثر عدد العلاقات على توافر الائتمان	266
الجدول رقم 4-10: أثر عمق العلاقة على توافر الائتمان	267

فهرس الملاحق

289.....	الملحق رقم 1 : الاستبيان
292.....	الملحق رقم 2 : جداول بيانات مسح المؤسسات قيد الدراسة
295.....	الملحق رقم 3 : ثبات أداة الدراسة
295.....	الملحق رقم 4 : الوسط الحسابي لمتغيرات الدراسة
296.....	الملحق رقم 5 : العلاقة بين متغيرات الدراسة
296.....	الملحق رقم 6 : نموذج الدراسة (الانحدار الخطي المتعدد)
297.....	الملحق رقم 7 : الانحدار الخطي البسيط

46	المطلب الرابع: فوائد وتكاليف إقامة العلاقة بنك-مؤسسة
46	الفرع الأول: الفوائد المترتبة على إقامة العلاقة بنك-مؤسسة
53	الفرع الثاني: التكاليف المترتبة على إقامة العلاقة بنك-مؤسسة
58	المبحث الثالث: المساهمات النظرية للعلاقة بنك-مؤسسة
58	المطلب الأول: نظرية الوكالة ونظرية العقد الاجتماعي
58	الفرع الأول: نظرية الوكالة: تضارب المصالح وهيكل تمويل الشركات (Jensen & William, 1976)
59	الفرع الثاني: نظرية العقد الاجتماعي (Macneil, 1980)
60	المطلب الثاني: المناهج التقليدية (الكلاسيكية) للتبادل
65	المطلب الثالث: نظرية الوساطة المالية الحديثة ونظرية عدم تناسق المعلومات
65	الفرع الأول: نظرية الوساطة المالية الحديثة
66	الفرع الثاني: نظرية عدم تناسق المعلومات (Akerlof, 1970) (Spence, 1973) (Rothschild & Stiglitz, 1976)
68	المطلب الرابع: نظرية العقد الغير مكتمل ونظرية تقنين الائتمان
68	الفرع الأول: نظرية العقد غير المكتمل (Grossman & Hart, 1986) (Moore & Hart, 1990)
69	الفرع الثاني: نظرية تقنين الائتمان (Stiglitz & Weiss, 1981)
70	خلاصة الفصل
71	الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر
72	تمهيد
73	المبحث الأول: التأصيل النظري لمفهوم الانفتاح الاقتصادي ونظرياته
73	المطلب الأول: تعريف الانفتاح الاقتصادي وأهدافه
73	الفرع الأول: تعريف الانفتاح الاقتصادي
74	الفرع الثاني: أهداف الانفتاح الاقتصادي
76	المطلب الثاني: أشكال الانفتاح الاقتصادي وأهم الأسباب الداعية له
76	الفرع الأول: الأسباب الداعية للانفتاح الاقتصادي
76	الفرع الثاني: أشكال الانفتاح الاقتصادي
79	المطلب الثالث: أهم النظريات المفسرة للانفتاح الاقتصادي
79	الفرع الأول: النظريات المفسرة للانفتاح التجاري
85	الفرع الثاني: النظريات المفسرة للانفتاح المالي
90	المبحث الثاني: تطور الوضع التنموي الاقتصادي في الجزائر: التوجه نحو إستراتيجية الانفتاح
90	المطلب الأول: مرحلة عودة الاقتصاد (1962-1966)
94	المطلب الثاني: مرحلة الاقتصاد الإداري المخطط (1967-1989)
108	المطلب الثالث: مميزات الاقتصاد الوطني قبل الإصلاحات وأهم دوافع تبني إستراتيجية الانفتاح
113	المبحث الثالث: أهم الخطوات المتخذة لتبني إستراتيجية الانفتاح الاقتصادي
113	المطلب الأول: الاتفاق مع الجهات الدولية وإعادة جدولة الديون الخارجية

113	الفرع الأول: الاتفاق مع صندوق النقد الدولي.....
116	الفرع الثاني: الاتفاق مع نادي باريس ونادي لندن وإعادة جدولة الديون الخارجية.....
123	المطلب الثاني: الاتفاق الاستعدادي الموسع المدعم ببرنامج التصحيح الهيكلي (1995-1998).....
133	المطلب الثالث: البرامج التنموية (2000-2030).....
133	الفرع الأول: برنامج الإنعاش الاقتصادي (2001-2004).....
136	الفرع الثاني: البرنامج التكميلي لدعم النمو الاقتصادي (2005-2009).....
138	الفرع الثالث: برنامج توطيد النمو (2010-2014).....
141	الفرع الرابع: المخطط الخماسي للتنمية (2015-2019).....
144	الفرع الخامس: النموذج الجديد للنمو 2016-2030.....
147	المطلب الرابع: سبل الاندماج في استراتيجية الانفتاح الاقتصادي.....
147	الفرع الأول: تحرير التجارة الخارجية والانضمام لمنظمة العالمية للتجارة.....
154	الفرع الثاني: التحرير المالي وتشجيع الاستثمارات.....
160	الفرع الثالث: الشراكات الأجنبية.....
166	خلاصة الفصل.....
167	الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول.....
169	المبحث الأول: تاريخ التغير في العلاقة بنك-مؤسسة في الجزائر:.....
169	المطلب الأول: العلاقة بنك-مؤسسة من 1962 إلى 1969 فترة الانتظار.....
169	الفرع الأول: من حيث نظام ملكية المؤسسة الاقتصادية والحوكمة.....
171	الفرع الثاني: من حيث النظام المالي ونظام التمويل.....
174	الفرع الثالث: من حيث طبيعة نموذج الارتباط بين البنوك والمؤسسات.....
176	المطلب الثاني: العلاقة بنك-مؤسسة من 1970 إلى 1989 الفترة الأولى للإصلاح.....
176	الفرع الأول: من حيث نظام ملكية المؤسسة الاقتصادية والحوكمة.....
178	الفرع الثاني: من حيث النظام المالي ونظام التمويل.....
179	الفرع الثالث: من حيث الإطار القانوني والتنظيمي.....
182	الفرع الرابع: من حيث طبيعة الارتباط بين البنوك والمؤسسات.....
184	المطلب الثالث: العلاقة بنك-مؤسسة من 1990 إلى الوقت الحاضر.....
184	الفرع الأول: من حيث نظام ملكية المؤسسات والحوكمة.....
185	الفرع الثاني: من حيث الإطار القانوني والتنظيمي للعلاقة خلال هذه الفترة.....
193	الفرع الثالث: من حيث النظام المالي ونظام التمويل.....
201	الفرع الرابع: من حيث طبيعة نموذج الارتباط بين البنوك والمؤسسات.....
202	المبحث الثاني: أهم مشاكل سير العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة الحالية.....
203	المطلب الأول: النطاق الضيق والتقليدي للصناعة المصرفية.....
206	المطلب الثاني: مشكل القروض المتعثرة للبنوك والديون المعدومة للمؤسسات ونقص الوعي الائتماني.....

210	المطلب الثالث: خضوع المعاملات بين البنوك والمؤسسات لآليات السوق والتدخل الحكومي.....
213	المبحث الثالث: تهيئة الظروف لبناء نوع جديد من العلاقة.....
213	المطلب الأول: العمل على حل مشكلة القروض المتعثرة للبنوك والمؤسسات.....
215	المطلب الثاني: الابتكار في الصناعة المصرفية وتحقيق الشمول المالي وتحسين نظام إدارة المخاطر.....
218	المطلب الثالث: تعزيز بناء النظام القانوني للائتمان وتحسين هيكل حوكمة الشركات.....
218	المطلب الرابع: تحويل وظائف الدولة وتفعيل دور الدولة المشرفة والمراقبة.....
220	المطلب الخامس: تعزيز بناء ثقافة الائتمان بين البنوك والمؤسسات الوطنية.....
221	خلاصة الفصل.....
222	الفصل الرابع: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
223	تمهيد.....
224	المبحث الأول: التمويل المستند للعلاقات (الإقراض العلائقي): المفهوم والخصائص.....
224	المطلب الأول: مفهوم الإقراض العلائقي وخصائصه.....
228	المطلب الثاني: الإقراض العلائقي وطبيعة المعلومات.....
232	المطلب الثالث: الإقراض العلائقي وتقنين الائتمان.....
234	المبحث الثاني: الإقراض العلائقي: البديل التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
234	المطلب الأول: مكانة الإقراض العلائقي ودوافع الاختيار كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
237	المطلب الثاني: الإقراض العلائقي وكفاءة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
240	المطلب الثالث: أهمية طبيعة المعلومات في إدارة الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
242	المبحث الثالث: دراسة ميدانية لتحليل تأثير العلاقة بنك-مؤسسة على توافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
242	المطلب الأول: منهجية وخطوات الدراسة الميدانية.....
248	المطلب الثاني: التحليل الإحصائي الوصفي للمعلومات الأساسية للاستبيان.....
259	المطلب الثالث: تحليل نتائج الدراسة.....
259	الفرع الأول: نموذج الدراسة.....
262	الفرع الثاني: وصف وتشخيص فقرات محاور الدراسة.....
264	الفرع الثالث: تحليل الارتباط بين متغيرات الدراسة.....
265	الفرع الرابع: قياس الأثر بين متغيرات الدراسة.....
268	خلاصة الفصل.....
269	خاتمة عامة.....
275	قائمة المراجع.....
288	قائمة الملاحق.....



إن الأزمة المالية (2007-2008)، التي أثرت على معظم الاقتصاديات، لم تفرض المبادئ الأساسية لاقتصاد السوق فحسب، بل أدت إلى إعادة التفكير في عمل البنوك وفائدة نظام التنظيم والرقابة؛ إن التغيرات الهيكلية التي حدثت في القطاع المصرفي آنذاك، أين أصبحت البنوك على نحو متزايد بنوكا عالمية وحتى تكتلات مالية تعمل في جميع قطاعات الأسواق المالية. غيرت من هيكل أصول البنوك، وزادت حصة الأصول خارج الميزانية العمومية أين ركزت البنوك على زيادة الربحية والكفاءة من خلال استخدام الأدوات المالية المعقدة بشكل متزايد، حيث نتيجة للاندماج، انخفض عدد البنوك في الأنظمة المالية، بالإضافة إلى زيادة المنافسة في الخارج. فتركزت الدراسة حول علاج محدد لمشاكل النظام المالي، من أجل إعادة بناء الصورة واستعادة ثقة العملاء المفقودة، لوحظ أن التنمية المستمرة والمستدامة التي تضمن تحقيق أرباح طويلة الأجل يمكن تحقيقها من خلال إقامة علاقات طويلة الأمد ووثيقة مع العملاء وقد حدد هذا إلى حد كبير الاهتمام الحي الذي يصاحب مفهوم العلاقات المصرفية. مع الإصلاح المستمر للنظام المالي، استمرت العلاقة بين البنوك والعملاء في اختراق السوق.

من الناحية النظرية، فإن العلاقة بين البنك والعميل هي بطبيعة الحال رابط تفاعلي، مما قد يكون له تأثير إيجابي على حصول البنك على معلومات العميل وحصول العميل على القرض المصرفي.

يعتبر كل من البنك والمؤسسة الاقتصادية مؤثران رئيسيان في البيئة الاقتصادية والاجتماعية، والذي يرتبط مصيرهما بعضهما البعض حيث أن أي قرار يؤثر تأثيرا مباشرا على صحة الاقتصاد الكلي. من أجل تغطية متطلبات رأس المال الضرورية، لدى المؤسسة طرق مختلفة للتمويل، بما في ذلك التمويل الخارجي يمكن الحصول على رأس المال الخارجي، سواء عن طريق الأسواق أو عبر الوسطاء الماليين، عادة عن طريق البنوك، وهذه هي النقطة الذي تصبح فيه العلاقة مثيرة للاهتمام من الناحية النظرية والتجريبية.

تصبح العلاقة بين البنوك والمؤسسات موضوعا لا مفر منه عند معالجة مسألة تمويل الاقتصادات النامية، إن معظم الجدل الدائر حاليا حول تمويل الأنشطة الوطنية المحلية، ولا سيما تلك الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يقوم على العلاقة بين هذين القطاعين في الوقت الحاضر، أصبحت هذه العلاقة الاقتصادية تكتسي أهمية أكثر من أي وقت مضى، حيث يشكل مزيج البنوك والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعقيدها العلائقي أحد الموضوعات ذات الأولوية للنقاش في السياق الاقتصادي الوطني.

ولكن ما الذي يميز بنك العلاقة عن بنك تجاري عادي في علاقته مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟ من الناحية النظرية، نحن نتحدث عن التبادل الفعال للمعلومات، وتوفير الموارد المالية في الأوقات الصعبة اقتصاديا وتحسين ظروف الائتمان المزاياء المذكورة ذات قيمة خاصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم (SMEs)، لأنها غالبا ما تخضع إلى محدودية توافر الائتمان. مشكلة تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة هي في الأساس مشكلة عدم تناسق المعلومات.

بدءاً من الافتراض بأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتمد اعتماداً صارماً على القطاع المصرفي الوطني. في الوقت الحاضر، تتمتع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية بخصائص النطاق الصغير والدرجة المنخفضة من شفافية المعلومات، لذلك من الصعب تحقيق تمويل مباشر في سوق رأس المال. وعليه أصبحت مشكلة التمويل الخارجي عنق الزجاجة لنمو هذه المؤسسات.

لا تحتزل العلاقة بنك-مؤسسة في مجرد تعامل مالي ظريفي، بل تتطور لتشكّل إطار تفاعلي طويل الأمد يفضي إلى نمط خاص من التمويل يعرف بالإقراض العلائقي. يمثل الإقراض العلائقي امتداداً طبيعياً للعلاقة بنك-مؤسسة؛ وأداة استراتيجية لدمج المؤسسات الأقل حظاً في السوق، خاصة في ظل استراتيجية الانفتاح الاقتصادي وما يفرضه من ضغوط تنافسية وتحديات تمويلية. واستناداً إلى هذا النمط تتحول العلاقة من منطق يركّز على الضمانات والمعلومات المحاسبية الجامدة، إلى منطق يقوم على تراكم المعرفة السلوكية للمؤسسة، حيث تستبدل الشروط التمويلية الصارمة بمقاربة أكثر مرونة تراعي خصوصيات المؤسسة وظروفها الحقيقية.

وبذلك يصبح الإقراض العلائقي منفذاً لتعزيز قدرة المؤسسات، خاصة الصغيرة والمتوسطة في الحصول على التمويل، وذلك من خلال تقليص مشكل عدم تناسق المعلومات وتحسين تقييم المخاطر، خصوصاً في بيئة اقتصادية منفتحة ومتغيرة تتسم بضعف آليات الإفصاح وصعوبة الوصول إلى التمويل التقليدي.

لاتزال الجزائر في المرحلة الأولى من اقتصاد السوق، ولا يزال النظام المالي غير مثالي، كما أن التشغيل للمؤسسات المحلية الصغيرة والمتوسطة الحجم يحتاج أيضاً إلى التعزيز بشكل عاجل. في هذا السياق، هل يكون لإقامة علاقة بين البنك والمؤسسة وتفعيل الإقراض العلائقي تأثير إيجابي على تخفيف ضغط التمويل عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟ هذه هي بالضبط المشكلة التي تهدف هذه الأطروحة إلى محاولة حلها.

توفر الأدلة التجريبية الغربية دعماً لأهمية العلاقة المصرفية مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث توافر الائتمان والتأثير على شروط الائتمان مثل أسعار الفائدة على القروض ومتطلبات الضمان.

يعتبر بيترسن وراجان (1994) من بين أوائل الذين درسوا بشكل تجريبي كيفية تأثر العلاقة على توافر التمويل وتكلفته باستناد على عينة من المؤسسات الصغيرة، تأتي البيانات من المسح الوطني لتمويل الأعمال الصغيرة لعام 1988 الذي أجرته إدارة الأعمال الصغيرة الأمريكية والاحتياطي الفيدرالي، المؤشرات المستند عليها لتفسير العلاقة هي مدة العلاقة وعدد الخدمات المالية وعدد المقرضين. حيث تم التوصل إلى تسجيل انخفاض في معدل الفائدة التي تعمل مع عدد أقل من المؤسسات، على الرغم من أنهم لم يجدوا صلة مهمة بين مدة العلاقة ونطاقها وتكلفة التمويل.

في دراسة لنفس مجموعة البيانات وجد كل من بيرجر ويودل (1995) أن المقرضين ذوي العلاقات المصرفية الطويلة يدفعون معدلات فائدة أقل ويقل احتمال تعهدهم بضمانات.

من جهته حاول كول (1998) اختبار تأثير وجود العلاقة على احتمال الحصول على قرض باستخدام عينة أمريكية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجد أن الوسطاء الماليين يميلون أكثر إلى تقديم الائتمان للمؤسسات التي تربطهم بها علاقة سابقة، لكن مدة العلاقة لا تؤثر، كما وجد أن احتمال منح الائتمان يتناسب عكسيا مع عدد البنوك التي تعمل معها المؤسسات يعني كلما تعددت العلاقات مع عدة بنوك تتضاءل فرصة الحصول على التمويل.

مع بيانات 18000 قرض قدمه أحد أكبر البنوك البلجيكية، وجد ديجريس فان كاسيل (2000) زيادة في سعر الفائدة ونقصا في الضمانات بالنسبة لمدة العلاقة. حيث استفادت المؤسسات التي تتعاقد مع المزيد من المنتجات المالية من نفس البنك، من انخفاض التكاليف ولكن طلب منها المزيد من الضمانات.

يظهر بودنهورن (2003) أن العلاقات ذات قيمة فعالة لتمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث قام بتحليل سجلات القروض الخاصة بالعقود لبنك أمريكي من عام 1855 وقاس شدة العلاقة باعتبارها اللوغاريتم الطبيعي للواحد، بالإضافة إلى عدد المرات التي اقترضت فيها المؤسسة من البنك، أين توصل في الأخير إلى حصول المؤسسات ذات العلاقة الممتدة مع أحد البنوك على تخفيض في التكلفة واستخدام الضمانات الشخصية. بالإضافة إلى ذلك، من المرجح أن تتم إعادة التفاوض على شروط القروض لهذه المؤسسات خلال أزمة الائتمان.

1. خلفية الدراسة ومشكلتها الرئيسية

أحصت الجزائر في نهاية سنة 2023 عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى الوطني بأكثر من 1.3 مليون مؤسسة أي بارتفاع يقدر ب 4.45 % مقارنة بنفس الفترة من سنة 2022. لا تنعكس قيمتها في تعدادها فقط بل تسجل مساهمة ملاحظة من حيث خلق الناتج المحلي الإجمالي وتوفير فرص العمل وتعزيز التطوير التكنولوجي، وتحسين كفاءة الإنتاج وتعزيز المنافسة.

السؤال يبقى مطروحا لماذا عليها مواجهة مشكل التمويل بالرغم من مساهمتها الكبيرة في الاقتصاد الوطني؟ على الرغم من أن الحكومة تدعم بقوة إدراجها وتمويلها، في ظل الانفتاح الاقتصادي وما يفرزه من ضغوط تنافسية، تتزايد الحاجة إلى تجاوز الأساليب التقليدية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. في هذا السياق تطرح العلاقة طويلة المدى بين البنك والمؤسسة نفسها كدعامة محتملة لنمط تمويلي بديل، يعرف بالإقراض العلائقي، يقوم على المعرفة التراكمية والثقة المتبادلة. أكثر من اعتماده على الأساليب التقليدية لتغطية التمويل.

في ظل الخلفية المذكورة أعلاه تم صياغة مشكلة الدراسة على النحو التالي:

إلى أي مدى تسهم العلاقة بنك-مؤسسة في بروز الإقراض العلائقي كخيار تمويلي أكثر ملائمة للمؤسسات

الصغيرة والمتوسطة في ظل الانفتاح الاقتصادي؟

ويتفرع من المشكلة الرئيسية المشكلات الفرعية التالية:

✓ ما هي المحددات الرئيسية التي تتحكم في بناء العلاقة بنك-مؤسسة؟

✓ الى أي مدى يسهم الإقراض العلائقي، المبني على علاقة البنك والمؤسسة، في تحسين فرص تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

✓ ما اثر الانفتاح الاقتصادي على فعالية الإقراض العلائقي كآلية تمويل بديلة؟

للإجابة على الأسئلة تم اقتراح الفرضيات (نظرية) التالية:

الفرضية الرئيسية:

تطوير علاقة طويلة المدى بين البنك والمؤسسة، يوفر أرضية ملائمة للإقراض العلائقي، مما يعيد توجيه قنوات التمويل نحو منطق يقوم على الثقة والمعرفة التراكمية؛ وبذلك تمنح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فرصة أكبر لتجاوز قيود التمويل التقليدية، في سياق الانفتاح الاقتصادي.

الفرضيات الفرعية:

- تتحدد العلاقة بنك-مؤسسة من خلال ثبات التعامل ونوعية المعلومات المتوفرة، ودرجة الثقة والالتزام المتراكمين، ما يؤثر على احتمال نشوء إقراض علائقي فعال؛
- يسهم الإقراض العلائقي في تحسين جودة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تقليص فجوة عدم التماثل المعلوماتي، وتخفيف متطلبات الضمان؛
- يعيد الانفتاح الاقتصادي تشكيل موقع الإقراض العلائقي ضمن منظومة التمويل، بفعل تصاعد التنافس وتنوع مصادر التمويل.

2. أهمية الدراسة والغرض منها:

لطالما كان تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قضية رئيسية في عملية التنمية الاقتصادية وطنيا، لاسيما مع التزامن مع فترة التحول الاقتصادي وتنفيذ سياسات الإصلاح، تكمن الأهمية والغرض الأساسي من هذه الدراسة في الآتي:

اولا: أهمية الدراسة

ان الاهتمام بإقامة علاقات طويلة المدى مع البنوك وتجسيد نظرية الإقراض العلائقي ومناقشة تأثيرها على تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يمكن أن يساعد فقط المؤسسات على حل عقبة التمويل، ولكن أيضا فرصة جيدة للبنوك لتوسيع حصتها في السوق وتحسين تنافسيتها السوقية. هذه الدراسة لها أبعاد نظرية وعملية:

من الناحية النظرية؛ اهتمت هذه الدراسة بتطوير نظرية التمويل العلائقي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تزامنا مع الفترة الانتقالية للاقتصاد في الجزائر، وتحلل البحوث ذات الصلة للقروض القائمة على العلاقات من تقدم الأبحاث المحلية والأجنبية، كما تثري بالنظريات ذات الصلة ببحوث تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة نظرية الوساطة المالية الحديثة، نظرية العقد غير المكتمل، نظرية عدم تناسق المعلومات.. كما تناقش كيفية حل صعوبات التمويل التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل أفضل مع تمويل العلاقات، في الأخير تفتح وتوسع هذه الدراسة منظور الدراسة المحلية في مجال تمويل العلاقات.

من الناحية العملية؛ من وجهة نظر عملية، وفي ظل الوضع الراهن المتمثل في معضلة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، يمكن ان توفر نتائج هذه الدراسة اساسا لصناع القرار من إعادة النظر في السياسات التمويلية المعتمدة، وتبسيط الضوء على الاقتراض العلائقي كإلية فعالة لتجاوز العقاقيل التقليدية التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على التمويل، بما يسهم في تحسين بيئة الأعمال وتعزيز تنافسية القطاع، خاصة في سياق اقتصادي منفتح يتطلب ديناميكية أكبر من قبل الفاعلين الماليين.

ثانيا: الغرض من الدراسة

بناء على مراجعة وتنظيم الأدبيات تحدف هذه الدراسة إلى:

الهدف الأساسي من الدراسة هو التحقيق في تأثير العلاقة بنك-مؤسسة على توافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، باعتبارها مدخلا كامنا لتجسيد الاقتراض العلائقي كألية تمويل بديلة.
إضافة إلى الهدف الرئيسي ترمي هذه الدراسة إلى الوصول إلى:

- ✓ وضع التأصيل النظري للعلاقة بين البنك والمؤسسة، نظرية الوكالة، ونظرية العقد الاجتماعي؛
- ✓ تحديد أهم محددات العلاقة المصرفية ودراسة المؤشرات ذات الصلة لقياس العلاقة بين البنوك والمؤسسات؛
- ✓ إبراز الثقة كمحدد أساسي في العلاقة وتوضيح طبيعة ودور المعلومة وتأثيرها؛
- ✓ شرح المفاهيم ذات الصلة بالإقتراض العلائقي، خصائصه ونطاق تطبيقه، وتوضيح الدافع الاستراتيجي لكون الاقتراض العلائقي بديل تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فضلا عن العوامل الدافعة والتأثيرية له؛
- ✓ عرض مسار تطور الاقتصاد الجزائري وأهم خطواته لتبني استراتيجية الانفتاح الاقتصادي؛
- ✓ المراجعة التاريخية للعلاقة بين البنك والمؤسسة في الجزائر، تحليل الوضع الحالي وتقديم جملة من المقترحات لبناء نوع جديد من العلاقات بين البنوك والمؤسسات الوطنية؛
- ✓ وضع أساس نظري وعملي لأفاق دراسات مستقبلية.

3. هيكل الدراسة

للإلمام بمختلف جوانب الدراسة تم تقسيم الدراسة إلى مقدمة عامة متبوعة بأربع فصول وخاتمة عامة على النحو التالي:

مقدمة عامة؛ تعرض خلفية عامة للدراسة وتلخص مشكلتها وتبدد غموضها، كما تبرز أهداف وأهمية الدراسة حول العلاقة الائتمانية بين البنك والمؤسسة، ثم تحدد أفكار وأساليب الدراسة، كما تسلط الضوء على الدراسات السابقة حول القضايا ذات الصلة، أخيرا تطرح الابتكارات وأوجه القصور في عملية الدراسة.

الفصل الأول بعنوان "العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة : مسح نظري" يقوم هذا الفصل بمراجعة الأدبيات ذات الصلة بالعلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة، مقسم إلى ثلاث مباحث رئيسية. بداية يستعرض أهمية الوساطة المصرفية ويركز على الميزة النسبية للبنوك والتعريف بالمؤسسة المصرفية وتقييم دورها في دورة حياة المؤسسة واحتياجاتها في ظل التحول إلى الانفتاح، إضافة إلى التعريف بالعلاقة بنك-مؤسسة مفهومها، طبيعتها وشروط قيامها، أهميتها أبعادها، محدداتها، مؤشرات قياسها، لكن قبل ذلك يتم تسليط الضوء على العمود الفقري لعقد العلاقة بنك-مؤسسة "منح الائتمان"

الفصل الثاني بعنوان إستراتيجية الانفتاح الاقتصادي : مسار التحول في الجزائر يقوم هذا الفصل بمراجعة الأدبيات حول موضوع الانفتاح الاقتصادي، مقسم بدوره إلى ثلاث مباحث رئيسية. بداية يستعرض مفهوم الانفتاح الاقتصادي، أهم الأسباب الداعية له، إضافة إلى أهم النظريات المفسرة له. ويركز على مسار تطور الاقتصاد الجزائري وأهم خطوات التحول نحو الانفتاح.

الفصل الثالث بعنوان "العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي : التحليل في ظل مسار التحول" يسلط الضوء على نموذج العلاقة الائتمانية الجزائرية بحيث يعرض الإطار التنظيمي والتشريعي للعلاقة في الجزائر تطورها، وضعها الراهن، أهم الخطوات المقترحة لبناء نموذج علاقة جديدة لتلبية متطلبات اقتصاد منفتح على العالم الخارجي.

الفصل الرابع بعنوان "العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة" مقسم بدوره إلى ثلاث مباحث رئيسية. يعرض بداية مفهوم الإقراض القائم على العلاقة أو ما يصطلح به حسب الأدب الأجنبي بـ "الإقراض العلائقي"، أهميته فوائده وتكاليفه للمؤسسات خاصة مع الانفتاح على العالم الخارجي (المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة)، مقارنة بإقراض المعاملات التقليدي؛ كما يناقش مشكل عدم التناسق المعلوماتي وأهمية طبيعة المعلومة، وتقنين الائتمان في إطار العلاقة. الجزء الأخير هو جزء تصميم الدراسة الميدانية. يتم فيه اختيار ومعالجة البيانات ذات الصلة، ويتم طرح افتراضات معقولة وفقا لنتائج التحليل النظري، ويتم إنشاء نموذج الدراسة وفقا لافتراضات المقترحة وتلخيص نتائج الدراسة.

خاتمة عامة؛ تستعرض خاتمة الدراسة اهم النتائج المتوصل إليها، وطرح الأفاق والاقتراحات ذات الصلة لحل مشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار التمويل العلائقي.

4. منهجية الدراسة:

تعتمد هذه الدراسة على منهج الدراسة الذي يجمع بين التحليل النوعي، الكمي والتحليل الميداني، حيث تركز هذه الدراسة على إثارة المشكلات وتحليلها وحلها، باستخدام أساليب التحليل الكمي والنوعي، والجمع بين البحث النظري والبحث الميداني، من الناحية النظرية، يتم الاستعانة بأساس نظرية الاقراض العلائقي ونظرية عدم تناسق المعلومات كأساس نظري لتحليل معضلة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. أما ميدانيا، استنادا إلى الأدلة الميدانية لبحوث المفكرين الغربيين أمثال بيترسون وراجان (1994) وكول (1998)، تم تبني منهجية كمية تعتمد على التحليل الاحصائي باستخدام برنامج Spss، وذلك على عينة مكونة من 34 مؤسسة صغيرة ومتوسطة. تم جمع البيانات من خلال استبيان ميداني صمم لقياس العلاقة بين البنوك والمؤسسات ومستوى توافر الائتمان، حيث تم اختبار الفرضيات المطروحة وتقديم قراءة موضوعية لتجليات العلاقة بنك-مؤسسة ضمن بيئة اقتصادية تتسم بالانفتاح والتنافس.

تعتبر الدراسات السابقة من الركائز المهمة في بناء الإطار النظري لأي عمل أكاديمي، حيث تسمح للباحث بالتوقف عند ما تم إنجازه علميا، وتحديد مواطن القوة والضعف لكل عمل، كما تساعد على توجيه الباحث لتفادي التكرار وتحقيق الإضافة العلمية. في إطار موضوع "العلاقة بنك-مؤسسة في ظل الإستراتيجية الانفتاح الاقتصادي في الجزائر"، برز اهتمام متزايد من قبل الباحثين، محليا ودوليا بدراسة الروابط التي تجمع البنوك والمؤسسات، وقد تباينت هذه الدراسات سواء من حيث التركيز على تحليل العلاقة الائتمانية في ظل الضوابط التنظيمية والبيئية المتغيرة، أو من حيث أبعاد الإقراض العلائقي. من هذا المنطلق سيتم التطرق إلى عرض مجموعة من الدراسات وفق تصنيف منهجي مع تحليل مضامينها وربطها بموضوع الدراسة، بما يسمح بإبراز مواطن الاتفاق والاختلاف، وتحديد الفجوات التي تسعى هذه الأطروحة إلى معالجتها.

الكتب:

1. Relationship Banking :Cross-Selling the Bank s Products and Services (Dwight S. Ritter 1993)

يتناول الكتاب فكرة الإقراض العلائقي باعتباره أكثر من مجرد علاقة تمويل، بل منصة إستراتيجية لتقديم خدمات مالية عبر البيع المتقاطع Cross-Selling حيث يحلل كيف يمكن للبنك إن يبني علاقة طويلة الأمد مع المؤسسة من خلال معرفة الاحتياجات المالية الكاملة. حيث يهدف إلى:

- الكشف عن استراتيجيات الإقراض العلائقي لتعزيز العوائد المالية للبنك؛
- دراسة العوامل التي تساعد في نجاح العلاقة الائتمانية؛
- تحسين طبيعة العلاقة من خلال تقديم مجموعة متنوعة من الخدمات.

من النتائج المتوصل إليها نجد:

- البنوك التي تطبق الإقراض العلائقي تحصل على نتائج أفضل في إدارة المخاطر؛
- العلاقة الائتمانية تسمح بتوفير خدمات متنوعة للمؤسسات؛
- العلاقة المستدامة تعمل على استقرار الوضع البنكي وتفتح أبوابا لتوسيع حصة السوق.

يركز الكتاب على استراتيجيات بناء العلاقة الائتمانية، وهو ذو صلة مباشرة بموضوع الدراسة، من خلال البحث في كيفية تقديم قيمة إضافية للمؤسسات من خلال إدارة علاقات مصرفية شاملة، ويمكن أن يقارن بتوجهات الجزائر نحو تنويع الخدمات المصرفية وتعزيز العلاقة بين البنوك والشركات في إطار استراتيجيات الانفتاح الاقتصادي.

2. Managing Banking Relationship (Gerald Leahy 1997)

يوفر الكتاب أساسا لفهم العلاقات بين البنوك والمؤسسات، من مبادئ وممارسات تحكم العلاقة. كما يغطي الجوانب التجارية، الاستثمارية، القانونية، ويستعرض الخدمات التي تقدمها البنوك للمؤسسات، ويبحث في كيفية إنشاء العلاقات، صيانتها ومراجعتها، وإنهاءها إن لزم الأمر. حيث يهدف إلى:

- تقديم رؤى حول بناء علاقات مصرفية ناجحة؛
- دراسة تأثير التنظيمات المصرفية والأنظمة المالية على إدارة العلاقات؛
- تسليط الضوء على أهمية العلاقات المصرفية طويلة الأمد في تقليل المخاطر المرتبطة بالتمويل.

من النتائج المتوصل إليها نجد:

- المؤسسات الصغيرة تعتمد بشكل أكبر على العلاقات العلائقية مقارنة بالكبيرة؛
- في بيئة تنافسية، تحتاج البنوك إلى تبني استراتيجيات تتماشى مع احتياجات العملاء؛
- العلاقة طويلة المدى تساعد على تخفيض مخاطر المعلومات غير المتماثلة.

يعد الكتاب مرجعا مهما في فهم آليات العلاقة بنك-مؤسسة، خاصة في بيئة مستقرة. أما في الجزائر تركز التمويل في البنوك العمومية، وغياب المنافسة يجعل العلاقة أكثر هشاشة. أيضا غياب الشفافية والرقمنة يجعل من المستحيل تطبيق النماذج المقترحة دون تكييف عميق.

3. The Bank-Business Relationship :Information Asymmetries, Rrlationship Lending, and Regulation (Paola Brighi and Maurizio Mussoni 2013)

يتناول الكتاب مشكل المعلومات الغير متماثلة وتأثيرها في العلاقة بنك-مؤسسة، وكيف يمكن للعلاقات طويلة المدى أن تسهم في حل هذا المشكل أو التقليل منه. حيث يهدف إلى:

- تقييم تأثير التنظيمات البنكية على سلوك الإقراض؛
- فهم دور العلاقات الطويلة في تقليص عدم تماثل المعلومات؛
- الكشف عن تأثير الفجوات المعلوماتية في الاستدانة المالية للمؤسسات.

من النتائج المتوصل إليها نجد:

- العلاقات طويلة الأمد تقلل من تأثير عدم تماثل المعلومات؛
- التنظيم المالي قد يحد من مرونة العلاقة البنكية؛
- العلاقات الائتمانية تكتسي أهمية أكبر لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يتناول الكتاب العلاقة من ثلاث زوايا مختلفة: عدم تماثل المعلومات، الإقراض المصرفي، والتنظيم المصرفي، خاصة في ظل تغير الأطر التنظيمية، وهو ما يوازي السياق الجزائري الذي يشهد تحولا اقتصاديا وانفتاحا تدريجيا، خاصة في ما يتعلق بالفجوة المعلوماتية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. وبذلك يكون من اقرب الأعمال لموضوع الأطروحة.

4. New Perspectives On The Bank-Firm Relationship : Lending, Management and The Impact of Basel III (Paola Ferretti 2017)

يتناول الكتاب تأثير القواعد التنظيمية مثل "بازل 3" على العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة، وعن كيفية تأثيرها في استراتيجيات الإقراض والإدارة البنكية. كما يدمج بين الجوانب الإدارية والمالية في تحليل سلوك البنوك بعد تطبيق القواعد التنظيمية. حيث يهدف إلى:

- تحليل اثر "بازل 3" على سلوك الإقراض للبنوك؛
- دراسة اثر القواعد الاحترازية على إقراض المؤسسات؛
- تحليل تأثير التنظيمات على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

من النتائج المتوصل إليها نجد:

- العلاقة المستقرة تقلل من كلفة رأس المال النظامي على البنك؛
- المؤسسات التي تتمتع بعلاقات طويلة المدى تحصل على شروط أفضل رغم "بازل 3"؛
- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعد الأكثر تأثراً بالقيود التنظيمية.

يشكل الكتاب قيمة مضافة لفهم كيفية تأثير التشريعات الدولية على العلاقة الائتمانية، خاصة في فترات التعديل التنظيمي، لكنه يستند في تحليله إلى بيئة أوروبية، وقد تختلف ديناميكيات التأثير في بيئة اقتصادية أقل استقراراً.

5. Long Run Relationship In Banking (Anand Srinivasan 2018)

يتناول الكتاب مفهوم العلاقة طويلة المدى بين البنوك والمؤسسات وكيفية تأثير طبيعة هذه العلاقة في استقرار المؤسسات البنكية. كما يركز على تحليل الأداء المالي واثر الاستمرارية في العلاقات البنكية، مع تحليل القضايا الاقتصادية في قياس تكاليف وفوائد هذه العلاقات. حيث يهدف إلى:

- مناقشة أهمية المعلومات الغير رسمية في الإقراض ألعائقي؛
- تحليل العوامل التي تحكم العلاقة الائتمانية؛
- تقييم الفوائد الاقتصادية للعلاقة طويلة المدى من الجانبين بنك ومؤسسات.

من النتائج المتوصل إليها نجد:

- العلاقة طويلة الأمد تقلل من المخاطر السوقية وتزيد من استقرار السوق المالية؛
- وجود علاقة ائتمانية ثابتة يقلل من الطلب على الضمانات؛
- تأكيد أهمية المعلومات الناعمة والغير رسمية في العلاقات المصرفية.

يمثل الكتاب مرجعاً نظرياً قوياً لمفهوم العلاقة البنكية طويلة المدى، وكيفية تأثيرها على المؤسسات، على عكس باقي الكتب لا يعالج الجوانب التنظيمية أو المؤسساتية بعمق.

1. The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data (Petersen & Rajan 1994)

تحلل هذه الدراسة الكيفية التي تؤثر بها العلاقات طويلة الأمد بين البنك والمؤسسة على شروط الائتمان وتستخدم بذلك قاعدة بيانات واسعة لمجموعة من الشركات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة. كما تركز بشكل خاص على قدرة هذه العلاقة في تخفيض كلفة القرض وتسهيل الحصول عليه وذلك من خلال تقليص فجوات المعلومات التي تعيق اتخاذ القرار البنكي. أيضا توضح كيف تؤثر خصائص كل من طرفي العلاقة على ديناميكيتها حيث يهدف إلى:

- فهم الدور الرئيسي للعلاقة الائتمانية طويلة المدى في تسهيل وصول الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل؛
- اختبار تأثير العلاقة طويلة الأمد بين البنوك والمؤسسات على تسيير شروط الإقراض وتحقيق فرص تمويل أفضل.

من النتائج المتوصل إليها:

- العلاقة طويلة الأمد تقلل من عدم تماثل المعلومات بين المقترضين والبنوك مما يسهل عملية اتخاذ قرار الائتمان؛
- العلاقات القوية والوثيقة تؤدي إلى تقليل المخاطر التي يراها البنك في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالتالي توفر لها تمويل أفضل.

تضع الدراسة أساسا لفهم كيفية تأثير العلاقة البنكية المستمرة على تسيير الإقراض حيث تركز على عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بيئة محلية مغلقة لكنها لا تتطرق بشكل مباشر إلى سياقات اقتصادية متغيرة وهو ما يمكن أن يكون ذا أهمية في الدراسة التي تتناول تأثيرات الانفتاح الاقتصادي على العلاقة بين البنك والمؤسسة

2. Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance (Allen & Gregory 1995)

تحلل الدراسة كيفية تأثير العلاقات طويلة المدى على تكرار التمويل؛ شروط القروض؛ ومرونة العقد. وتركز بذلك بشكل خاص على المعلومات الغير رسمية أو "الناعمة" والتي يجمعها البنك بصفه تراكمية من خلال التفاعل المستمر مع المؤسسة، وكيف تؤثر هذه المعلومات على قرار منح الائتمان حيث إن البنوك تكون أكثر استعدادا لمنح خطوط الائتمان غير مضمونة بشروط ميسره إذا ما توفرت علاقات طويلة الأمد، مما يدل على تحول العلاقة البنكية من مجرد معاملته مالياً إلى شراكة مبنية على الثقة وتدفع المعلومات. حيث يهدف إلى:

- دراسة اثر مدة العلاقات الائتمانية على حجم وتكرار التمويل؛
- تحديد دور طبيعة المعلومات في توجيه قرار منح الائتمان.

من النتائج المتوصل إليها:

- العلاقات الائتمانية الطويلة بين البنك والمؤسسة تقلل من الحاجة إلى الضمانات التقليدية التي قد تطلب عند التعامل مع بنوك جديد؛
- تعد العلاقات المستمرة عاملا مساعدا في تقليل العوائق التمويلية حيث تستفيد المؤسسات من مرونة بنكية اعلي في الحصول على التمويل.

تتماشى هذه الدراسة مع السياق العام للأطروحة التي تنظر في العلاقة البنكية طويلة الأمد وأهميه طبيعة المعلومات في العلاقة فعلى الرغم من أنها لا تشير بصفة مباشرة إلى الانفتاح الاقتصادي أو تأثيره، يمكن أن نطبق بعض نتائجها على المؤسسات التي تتعامل في بيئات تتسم بالمرونة الاقتصادية.

3. The importance of relationships to the availability of credit (Cole 1998)

تقدم هذه الدراسة تحليلاً تجريبياً يستند إلى بيانات واسعة تغطي عدداً كبيراً من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما تركز بشكل خاص على دور العلاقات طويلة الأمد في تسهيل الوصول إلى التمويل؛ كما تؤكد على عامل تراكم المعلومات نتيجة التعامل المستمر، يعد عاملاً حاسماً في قرارات منح الائتمان، لا سيما حين تكون البيانات المالية الرسمية غير كافية مما يقلل من حساسية قرار منح الائتمان للعوامل السلبية الأخرى كضعف الضمانات أو انخفاض التصنيف الائتماني، مما يبرز قوة العلاقة في التخفيف من آثار عدم تناسق المعلومات. حيث يهدف إلى:

- تقييم أهمية العلاقة الائتمانية في تحسين فرص تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- دراسة كيفية تأثير وجود علاقة سابقة في تقليل المخاطر التي يتصورها البنك عند تقديم القروض مقارنة بالمؤسسات التي لا تمتلك علاقة بنكية.

من النتائج المتوصل إليها:

- وجود علاقة ائتمانية سابقة يزيد بشكل ملحوظ من احتمالية الحصول على فرص تمويل أكثر؛
 - العلاقة الائتمانية طويلة المدى، تقلل من أثر المتغيرات السلبية الأخرى.
- تؤكد الدراسة على أهميه العلاقات البنكية المستمرة، في تعزيز الثقة بين البنك والمؤسسة، وهو ما قد يؤثر في بيئات اقتصاديه مفتوحة أو متغيرة.

4. The duration of bank relationships (Ongena & Smith 2001)

تعالج الدراسة تأثير مدته العلاقة بين البنوك والمؤسسات، على شروط الإقراض ومدى استقرار التمويل، مع التركيز على كيفية تأثير هذه المدة في قدرة المؤسسات في الحصول على التمويل. حيث يهدف إلى:

- قياس تأثير مدة العلاقة على استمرارياتها؛
- دراسة كيف تؤثر المنافسة على سلوك المؤسسات.

من النتائج المتوصل إليها:

- طول العلاقات الائتمانية قد لا يؤدي دائماً إلى شروط أفضل، في بعض الأحيان قد تؤدي العلاقات الطويلة إلى تقليل التنوع في خيارات التمويل؛
- بالرغم من الاستقرار الذي قد توفره العلاقة طويلة المدى، فإنه قد تقيد المؤسسات من التنوع في مصادر تمويلها.

تعالج هذه الدراسة زاوية فريدة، من حيث تقييم تأثير العلاقة طويلة المدى على تمويل المؤسسات، كما تأخذ في اعتبارها الأبعاد الاقتصادية والتحوليات المرتبطة بالانفتاح، وهو ما يغني النقاش حول موضوع العلاقات الائتمانية.

5. Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organizational Structure (Berger & Udell 2002)

تعالج هذه الدراسة تأثير الهيكل التنظيمي للبنك على قدره المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على الائتمان من خلال العلاقات المصرفية، ويستعرض كيفية مساهمة هذا الهيكل في تحسين الوصول إلى التمويل. حيث يهدف إلى:

- دراسة تأثير الهيكل التنظيمي للبنك على توافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة؛
- دراسة كيفية مساهمة العلاقات الائتمانية في تعزيز أو تقليص فرص الحصول على التمويل.

من النتائج المتوصل إليها:

- الهيكل التنظيمي للبنك له تأثير كبير في تحديد إمكانية المؤسسات الصغيرة للتمويل؛
- البنوك المركزية التي تمنح فروعها المحلية سلطات أكبر، تكون أكثر قدرة على بناء علاقات قوية، نظرا لقربها من العميل ومعرفتها بالبيئة المحلية.

تبرز الدراسة بشكل ملحوظ، أهمية البنية الداخلية للبنك، في تمكين أو تقييد فعالية العلاقة الائتمانية.

6. Financial Openness and Relationship Lending : Evidence from Emerging Economies (Peydro & Tressel 2021)

يقدم دراسة مقارنة عن تأثير الانفتاح المالي على الإقراض العلائقي في الاقتصاديات الناشئة، مبرزا كيف يخفف الانفتاح من قيود الإقراض التقليدي، ويعزز ديناميكية العلاقة بين البنك والمؤسسة، خاصة في بيئات تشهد تحولات هيكلية حيث يهدف إلى:

- تحليل تأثير الانفتاح المالي، على العلاقة الائتمانية في الاقتصاديات الناشئة؛
- دراسة دور الإقراض العلائقي في سياق الانفتاح المالي.

من النتائج المتوصل إليها:

- الانفتاح المالي يعزز الإقراض العلائقي في الاقتصاديات الناشئة؛
- تساهم العلاقات المصرفية في تحسين الوصول إلى الائتمان لأقتصاديه الناشئة.

تمثل هذه الدراسة جوهر الإطار التحليلي للأطروحة، حيث تربط بشكل مباشر العلاقة البنكية بالانفتاح المالي وتأثيره على استقرارها.

7. Banking Sector Reforms and SMS financing In MENA Countries : The Case Of Tunisia (Hela Miniaoui 2022)

تعالج الدراسة اثر الإصلاحات المصرفية المرتبطة بسياسات الانفتاح في تونس على تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ موضحا كيف غيرت هذه الإصلاحات من طبيعة العلاقة بين البنوك والمؤسسات، من علاقة تقليدية إلى شراكة قائمة على الكفاءة والمخاطرة المحسوبة. حيث يهدف إلى:

- دراسة تأثير الإصلاحات المصرفية في دول منطقته الشرق الأوسط وشمال إفريقيا على تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- فحص كيفية تأثير السياسات الاقتصادية المنفتحة على البنوك والمؤسسات.

من النتائج المتوصل إليها:

- سياسة الانفتاح الاقتصادي كان لها تأثير إيجابي على تمويل المؤسسات؛
 - الإصلاحات المصرفية ساعدت في تحسين تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تعالج الدراسة تأثير الانفتاح الاقتصادي على تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما يؤكد على أهمية العلاقة الائتمانية في بيئات إصلاحية مما يدعم تصور الأطروحة.

8. The Asymmetrical Bank-Client Relationship :Case Of Algerian Public Banks (Senouci & Merad 2023)

تحدد الدراسة طبيعة العلاقة غير المتكافئة، بين البنوك العمومية والمؤسسات الجزائرية، في سياق الانفتاح الاقتصادي الذي فرض تحديات جديدة على آليات التمويل وأعاد تشكيل موازين القوى بين الطرفين. حيث يهدف إلى:

- دراسة العلاقة غير المتكافئة بين البنوك والمؤسسة في الجزائر في سياق الانفتاح الاقتصادي؛
- فحص كيف تؤثر هذه العلاقة على قدرة المؤسسات في الحصول على التمويل.

من النتائج المتوصل إليها:

- السياسات الاقتصادية تؤثر بشكل كبير على هيكل العلاقة بين البنوك والمؤسسات؛
- العلاقة غير المتكافئة تحد من قدرة المؤسسات في الاستفادة من التمويل المتاح.

تقدم الدراسة قراءة واقعية لحالة مشابها للسياق العام الذي تتناوله الأطروحة؛ حيث يدرس العلاقة الغير متكافئة بين البنك والمؤسسة في بيئة انفتاح اقتصادي.

مقدمة

من خلال استعراض مختلف الدراسات السابقة المرتبطة بموضوع الدراسة، يتبين أن العلاقة بنك مؤسسة كانت محل دراسة معمقه من زوايا متعددة، تباينت بين الطابع النظري البحثي والتحليل الكمي التجريبي. الملاحظ أن العديد من الدراسات ركزت على بنية العلاقة في سياقات تقليدية مغلقة أو محلية، مما يضع بعض القيود على تعميم نتائجها ضمن سياق الانفتاح الاقتصادي. في المقابل تميزت الدراسات الحديثة المقترحة، بإبرازها لأثر الانفتاح والإصلاحات البنكية على طبيعة هذه العلاقة، مؤكده أن الانفتاح يعيد تشكيل التفاعل بين البنك والمؤسسة بشكل غير متوازن أحياناً. الجدير بالذكر أن هذا التحول المفاهيمي يعطي المجال للباحثة من أن تستند إلى أدبيات رصينة ومتنوعة تخدم الدراسة.

A decorative floral wreath made of small five-petaled flowers and leaves, arranged in a circular shape around the text.

الفصل الأول:
العلاقة الائتمانية
بنك - مؤسسة: مسح
نظري

تمهيد:

تركز نظرية الوسيط المالي الحديث على دور البنوك كموردين لرأس المال في العلاقة بين البنوك والمؤسسات، ويفترض أن سلوك الإقراض بين البنوك والمؤسسات يتم في سوق معلومات كامل، ويتم استبعاد مشكل عدم تناسق المعلومات.

يرى بهاتاشاريا (1993) أن اقتصاديات المعلومات الناشئة تدمر فهم نظرية الوسيط المالي التقليدية، في اقتصاديات المعلومات، يعني "احتكاك المعلومات" أو عدم تناسق المعلومات، وهو السبب الأساسي لوجود وسيط مالي. (bahattacharya & anjann, 1993)

بسبب عدم اكتمال السوق، تمتلك البنوك حافزا داخليا لتطوير والحفاظ على علاقات تعاون وثيقة مع المؤسسات. وهذه العلاقة الوثيقة تجعل من السهل على البنوك الحصول على المعلومات وتصنيفها والتغلب على عدم تناسق المعلومات بين البنوك والمؤسسات.

يمكن العثور على العلاقات بين البنوك والمؤسسات في معظم الاقتصاديات المتقدمة ولكن المدة والأهمية تميل إلى التباين بشكل كبير عبر البلدان وكذلك عبر المؤسسات. من خلال هذا الفصل سيتم التعرف على مفهوم العلاقة التي تربط بين البنك والمؤسسة، أساسها النظري أبعادها ونماذجها وأهم فوائدها وتكاليفها لطرفي العلاقة الائتمانية.

المبحث الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: المفهوم والأدبيات ذات الصلة

في ظل الاقتصاد الحديث، ترتبط البنوك والمؤسسات، باعتبارها كيانات اقتصادية مستقلة، ارتباطاً وثيقاً من خلال أنشطة التمويل. مع تطور الاقتصاد الحقيقي (السلعي)، يستمر نطاق أنشطة الائتمان المصرفي للمؤسسات في التوسع، ويلزم وجود نظام أكثر اكتمالاً وكفاءة لإضفاء الطابع المؤسسي على علاقة الائتمان بين البنك والمؤسسة، وذلك لتنظيم السلوك الائتماني للبنك والمؤسسة وضمان تنمية صحية للعلاقة الائتمانية بين البنوك والمؤسسات. يناقش هذا المحور أولاً موضوع الوساطة المصرفية والميزة النسبية للبنوك في ظل الاقتصاد الحديث، الائتمان، وجوهر العلاقة الائتمانية وخصائصها، ويقدم تحليلاً عاماً لدلالة وشكل العلاقة الائتمانية بين البنك والمؤسسة، فوائد وتكاليف بناء العلاقة الائتمانية، ليختتم بأهم المساهمات النظرية في مجال موضوع العلاقة بنك-مؤسسة.

المطلب الأول: الوساطة المصرفية، السوق المالي، والميزة النسبية للبنك

يلعب التمويل والوصول إلى الأموال دوراً رئيسياً في قدرة المؤسسة على دخول السوق وضمان الاستمرارية في النشاط، تعتبر العلاقة بين المؤسسة والبنك جانباً مهماً بشكل خاص في سياق الوصول إلى التمويل، ويعد تحديد المخاطر وقياسها وتقليلها حيثما أمكن ذلك أمراً محورياً في عملية صنع القرار وتخصيص التمويل في نهاية المطاف. تتمثل الوظيفة الرئيسية للنظام المالي في توجيه الأموال من جانب الفائض إلى جانب النقص، أي التمويل بالمعنى الواسع، وتسمى هذه العملية بعملية الوساطة المالية.

تتضمن عملية الوساطة المالية قناتين للتمويل غير المباشر والتمويل المباشر، يتم تنفيذ الأولى من خلال الوسطاء الماليين، ويتم تنفيذ الثانية من خلال الأسواق المالية. في المقابل، يتكون النظام المالي من جزأين: الوسطاء الماليون والأسواق المالية. مع تطور التمويل، أصبحت الوظائف التي يقوم بها النظام المالي أكثر وفرة، ووظائف التمويل الأساسية مستمدة من ملاءة السيولة أو تأمين السيولة، وتجميع الموارد وقسم الملكية، وإدارة المخاطر، وإنتاج المعلومات، وتوفير المراقبة والحوافز للمستثمرين من الوسائل والوظائف الأخرى.

يتعين على الأسواق المالية الفعالة بشكل عام والبنوك بشكل خاص القيام بعدة وظائف؛ على غرار الأسواق الأخرى، تتطلب الكفاءة توفير رأس المال بسعر قريب من التكاليف الهامشية ومع ذلك، على عكس أسواق المنتجات المعتادة، لا يتم تحديد تخصيص رأس المال حسب سعره فقط. (Zopounidis, 2002, p. 106)

في اقتصاد السوق الحديث مع التعميق المستمر للتمويل الاقتصادي والعولمة الاقتصادية، ترتبط الأنشطة المالية ارتباطاً وثيقاً بالعمليات الاقتصادية، حيث يؤثر نطاق ونوعية الأنشطة المالية بشكل مباشر على أداء الأنشطة الاقتصادية. تتمركز جميع الأنشطة المالية تقريباً على الوسطاء الماليين لذلك يلعب الوسطاء الماليون (البنوك) دوراً مهماً في الأنشطة الاقتصادية.

قد يبدو التركيز على دور البنوك أمراً متناقضاً في وقت تسمح فيه الأسواق المالية المنتشرة في كل مكان بالتحويل المباشر للمدخرات، عن طريق شراء وبيع الأوراق المالية، دون وسطاء. ومع ذلك، يجب أن نتذكر أنه لم يتم إثبات أن أداء الاقتصاد مرتبط بأي شكل من الأشكال بتنظيم مجاله المالي. علاوة على ذلك، وبالنظر إلى الإمكانيات الهائلة

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

للأسواق المالية، فإن مقاومة الصناعة المصرفية تدفع المرء إلى الاعتقاد بأن البنوك والأسواق أكثر تكاملاً من كونها قابلة للاستبدال وأن هناك مجالاً حقيقياً لنظرية الوساطة المالية.

يتضح هذا من خلال ملاحظة كيف أن المؤسسات في دول مثل اليابان ودول أخرى في أوروبا القارية، مثل ألمانيا وإيطاليا، أكثر مديونية للبنوك من المؤسسات العاملة في الاقتصادات الانجلوساكسونية التي تعتمد على السوق المالي. وبالتالي، فإن الأدبيات تميز بين الأنظمة القائمة على البنوك من ناحية والأنظمة القائمة على السوق من ناحية أخرى.

من المهم رسم خط واضح بين الأنظمة المالية القائمة على البنوك والأنظمة المالية القائمة على السوق. حيث في البلدان القائمة على البنوك، حيث تسود العلاقات طويلة الأمد والوثيقة بين البنوك والمؤسسات تستخدم المؤسسات إصدار الديون لتحقيق نسبة الرافعة المالية المثلى، على العكس من ذلك، فإن في الأنظمة القائمة على السوق مثل إنجلترا والولايات المتحدة، حيث لا نجد علاقات وثيقة بين المؤسسات والمستثمرين نجد المؤسسات تختار إصدار الديون فقط إذا كانت ذاتية - التمويل لن يكون كافياً.

في النظام القائم على السوق، تم تطوير سوق الأوراق المالية بشكل جيد مع مستوى عالٍ من المنافسة. يلعب المستثمرون المؤسسيون دوراً مهماً. بالإضافة إلى ذلك، يهيمن التمويل المباشر، ويتم تنظيم مراقبة الشركات من قبل البورصة المركزية. في النظام القائم على البنوك، يهيمن الإقراض المصرفي ويتم ترتيب المراقبة من قبل البنوك من خلال العلاقات الخاصة بالعميل. البنوك هي أهم مصادر الائتمان الخارجي للمؤسسات، وفي الوقت نفسه، القنوات الرئيسية للوسطاء الماليين في تمويل المشاريع الاستثمارية المختلفة (PELTONIEMI, 2004, p. 22)

وفقاً لـ موديلياني وميلر (1958)، فإن اختيار هيكل رأس المال لا علاقة له بقيمة المؤسسة في ظل افتراض الأسواق المثالية. (Modigliani & Miller, 1959)

وفقاً لمايرز (1977)، لا يوجد مستوى توازن في اختيار هيكل رأس المال الأمثل، ولكن يجب على كل مؤسسة الحفاظ على مستوى الرافعة المالية المحدد مسبقاً دون إجراء أي تغييرات كبيرة عليه. (Myers, 1977)

يجادل ماير (1988) بأن البلدان ذات الأنظمة المالية القوية القائمة على البنوك، مثل ألمانيا واليابان، أظهرت نمواً اقتصادياً أعلى من البلدان الأخرى ذات الأسواق المالية المتقدمة والتنافسية. يقدم تفسيراً مثيراً للاهتمام، يوضح أن العلاقات الوثيقة بين البنوك والمؤسسات تجلب فوائد تعود على الاقتصاد الكلي. تصبح العلاقات الوثيقة بين البنك والشركة ذات أهمية اقتصادية وتؤدي إلى الكفاءة من خلال التوافر والتكلفة المنخفضة نسبياً للائتمان. (Mayer, New issues in corporate finance, 1988)

يوثق ماير (1990) أن التمويل الداخلي هو أهم مصدر للتمويل. بالإضافة إلى ذلك، يعد الدين المصرفي أهم مصدر للتمويل الخارجي، وتعتمد الشركات الصغيرة على القروض المصرفية أكثر من الشركات الكبيرة. تغطي بياناته البحثية ثمانية بلدان صناعية، بما في ذلك فنلندا، حيث تبلغ حصة ديون البنوك 54 % من إجمالي أصول الشركة. (Mayer, Financial systems, corporate finance and economic development, 1990)

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

يفيد راجان وجينجلز (1995) أنه في الأنظمة المالية القائمة على البنوك (اليابان وألمانيا وفرنسا وإيطاليا)، تتمتع الشركات برافعة مالية أكبر من الأنظمة المالية القائمة على السوق (الولايات المتحدة وبريطانيا العظمى وكندا). (Rajan & Zingales, 1995)

علاوة على ذلك، يتمتع سوق الأوراق المالية بقدرة كبيرة على تخصيص الموارد لأفضل المشاريع الاستثمارية المطروحة. هناك أيضا نهج تأديبي يشيد بسوق الأوراق المالية للطريقة التي يجبر بها المديرين على العمل بكفاءة. وفقًا للأدبيات، يلعب سوق الأوراق المالية دورا حاسما في تنمية الاقتصاد ونموه، مع الأخذ في الاعتبار أنه يجب التحكم في التقلب المفرط في أسعار الأسهم من خلال هيكل تنظيمي أساسي (PELTONIEMI, 2004, p. 23)

يركز شولتنز (2000) تحليله في ما إذا كان المجتمع الأكاديمي والمؤسسات الدولية يوصون بأن الاقتصاديات غير المتطورة يجب أن تتجه نحو الانظمة المالية القائمة على البنوك أو السوق. أين جادل بأن كلا الهيكلين مدعومان ومبرران. ومع ذلك، خلص شولتنز إلى أن الهدف الأكثر أهمية سيكون بناء نظام مصرفي امن ومستقر وفي نفس الوقت تطوير أسواق الأسهم بسرعة معقولة. وبالتالي، يمكن أن تكون البنوك والأسواق أطرافاً مكتملة. (Scholtens, 2000)

"البنك مؤسسة تتلقى أموالا من الجمهور على شكل ودائع أو مدخرات، ويعيد استخدام أموال المودعين عن طريق توزيع القروض والقيام بعمليات مالية مختلفة. تدير وتزود عملائها بوسائل الدفع (شيك، بطاقة ائتمان، تحويل مصرفي، إلخ). تلعب دور الوسيط في الأسواق المالية، بين مصدري الأسهم والسندات (شركة، دولة، السلطات المحلية) والمستثمرين (المدخرين، الصناديق المشتركة، صناديق التقاعد، شركات التأمين)، وتخلق الأموال من خلال الاعتمادات التي تمنحها، وعن طريق شراء تلك الممنوحة لبعضهم البعض من قبل وكلاء غير ماليين (كميالات، أوراق تجارية) " (Bezakh & Gherardi, 2011)

يعرف جوزيت وماكس (2001) البنك على انه "مؤسسة مالية مرخص لها باستلام الودائع من الجمهور والقيام بجميع العمليات المصرفية. تعمل كوسيط بين الموردين والباحثين عن رأس المال. يتلقى الودائع، ويمنح الاعتمادات، ويسوي أوامر الدفع في الأوراق المالية، إما عن طريق الشيك أو عن طريق التحويل الإلكتروني. يقدم العديد من الخدمات الأخرى: الاستشارات، خدمات التأمين، خدمات الإدارة والمحافظة " (JOSETTE & max, 2001, p. 25)

تختار البنوك عملائها وبالتالي تلعب دورا نشطا في تخصيص المدخرات بين الاستخدامات الاستثمارية البديلة، لا يتم تعظيم الرفاهية إلا إذا وجهت الأموال إلى المؤسسات ذات العوائد الأعلى بالإضافة إلى ذلك، فإن تقديم التمويل ليس معاملة فورية ولكنه يمتد على مدى فترة زمنية يمكن خلالها لمقدم التمويل التأثير على المقترض؛ مرة أخرى، تتطلب الكفاءة أن يجد مقدم التمويل طرقا لضمان عدم تبديد الأموال. ومن ثم يتعين على البنوك أن تفي بثلاث مهام رئيسية على الأقل: (Zopounidis, 2002, p. 106)

1. يجب أن توفر تمويلا رخيصا؛
2. ويجب أن تخصص الأموال للشركات ذات العوائد الأعلى؛
3. وأن توفر حوكمة فعالة للشركات.

البنوك التجارية هي أهم الوسطاء الماليين في اقتصاد الدولة. ووظائفها الاقتصادية تعكس هذا جيدا:

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

وسيط الائتمان (تمويل الصندوق)؛ يتمثل جوهر هذه الوظيفة في تركيز جميع أنواع الأموال الخاملة في المجتمع، ثم استثمار الأموال في مختلف القطاعات الاجتماعية والاقتصادية من خلال أعمال أصول البنك التجاري. تدرك البنوك التجارية التكيف بين فائض رأس المال ونقص رأس المال من خلال وظيفة وسيط الائتمان. فهي لا تغير ملكية رأس المال النقدي بل تغيره فقط استخدام الحق. يمكن أن يلعب هذا التغيير في حقوق الاستخدام دورا متعدد المستويات في تنظيم وتحويل الأنشطة الاقتصادية:

- من الممكن تحويل الأموال الخاملة المنفصلة مؤقتا عن عملية إعادة الإنتاج إلى أموال قابلة للاستخدام، وذلك لإتاحة الفرصة لتوسيع وسائل الإنتاج عن طريق تغيير مقدار رأس المال المستخدم دون تغيير المبلغ الإجمالي لرأس المال الاجتماعي؛
- يمكن تحويل الأموال المستخدمة للاستهلاك إلى استثمارات يمكن أن تدر دخلا نقديا، ويمكن تسريع النمو الاقتصادي من خلال زيادة المبلغ الإجمالي لرأس المال الاجتماعي؛
- يمكن تحويل رأس المال النقدي قصير الأجل إلى رأس مال نقدي طويل الأجل، وبموجب مبدأ السيطرة على الربح، يمكن أيضا توجيه رأس المال النقدي من القطاعات منخفضة الكفاءة إلى القطاعات عالية الكفاءة لتحقيق تعديل الهيكل الاقتصادي.

وسيط الدفع؛ تعمل البنوك التجارية كوكلاء للعملاء للدفع، والنقد النقدي للعملاء على أساس الودائع، ليصبحوا أمناء للعملة، وصرافين ووكلاء دفع للمجموعات الصناعية والتجارية والأفراد. مع كون البنك التجاري هو المركز، فإن سلسلة الدفع وعلاقة الائتمان والديون للاقتصاد الاجتماعي قد تشكلت دون بداية ونهاية. تعمل وظيفة وسيط الدفع المصرفي التجاري على تسريع عملية التسوية ودوران الأموال النقدية.

إن وظيفة وسيط الدفع في البنوك التجارية أقدم من الناحية المنطقية على وظيفة وسيط الائتمان. ظهرت لأول مرة في فترة إدارة الأموال، وقام تجار الأموال بتجميع كمية كبيرة من العملات في حفظ العملات ومعالجة الدفع، وأصدروا قروضا لزيادة قيمة العملة، مما أدى إلى إنشاء وظيفة وسيط ائتماني. إن وظيفة وسيط الدفع ووظيفة وسيط الائتمان مترابطتان وتعززان بعضهما البعض، ويشكل التفاعل بين الاثنين الحركة الإجمالية لرأس مال قرض البنك التجاري.

إنشاء الائتمان؛ تعتمد وظيفة إنشاء الائتمان على وظيفة الائتمان ووظيفة الدفع. تستخدم البنوك التجارية الودائع التي تمتصها لإصدار القروض، وعلى أساس تداول الشيكات وتسوية التحويل، يتم تحويل القروض إلى ودائع مشتقة، وفي حالة عدم اكتمال أو عدم سحب هذه الودائع، يتم زيادة مصدر الأموال للبنوك التجارية. أخيرا، تم تكوين الودائع المشتقة التي تزيد عدة مرات عن الودائع الأصلية في النظام المصرفي التجاري بأكمله.

الخدمات المالية؛ مع تطور الاقتصاد، زادت أيضا متطلبات الناس لإدارة الثروات وفقا لذلك، لذلك تواصل البنوك التجارية توسيع مجال الخدمات المالية وفقا لمتطلبات العملاء. إن تطوير الأعمال الجديدة يجعل البنك التجاري يتطور تدريجيا إلى بنك عالمي. وفقا لـ "قانون البنوك التجارية"، يشمل نطاق الأعمال التي يمكن للبنوك التجارية الانخراط فيها ما يلي:

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

استيعاب الودائع العامة؛ إصدار قروض قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل؛ التعامل مع التسويات المحلية والأجنبية؛ التعامل مع قبول الفواتير والخصم؛ إصدار السندات المالية؛ إصدار السندات الحكومية وتبادلها والتأمين عليها؛ شراء وبيع السندات الحكومية والمالية؛ التداول الصرف الأجنبي؛ الانخراط في أعمال البطاقات المصرفية؛ تقديم خدمات خطابات الاعتماد والضمانات؛ العمل كوكيل للأموال والتأمين؛ تقديم خدمات صناديق الأمانات.

على الرغم من أن شركات التكنولوجيا المالية تتعدى على الأعمال الأساسية مثل الودائع والقروض المصرفية، إلا أنه لا يمكن استبدال جميع أعمال البنك بشركات التكنولوجيا المالية. العوامل التالية تجعل من الصعب على البنوك استبدالها:

- البنوك التجارية لديها وظيفة إنتاج المعلومات مقدما. تغلب البنوك بشكل فعال على مشكلة الاختيار المعاكس كنوع من تحالف المقرض أو تحالف الوسيط المالي؛
- البنوك التجارية لديها وظيفة إنتاج المعلومات. يقوم البنك بتنفيذ وظيفة إشراف الوكالة من خلال آلية الإيداع والقرض، لذلك يتمتع بمزايا كبيرة مقارنة بسلوك الإقراض المباشر، ويوفر تكلفة الإشراف، ويتغلب بشكل فعال على وظيفة المخاطر المعنوية التي تواجهها عملية القرض؛
- آلية تأمين السيولة الخاصة بالبنك مكتملة نسبيا. يتغلب عقد الإيداع تحت الطلب الخاص بالبنك بشكل فعال على تأثير عدم اليقين على دخل المستثمر، ويقلل من أزمة التشغيل في عملية تأمين السيولة من خلال آليات خاصة مثل نظام الاحتياطي الجزئي والتأمين على الودائع وسوق ما بين البنوك؛
- آلية إدارة المخاطر الخاصة للبنوك التجارية. تتمتع البنوك الحديثة على الأقل بوظائف إدارة المخاطر التالية، والتي يمكنها التعامل بفعالية مع المخاطر في عملية الودائع والقروض المصرفية: وظائف إدارة محفظة القروض المصرفية، والمخاطر الخاصة بين الأجيال والمخاطر المشتركة بين الأجيال ووظائف التنعيم، ووظائف تنويع المخاطر بين الفترات الزمنية وإدارة معاملات المشتقات الائتمانية تقلل بشكل فعال من مخاطر الاستثمار بالنسبة للمستثمرين؛
- أدى وجود البنوك إلى استقرار ثقة الناس.

هل البنوك لديها ميزة نسبية؟ في العديد من البلدان، ينظر إلى البنوك، ولا سيما البنوك التجارية، على أنها أعضاء مميزون، وعادة ما يتمتعون بامتيازات، في المجتمع المالي. تجذب البنوك الكثير من الاهتمام لأنها مهمة للاقتصاد بأكمله ولأن أداء النظام المصرفي له مصادر محتملة محددة لعدم الكفاءة.

تحتل البنوك مكانة أساسية في النظام الاقتصادي من نواح كثيرة. بطريقة ما، يقع النظام المصرفي في قلب الاقتصاد، حيث يضخ الأموال والائتمان في جميع أنحاء النظام الاقتصادي، تعتبر البنوك في وضع فريد لأنها وسيط بين المودع والمقترض. كما تتمتع البنوك بإمكانية الوصول إلى مجموعة واسعة من المقترضين الذين يسعون للحصول على أموال استثمارية لتوسيع أعمالهم، ومع ذلك، تطلب البنوك معلومات من المقترضين قبل الانتهاء من قرار الإقراض. المعلومات في معظم الحالات هي ملكية وعادة ما تكون المؤسسة على استعداد لتبادل المعلومات مقابل الأموال. هذا التبادل

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

الخاص للمعلومات يضع البنك في وضع متميز مقارنة بمنافسيه. إن النظرة الائتمانية لتخصص البنك تؤكد أهمية الميزة المعلوماتية للبنوك في مواجهة المستثمرين الأفراد. تتخصص البنوك في استخراج ومعالجة المعلومات المتعلقة بالمقترضين من خلال علاقتهم الوثيقة بهم وبطريقة لا يمكن تكرارها من قبل المستثمرين الأفراد. قد تكون المعلومات المصرفية حصرية للغاية وغير متاحة للآخرين.

تستند الفكرة الأولى أن البنوك تتمتع بميزة نسبية وتقدم مجموعة من الخدمات الفريدة إلى مقال فاما (1985) "لماذا تختلف البنوك؟" (Fama, 1985) يشير إلى أن معدلات شهادات الإيداع للبنوك منافسة لمعدلات الأوراق المالية الأخرى. أشار عمل فاما (1985) إلى أن البنوك تتمتع بمكانة فريدة في الإقراض الداخلي، نظرا لأن المؤسسات المالية الأخرى لا يمكنها الوصول إلى معلومات الملكية، وينظر المستثمرون إلى البنوك من منظور مختلف مقارنة بأسواق رأس المال. ومع ذلك، فإن الجانب السلبي لهذا التخمين هو أن متطلبات الاحتياطي على النسبة النقدية التي يحتفظ بها البنك بشكل عام يتم امتصاصها من قبل المقترض. ومع أخذ الجانب السلبي في الاعتبار، يجادل فاما (1985) بأن المقترضين يتحملون العبء الأكبر من هذه الضريبة الضمنية لأن البنوك تقدم خدمات مراقبة خاصة.

إن تقديم خدمات المعاملات (وإدارة المحافظ) هو ما يميز البنوك حسب فاما. حيث يشير أن "القرض المصرفي هو مطالبة ذات أولوية منخفضة وللمصرفي إمكانية الوصول إلى المعلومات الداخلية، فإن الإشارات الدورية في المؤسسات الكبيرة والصغيرة من القروض المصرفية قصيرة الأجل حول الجدارة الائتمانية للمؤسسة تقلل من تكاليف المعلومات للوكلاء الآخرين في المنظمة علاوة على ذلك، بالنسبة للمؤسسات الصغيرة (والأفراد)، تكون تكاليف المعلومات والتعاقد للديون الداخلية مثل القروض المصرفية أقل من الديون الخارجية. وبالتالي، يمكننا توضيح سبب استعداد المؤسسات (والأفراد) لدفع أسعار فائدة أعلى على الديون الداخلية مما نلاحظه في سوق رأس المال المفتوح على الديون الخارجية ذات المخاطر المماثلة" (Fama, 1985, p. 37)

جادل دايموند (1984) أيضا بأن البنوك تتمتع بميزة فريدة على منافسيها. التي تعمل كمراقب مفوض للمقترضين، نيابة عن المودعين، في ظل وجود مراقبة مكلفة. حيث تجمع البنوك معلومات مفيدة قيمة حول الآفاق الاقتصادية للمؤسسات من خلال نشاط المراقبة، الذي يساهم في تقليل المخاطر الأخلاقية للمقترضين والتي لا يمكن إجراؤها بطريقة فعالة من حيث التكلفة من قبل الدائنين الأفراد، بشكل أساسي، تنتج البنوك فائدة اجتماعية صافية من خلال استغلال وفورات الحجم في معالجة المعلومات التي تنطوي عليها مراقبة العقود وإنفاذها مع المقترضين. أين تقلل من تكاليف التفويض من خلال التنويع الكافي لمحفظة القروض الخاصة بهم. (Diamond D. , 1984)

ميزة نسبية أخرى للبنوك، قدرتها على دعم المقترضين في أوقات العسر المالي. شبه اونجينا وسميث (1998) هذا بـ "السير عكس الربح" كواحدة من المهام التاريخية للبنوك. (Ongena & Smith, 1998)

في نفس الطرح نجد جاتيف وآخرون (2009) يؤكدون على أن البنوك تتمتع بوضع الملاذ الآمن للمستثمرين بسبب الدعم الحكومي الصريح والضماني. في وقت الضائقة المالية، فإنها تكون قادرة على توفير التأمين ضد صدمات السيولة على مستوى السوق بتكاليف أقل من المؤسسات المالية الأخرى. (Gatev, Strahan, & Schuermann, 2009)

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

يشير بوت (2000) إلى الميزة النسبية للبنوك على أنها القدرة على الحصول على المعلومات، والتي لا يمكن الحصول عليها غالبا في المجال العام، وتقييم أرباح المشروع من خلال التفاعل مع المقترض على مدى فترة زمنية. الميزة النسبية التي تحتفظ بها البنوك هي تنويع لتشكيل العلاقات، والتي تشمل أيضا تقديم خدمات أخرى مثل خطابات الاعتماد والاستشارات التجارية والخدمات المالية الأخرى. ومع ذلك، من منظور الاستثمار، فإن هذه الميزة النسبية التي تحتفظ بها البنوك مهمة للمستثمر الذي يسعى لتقليل مخاطر استثماراته. (Boot A. W., Relationship Banking: What Do We Know?, 2000)

أحد الأسباب الأكثر وضوحا لكون البنوك مميزة هو أنها ذات "أهمية نظامية" يعني هذا أن فشل البنك قد يكون له تأثير الدومينو، مما يؤدي فعليا إلى حدوث أزمة مالية. من المعروف على نطاق واسع أن الأزمة المالية لها تكاليف اجتماعية هائلة في شكل بطالة وتكاليف مالية وخسائر في الثروة، وبالتالي فإن تجنبها أمر بالغ الأهمية.

في طرح مخالف تماما، جادل لويلين 1999 بأن البنوك تفقد ميزتها النسبية بسبب التكنولوجيا الجديدة ووعي المستهلك. اين سمح إلغاء القيود ودخول الحاجز الأدنى بموجة متزايدة في المنافسة. جادل لويلين 1999 أيضا بأن قانون الإفصاح عن المعلومات قد أدى إلى فقدان البنوك لمزاياها المعلوماتية - كانت البنوك قادرة على الاحتفاظ بمعلومات المعاملات عن عملائها-، كما ألغى استخدام أنظمة التصنيف الائتماني الحاجة إلى الحصول على المعلومات من المؤسسات، وبفضل قوانين الإفصاح الجديدة تصبح المعلومات متاحة في المجال العام (Llewellyn, 1999)

المطلب الثاني: نشأة وتعريف العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة

نما الاهتمام البحثي لموضوع علاقة المؤسسة بالبنك ليشمل العديد من فروع الأدب المختلفة حيث أدى الدور الخاص للبنوك بوظيفتها الأولى "منح الائتمان" إلى قيام الباحثين بتطوير مفهوم "علاقة بنك-مؤسسة" وقد تم توثيقها على نطاق واسع في الأدبيات.

الفرع الأول: نشأة العلاقة بنك-مؤسسة

كانت البداية مع أعمال روبرت فينست روزا (Roosa, 1951) عند البحث عن تفسيرات لفعالية السياسة النقدية في بيئة تميزت بتقلب أسعار الفائدة، أين ظهرت إلى الواجهة ظاهرة التقنين الائتماني والعلاقة المقيدة بين البنك والعميل * منذ ذلك الحين، ومنذ تلك اللحظة تمت دراسة العلاقة بنك-مؤسسة على نطاق واسع. في مجلة المراجعة الاقتصادية والإحصائية * عام 1961 قام الباحث الأمريكي دونالد روبرت هودجمان (Hodgman, The Deposit Relationship and Commercial Bank Investment Behavior, 1961) بنشر مقال بعنوان "علاقة الإيداع والسلوك الاستثماري للبنك التجاري" أين تم التأكيد لأول مرة على أهمية العلاقة بين البنك والعميل لسياسة الإقراض المصرفي، ليعقب ذلك بنشر كتاب بعنوان: "سياسة قرض البنك التجاري والاستثمار" (Hodgman, Commercial Bank Loan and Investment Policy, 1963) والذي فتح سابقة لدراسة العلاقة، أين أظهر كل من (Kane & Malkiel, 1965)، (Wood, 1975)، أهمية التمويل العلائقي من منظور علاقات الودائع. وفي طرحه أوضح هودجمان (1961)، أن نوعية علاقة المودع هي الاعتبار الأساسي في تحديد مدى توافر الائتمان وتسعيه للعملاء، أين يوفر التوازن الإيجابي للتدفق النقدي المستدام حافزا للبنوك لتقديم الائتمان للمقترض. ومع ذلك، جادل كين ومالكيل (1965)، وود (1975) بأن جودة الودائع لا تهم فقط، بل إن التأثير على عملاء البنك العام كان بنفس القدر من الأهمية في تسعير القروض. إذا كان رفض القرض لعميل مخلص مكلفا للبنك، فإن العميل يقف في ميزة يتم تمويلها. وكان ذلك استنتاجا ضمينا وصرحا تم فيه ربط العلاقة بين البنك والعميل بدراسات تقنين الائتمان في كثير من المؤلفات والنصوص الأكاديمية، على سبيل المثال: (Crosse & Hempel, 1973)، (Leland & Pyle, 1977)، (Diamond D. W., 1991)، (Petersen & Rajan, 1994)، (Freixas & Rochet, 1997) في وقت لاحق، بدأ بعض العلماء في دراسة تأثير القروض المصرفية على قيمة المشروع (Fama, 1985).

* تقنين الائتمان هو شرط لأسواق القروض حيث يكون عرض الأموال من المقرض أقل من طلب المقترض وفقا لشروط العقد المدرجة. برز تقنين الائتمان في الولايات المتحدة بعد الحرب العالمية الثانية كجزء من "عقيدة التوفر"، التي طورها روزا (1951) وآخرون في نظام الاحتياطي الفيدرالي. يركز مبدأ التوفر على أن تقنين الائتمان يؤثر على الاستثمار بشكل مستقل عن التغيرات في أسعار الفائدة أو في العوامل الأخرى التي تغير جداول الطلب للمقترضين.

* مجلة عامة تهدف إلى نشر كل من المساهمات التجريبية والنظرية التي تكون ذات أهمية لقراء الاقتصاد على نطاق واسع، بناءً على تاريخها الطويل والتميز الذي يتضمن أعمالاً من شخصيات مثل كينيث أرو، وميلتون فريدمان، وروبرت ميرتون وبول صمويلسون وروبرت سولو وجيمس توبين.

الفرع الثاني: تعريف العلاقة بنك-مؤسسة

قد يواجه كل كيان تجاري تقريبا في مرحلة ما من تطوره معضلة فيما إذا كان يجب زيادة رأس ماله الإضافي في شكل تمويل داخلي (ذاتي) أم خارجي؟ في حالة الكيانات من قطاع المؤسسات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة التي تقرر القيام بذلك، يعتقد تقليديا أن القروض المصرفية هي المصدر الرئيسي لرأس المال الخارجي. يتم الحصول عليها في أغلب الأحيان من البنوك تحت ما يسمى بالعلاقات المصرفية أو الإقراض للعلاقة.

على الرغم من حقيقة أن العلاقات المصرفية هي أحد أهم أشكال زيادة رأس المال في الاقتصاد الحديث. (Berger & Udell, 2006) وعلى الرغم من تعدد الأدبيات حول العلاقة بين البنوك والمقرضين، آنذاك لم يتواجد أي تعريف واضح لـ "العلاقة بنك-مؤسسة" حيث أكد هودجمان (1961) على أن البنوك قد تحت بعض عملائها على الاحتفاظ بإيداعاتهم معهم، وليس مع البنوك المنافسة، وتقدم معدلات فائدة أعلى؛ كما يؤكد من خلال كتابه "سياسة قرض البنك التجاري والاستثمار"، أن العلاقة مع العملاء هي "تلك الرابطة الإستراتيجية لخدمة العملاء والقروض والودائع التي تمنح البنوك التجارية طابعها الفريد" (Hodgman, Commercial Bank Loan and Investment Policy, 1963, p. 113) بينما كين ومالكيل (1965) ركزوا على مكاسب المعلومات المتوفرة التي سمحت لكل بنك باختيار أفضل العملاء أولئك الذين يطالبون بمزيد من الودائع على فترة زمنية أطول والذين يمكن إقراضهم بأسعار فائدة منخفضة. وفي طرح آخر شدد وود (1975) على الدور الذي يمكن أن تلعبه العلاقة في تحديد إستراتيجية للتنافس مع البنوك الأخرى في سوق الإقراض. بينما ركز كل من ليلاند وبايل (1977) على أدبيات المعلومات غير المتماثلة وقد تم استخدامه لتبرير وجود البنوك كمصدر للأموال القابلة للإقراض بدلا من أسواق (السندات).

في حين يلمح فاما (1985) إلى أهمية العلاقة بين المؤسسة والبنك لأنها تؤثر على مقدرة المؤسسة على زيادة رأس المال، سواء من داخل البنك أو من خلال مصادر أخرى غير مصرفية. بينما فيشر (1990) يعطي أربعة عناصر يجب أن تكون صحيحة في علاقة حصرية بين البنك والمؤسسة. أين يتم عرض هذه العناصر من وجهة نظر البنك:

1. البنك الرئيسي هو أهم مصدر خارجي للتمويل؛
 2. تتضمن العلاقة الوثيقة طويلة الأمد بين البنك والمؤسسة، قدرا كبيرا من الثقة المتبادلة؛
 3. يحتل البنك الرئيسي موقعا فريدا من حيث المعلومات الخاصة والخاصة بالمؤسسة التي يتم جمعها من خلال العلاقة؛
 4. يحتل البنك الرئيسي مركزا فريدا من حيث دعم المؤسسة خلال فترة الضائقة المالية.
- في جانب آخر، تم التأكيد على أهمية المعلومات المتعلقة بالمقترض من قبل كل من بيترسن وراجان (1994)، واعتبارها جانبا مهما من قرارات الإقراض التي تتخذها البنوك ووجوب تحسين جودتها بشكل يتناسب مع مدة التعاون وقربه. لي طرح بذلك كل من فريكساس وروشييت (1997) موضوع عدم التناسق المعلوماتي واعتباره السبب الأساسي لوجود العلاقة بين البنك والشركة والوسطاء الماليين بشكل عام.

في أواخر التسعينيات بداية من أعمال كل من اونجينا وسميث (1998)، بوت (2000)، بيرجر ويودل (2002)،... تم إيجاد التعاريف الشاملة الأولى للعلاقة حيث يعرفها اونجينا وسميث (1998)، على أنها "العلاقة بين البنك والعميل التي تتجاوز تنفيذ المعاملات المالية البسيطة والمجهولة المصدر، قد تشمل فوائد العلاقة نقل المعلومات

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

المسجلة الملكية، أو الالتزام بمواصلة العمل معاً خلال الأوقات المالية الصعبة، أو عرض الخدمات وتقديمها بأسعار مختلفة عن التكاليف" (Ongena & Smith, 1998, p. 4) يضيف اونجينا وسميث انه يمكن تحديد العلاقة البنكية بشكل أكثر تحديداً من خلال بعدين: الأول هو الوقت، ستعتمد أهمية العلاقة على طول أو مدة التفاعل بين العميل والبنك، البعد الثاني هو النطاق، والذي يتعلق باتساع الخدمات التي يقدمها البنك لعملائه (Ongena & Smith, 1998, pp. 4-5)

أما بوت (2000) فهو يحدد العلاقات المصرفية على أنها "تقديم الخدمات المالية من قبل وسيط مالي: يستثمر في الحصول على معلومات خاصة بالعميل، وغالباً ما تكون ذات طبيعة خاصة؛ ويقيم ربحية هذه الاستثمارات من خلال تفاعلات متعددة مع نفس العميل بمرور الوقت و/أو عبر المنتجات" (Boot A. W., Relationship Banking: What Do We Know?, 2000, p. 10)

يصف بيرجر ويودل (2002، 2006) إقراض العلاقة بأنه تقنية إقراض حيث يبني المقرض قراراته بشكل أساسي على المعلومات اللينة (الناعمة)*. "...يترك عموماً دون تحديد، ما إذا كانت العلاقة الأساسية بين البنك والمؤسسة أو بين قرض صاحب المؤسسة ومالك الشركة، الذي يكتسب ويخزن معلومات العلاقة داخل البنك، وكيف يمكن نشر هذه المعلومات داخل البنك. غالباً ما تكون معلومات العلاقة عبارة عن بيانات "ناعمة"، مثل المعلومات المتعلقة بشخصية وموثوقية مالك المؤسسة، وقد تكون صعبة التحديد والتحقق والتواصل من خلال قنوات الإرسال العادية لمؤسسة مصرفية" (Berger & Udell, 2002, p. 33)

"...من التبسيط المفرط المهم في الإطار الحالي الطريقة التي يتم بها تصنيف تقنيات الإقراض في كثير من الأحيان إلى نوعين: إقراض المعاملات الذي يعتمد في المقام الأول على البيانات الكمية "الصلبة" وإقراض العلاقات، والذي يعتمد بشكل كبير على المعلومات النوعية "اللينة" بموجب هذا التصنيف، ينظر إلى إقراض المعاملات عموماً على أنه يركز على المقترضين الذين يتسمون بالشفافية المعلوماتية، بينما ينظر إلى الإقراض عبر العلاقات على أنه مستخدم للمقترضين المبهمين" (Berger & Udell, 2006, p. 2946)

في طرح آخر نجد كزافييه فريكساس (2005) يعرف العلاقات المصرفية على أنها "الاستثمار في تقديم الخدمات المالية التي ستسمح بالتعامل مع نفس العميل بشكل متكرر سواء كان على العميل الاستثمار أم لا في العلاقة يعتمد على كل نموذج محدد عادة ما يكون الاستثمار القياسي هو الاستثمار الذي يقوم به البنك للحصول على معلومات خاصة بالمقترض" (FREIXAS, 2005, p. 4) يضيف كزافييه فريكساس أنه لكي تظهر العلاقات المصرفية، يجب استيفاء شرطين:

- يمكن للبنك القائم بتقديم الخدمات لعملائه في ظروف أكثر ملاءمة من منافسيه ويتم الحفاظ على هذه الميزة عبر الزمن؛

* يمكن التعبير عن المعلومات الملموسة من خلال المتغيرات الكمية، وبالتالي من الممكن اكتشافها من خلال الأرقام، وبعض الأمثلة هي البيانات المتعلقة بالبيانات المالية، والبيانات المتعلقة بمواعيد المدفوعات، والعوائد على الأوراق المالية، وما إلى ذلك. لذلك، يمكن بسهولة جمع هذا المتغير الكمي وحفظه ونقله إلكترونياً. تختلف المعلومات اللينة عن المعلومات الصعبة من حيث طبيعتها النوعية ويصعب التعبير عنها من خلال النتيجة الرقمية، في الواقع يتم وصفها عادةً بالكلمات. يتعلق الأمر بالمتغيرات النوعية مثل الأحكام والآراء والأفكار و "الشائعات" ونوعية وقدرة رائد الأعمال و / أو الإدارة، ملفهم الأخلاقي، وخطط الشركة المستقبلية، وشروط الإصدار وأسواق التوريد.

- العقود طويلة الأجل الطارئة غير متوفرة أو لا يمكن تحسينها على العقود غير الطارئة.

قد ينطوي الشرط الأول على جمع معلومات أفضل نيابة عن البنك المقرض، وفي هذه الحالة من الأهمية بمكان أن تكون المعلومات معلومات ناعمة غير متاحة للبنوك المنافسة. ينص الشرط الثاني على أنه بمرور الوقت، يمكن للأطراف الحصول على معلومات جديدة وسيؤدي ذلك إلى إعادة التفاوض بشأن أي عقد طويل الأجل (FREIXAS, 2005, p. 4)

ومع ذلك، تجدر الإشارة إلى أن طبيعة التعاون بين المؤسسات والبنك، من الناحية العملية، أكثر تعقيدا ومن الصعب تقديم تعريفات صارمة للعلاقات المصرفية والخدمات المصرفية الموجهة نحو المعاملات. لتبسيط ذلك، يمكن للمرء أن يفترض أنه إذا كانت المؤسسة تستخدم خدمات بنك واحد فقط في وقت معين (ما يسمى بعلاقة واحدة)، فإن هذا التعاون يأخذ شكل العلاقات المصرفية (تمويل العلاقات). خلافا لذلك، إذا كان هناك المزيد من البنوك التي تقدم تسهيلات ائتمانية، فإننا نتعامل مع علاقات متعددة أو تعاون موجه نحو المعاملات. (Kouretas, 2014, p. 240)

في دراسات أكثر تقدما نجد رامانوجام وأرون فيديا (2017) ينظر إلى العلاقات المصرفية على أنها "شكل من أشكال التفاعلات بين المقرض والمقترض بما في ذلك الشراكات والروابط التعاونية والتحالفات" (Ramanujam & Arun, 2017, p. 8) في حين يتم تأسيس العلاقة بين البنك والمؤسسة من وجهة نظر بهاء وألدو (2019) "على أساس مجموعة من العمليات والروابط الموحدة إلى حد ما، الهدف هو بناء تدفق المعلومات من أجل ربط مفهومي رئيسيين: الثقة والوقت؛ يعتبر عقد القرض أحد أهم جوانب العلاقة بين البنك والشركة، هذا الالتزام يجعل من الممكن الجمع بين المصالح المميزة للطرفين المتعاقدين. من ناحية، المصرفي الذي يهتم بربحية المؤسسة وملاءتها، ومن ناحية أخرى، المؤسسة التي تسعى إلى تحقيق أرباح من الأموال المقرضة (BAHA & LEVY, 2019, p. 584)

التعريفات أعلاه لا تقصر ظاهرة العلاقات المصرفية على الخدمات الائتمانية فقط. على الرغم من أن هذه لا تزال مركز الاهتمام في تحليلات قضايا العلاقات المصرفية. بفضل هذه التعريفات، من الممكن أيضًا تضمين المنتجات الأخرى التي يقدمها الوسطاء الماليون للعملاء المرتبطين. ومع ذلك، في العديد من الأعمال المبكرة حول العلاقات المصرفية، غالبًا ما لم يتم أخذ النطاق الواسع للتعاون في الاعتبار، كما يتضح من أحد التعريفات الأولى للعلاقات المصرفية، التي اقترحها وود (1975)، الذي جادل بأن العلاقة المصرفية تحدث عندما يؤثر المبلغ الحالي للديون المتكبدة على قوة الطلب على الديون في المستقبل.

ولكن بالنسبة للمفهوم الحالي للعلاقة بين البنك والمؤسسة، فإن هذا التعريف مقيد للغاية. في الوقت الحاضر، يعتبر تقديم الائتمان المصرفي أحد الجوانب العديدة للعلاقة بين البنك والمؤسسة، على الرغم من أنه كان تقليديا أحد الجوانب الرئيسية.

وبالتالي، سيتم فهم مفهوم العلاقة المصرفية على أنه تعاون بين المقرض والمقترض، حيث يجمع الوسيط المالي معلومات عن عميله تتجاوز تلك المتاحة للجمهور نتيجة للتفاعلات المتعددة مع هذا العميل (التفاعلات التي تحدث بمرور الوقت) والتي قد تتعلق بخدمات مالية مختلفة. لكي تكون العلاقة بين البنك والمؤسسة فعالة، يجب أن يكون لدى المؤسسات الائتمانية أيضا جميع المعلومات اللازمة لمراقبة الأنشطة: أي، أولا وقبل كل شيء، معلومات مالية كمية موثوقة

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

ودقيقة وفي الوقت المناسب، فضلا عن معلومات التنبؤ. الطبيعة الاقتصادية والمالية (خطة العمل والميزانية وتحليل الاستثمار) ثانيا، تتطلب المؤسسات الائتمانية أيضا معلومات نوعية (جودة الإدارة، والإنتاج والاستراتيجيات التجارية، وحوكمة الشركات)، من أجل الحصول على رؤية شاملة للمؤسسة.

المطلب الثالث: جوهر وأهمية التعاون بين المؤسسة والبنك

العلاقة بين البنوك والمؤسسات هي علاقة تعاون ائتماني، في الأساس علاقة بين العرض والطلب على الأموال، تعرض البنوك الأموال للمؤسسات على أساس مبادئ الائتمان الثلاثة، وهي الأمن والسيولة والربحية، في مقابل ذلك تطلب المؤسسات ما هو أقل تكلفة وأكثرها ملاءمة لاحتياجاتها. تقوم البنوك، بصفتهن وسطاء ماليين، بجمع الودائع النقدية من الكيانات ذات الفوائض المالية وتحويلها إلى أموال تحت تصرف الكيانات التي تعبر عن حاجتها إلى التمويل. الكيانات المهتمة بأنشطة البنوك والتي تظهر الحاجة إلى تمويل العمليات الجارية والاستثمارية هي المؤسسات ونخص بالذكر المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة.

تعبر المؤسسات عن الحاجة إلى التعاون مع البنك ليس فقط في جانب الإقراض، ولكن أيضا في تنفيذ التسويات مع الشركاء، وإدارة السيولة، والاستشارات، وما إلى ذلك.

لذلك، فإن التعاون بين المؤسسة والبنك ينتج عن الاحتياجات المتعلقة بـ النشاط بإحدى المجالات التالية إما:

- فتح حساب مصرفي؛
- الإدارة الفعالة لفوائض رأس المال؛
- تمويل عمليات المؤسسة (الجارية والاستثمارية)؛
- إجراء التسويات المالية؛
- تمويل الاستثمارات؛
- إدارة المخاطر المالية (بما في ذلك مخاطر سعر الصرف ومخاطر أسعار الفائدة).

الطرفان هما علاقة المشتري والبائع التي يتم فيها نقل ملكية الأموال مؤقتا، وهو قيد صعب على كل من البنوك والمؤسسات. البنوك والمؤسسات في الأصل منتجين ومشغلين للسلع، وكلاهما كيانات في السوق يتمتعان بحقوق ملكية مستقلة، وقادران على العمل بشكل مستقل، ومسؤولين عن أرباحهما وخسائريهما، الفرق بينهما هو أن البنوك التجارية هي مؤسسات خاصة تتعامل في سلع العملة، بينما المؤسسات الصناعية والتجارية هي مؤسسات تتعامل في سلع عادية غير العملة. كلاهما موجهان نحو السوق وموجهان للربح، ويسعون إلى تعظيم مصالحهما الخاصة فالمصالح الاقتصادية هي أساس لتأسيس ووجود علاقة الاعتماد المتبادل بين البنوك والمؤسسات، ووفقا لقوانين السوق في المعاملات المتبادلة يجب على كلا الطرفين اتباع مبادئ العدل والاستقلالية والمنفعة المتبادلة. فالمعلومات الموجودة في السوق غير كاملة وغير كافية وغير متكافئة والأنشطة الاقتصادية تتميز بقدر كبير من عدم التناسق واليقين والعلاقة المستقرة والمبنية على الاستقلالية والنزاهة وعدم الانتهازية بين البنك والمؤسسة تساعد على التخلص من عدم تناسق المعلومات وتجنب المخاطر.

العلاقة الائتمانية بين البنك والمؤسسة هي علاقة اقتصادية بين البنوك والمؤسسات على أساس السلوك الائتماني للمعاملات الحرة. تتطلب علاقة الائتمان بين البنك والمشروع أن يتداول الطرفان بحرية على أساس الالتزام بمعايير الائتمان وقواعد العقد مع الحصول على مصالحهما الخاصة. ولا يمكن أن يكون تحقيق مصالح أحد الطرفين مشروطا بالإضرار

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

بالمصالح الاقتصادية للطرف الآخر. جوهر العلاقة الائتمانية بين البنوك والمشاريع هو العلاقة التعاقدية وعلاقة الفائدة الاقتصادية بين البنوك والمؤسسات في المعاملات الائتمانية في ظل نظام اقتصاد السوق

تم التأكيد على أهمية هذا النوع من العلاقة بين البنوك والمؤسسات في العديد من الأدبيات ذات الصلة. أشاد البحث النظري في أهمية العلاقة بين المؤسسة والبنك والتي تضمن مناخا من السرية وتحسن المرونة التعاقدية وتقلل من مشاكل الوكالة من خلال حل مشكل عدم تناسق المعلومات وزيادة الرقابة وتسمح ببناء سمعة للمؤسسة، كما تمكن العديد من الباحثين من ملاحظة آثارها الملموسة، والتي تذهب أكثر من خلال تحليل تأثيرها من حيث الوصول إلى الائتمان، وتكلفة الائتمان، تخصيص الضمانات و/أو تسهيل إعادة التفاوض التعاقدية، كما خلصت غالبية التحقيقات التجريبية إلى أن العلاقة تزيد من الوصول وتحسن شروط التمويل وبالتالي تزيد من أداء وقيمة المؤسسة.

نجد الدعم النظري في الدراسات التي أجراها دايموند (1991)، بوت (2000)، اونجينا وسميث (2000). بينما يوضح بوت وثاكور (1994)، استنادًا إلى نموذج نظري، أنه في البداية، قد يتعين على المؤسسات دعم أسعار الفائدة المرتفعة، ولكن مع زيادة مدة العلاقة، من خلال سلسلة من الائتمانات الناجحة، ينخفض معدل الفائدة كما تزداد احتمالية تخصيص الضمانات للائتمان. (Boot & Thakor, 1994) من بين الأعمال التجريبية الأولى التي تقيم أهمية مدة العلاقة في الحصول على شروط ائتمانية أفضل، ولا سيما توافر أكبر للائتمان وأسعار فائدة أقل، تبرز تحقيقات بيترسون وراجان (1994) وبرجر ويوديل (2002، 2006).

تنشأ المشاكل المتعلقة بالعلاقة عندما لا يتم تقاسم القيمة التي تم إنشاؤها بالتساوي بين البنك والمؤسسة الممولة، والتي يلخصها بوت (2000) على أنها "مشكلة قيود الميزانية الناعمة" و "مشكلة التعطيل". تشير المشكلة الأولى إلى قيود نقدية أقل شدة تخضع لها المؤسسة الممولة والتي يتم تفسيرها بالسهولة الأكبر للبنك في منح الائتمان للمؤسسة (ومبلغ أكبر من المخاطر المقدمة بالفعل)، والتي من خلالها لديه بالفعل علاقة ثقة معينة يتم توطيدها، بناء على التجميع المنتظم للمعلومات اللينة وتحليلها.

بينما تأتي المشكلة الثانية من الاحتكار المعلوماتي الذي يطره البنك خلال الأفق الزمني الذي يوجد فيه التمويل والذي قد يترجم إلى ممارسة تسعير مرتفع نسبيا ولا يتم تعديله وفقا لمستوى المخاطر الذي تقدمه المؤسسة لا سيما في الأسواق المحلية حيث يتمتع البنك بقوة سوقية كبيرة.

المطلب الرابع: أشكال الشراكة الائتمانية بين البنوك والمؤسسات

في الأدبيات، هناك عدة أنواع من الشراكة بين البنك والمؤسسة والتي يمكن أن تكون مؤسسية أو مالية أو فنية أو مختلطة بطبيعتها: (SECK, 2009, pp. 492-495)

أولاً: الشراكة المؤسسية

يمكن أن يغطي هذا النوع من الشراكة عدة أشكال مؤسسية: الرعاية، الإعانة، مساهمة الخبرة، السلطة المتعاقدة، إلخ.... فهي تتيح للبنك أن يتم الاعتراف به على أنه "داعم" للتمويل الأصغر، دون الكشف عن صورة علامته التجارية. هذا النوع من الشراكة أكثر شيوعاً في المجالات التي يكون فيها التمويل الأصغر في مرحلة البدء.

ثانياً: الشراكة الفنية

تعتمد الشراكة الفنية بشكل عام على تقديم الخدمات المصرفية لصالح مؤسسة التمويل الأصغر. يمكن أن تتعلق بالتدريب، وتحويل الأموال، والتدقيق، والرقابة، وتوفير البنك للبنية التحتية، وما إلى ذلك. لقد عزز كل من لوبيز ورين (2003) على نطاق واسع فكرة أن البنوك التجارية الراسخة يمكن أن تقدم مزايا للتمويل الأصغر لا تتمتع بها المنظمات غير الحكومية أو مؤسسات التمويل الأصغر الناتجة عن التحول. يمكن للبنوك التي لديها بنية تحتية مادية وبشرية كبيرة أن تقدم لمؤسسات التمويل الأصغر فرصاً لتقليل تكلفة فتح نقاط توزيع الخدمة. أحد الأمثلة على الشراكة الفنية يتكون من بنك يوفر تحصيل المدخرات في عاداته ومنح الائتمان لمؤسسة التمويل الأصغر، بينما يركز الأخير بشأن تحليل الطلبات والتحقق من صحتها، وكذلك مراقبة القروض.

ثالثاً: الشراكة المالية

يمكن أن تتخذ هذه الشراكة عدة أشكال حسب درجة الثقة بين المؤسستين. الشكل الأبسط والأكثر شيوعاً هو الإيداع لدى بنك لفائض مدخرات مؤسسة التمويل الأصغر. هذا الشكل من الشراكة هو علاقة تقليدية بين العميل والمصرفي الذي يتعامل معه، تأخذ هذه الشراكة البسيطة صورة التكامل بقدر ما يستفيد منه كلا الشريكين في وقت واحد: تجد مؤسسة التمويل الأصغر ضماناً لأموالها، والبنك، مصدراً لتوسيع مدخراتها. النموذج الأكثر تقدماً هو أن توقع المؤسستان على شراكة إعادة التمويل. وهذا يتطلب درجة أعلى من الثقة بين البنك ومؤسسة التمويل الأصغر، وغالباً ما تكون استدامتها مشروطة بنتائج إدارة مرضية من هيكل التمويل الأصغر.

رابعاً: أشكال أخرى من الشراكات: شراكات ذات طبيعة هجينة

هذه هي بشكل أساسي استثمارات في رأس المال وصناديق الاستثمار لصالح التمويل الأصغر. تم تطوير نماذج الشراكة هذه بشكل كبير في بلدان الشمال، وخاصة أوروبا، وهي نتيجة البنوك والمؤسسات المالية الكبيرة التي تتعامل مستثمروها الرئيسيون مع مفهوم التنمية والاستثمار المسؤول اجتماعياً. إنها نماذج هجينة بقدر ما يمكن أن تأخذ مخططاً مالياً وتقنياً ومؤسسياً. عندما يأخذ البنك حصة في مؤسسة التمويل الأصغر، في حدود مساهمته، يمكنه إجراء الأصوات والتأثير على قرارات مجلس الإدارة. وبالتالي، اعتماداً على أولوياتها، يمكن أن تكون تدخلاتها تقنية أو مالية أو مؤسسية.

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

المبحث الثاني: العلاقة بنك-مؤسسة: الأسس والمحددات، وأهم الفوائد والتكاليف

يتم تمييز العلاقة بين البنك والمؤسسة بناء على محتويات، وطول وطرق التفاعل. تنشأ العلاقة من تكرار التبادلات وإنشاء علاقة ائتمانية طويلة الأجل تقلل من إمكانية العقود الرسمية وتستند إلى التوافق الحافز للاتفاقيات الضمنية ووجود آليات السمعة. (Sharpe, 1990). من خلال هذا المبحث سيتم التعرف على أهم محددات وأسس هذه العلاقة الائتمانية إضافة إلى أهم الفوائد والتكاليف الناتجة عنها.

المطلب الأول: أسس إقامة العلاقة بين البنك والمؤسسة

عندما يقوم بنك ومؤسسة بإقامة علاقة، يكون لكلا الطرفين دوافع معينة تستند إلى مصالحهما الخاصة، أي أن إقامة العلاقة يجب أن تكون "ربحا للطرفين".

الفرع الأول: الائتمان كأساس لتشكيل العلاقة بين المؤسسة والبنك

الائتمان هو العمود الفقري للعلاقة بين المؤسسة والبنك، إن لم يكن على المدى القصير، فغالبا ما يكون على المدى الطويل...

يتم تحديد مصطلح الائتمان وما يرتبط به على النحو التالي:

اصطلاحيا؛ تأتي كلمة الائتمان من الفعل اللاتيني "crédere"، والذي يعني "يؤمن، يثق". وبالفعل، فإن من

يمنح الائتمان "يؤمن" بمن يتسلمه. بمعنى آخر، يثق الدائن بمدينه (Bezakh & Gherardi, 2011, p. 166)

قانونيا (حالة الجزائر)؛ يعرف الائتمان من خلال المادة 32 من قانون البنوك الصادر في أغسطس 1986، على أنه "أي إجراء تقوم بموجبه مؤسسة مرخص لها لهذا الغرض بوضع أو وعد بأن تضع، بشكل مؤقت، ومقابل الدفع، أموالاً لتصرف قانوني أو شخص طبيعي أو عقود نيابة عن الأخير بالتوقيع".

في ما تعرفه المادة 112 من القانون 90-10 المؤرخ في 14 أبريل 1990 بشأن النقد والتسليف "الالتزام بالتوقيع مثل المصادقة أو السند أو الضمان. يتم استيعاب معاملات الائتمان، ومعاملات الإيجار مقترنة بمعاملات الشراء أو على وجه الخصوص، معاملات التأجير"

بينما بموجب المادة 68 من الأمر رقم 03-11 المؤرخ 26 آب-أغسطس 2003 المتعلق بالمال والائتمان يعرف الائتمان على أنه: "أي إجراء مقابل يضع بموجبه شخص أو يعد بوضع أموال تحت تصرف شخص آخر أو يجعل، لمصلحة هذا الشخص، التزام بالتوقيع مثل المصادقة أو السند أو الضمان. يتم استيعابها في المعاملات الائتمانية، ومعاملات الإيجار مع خيارات الشراء، ولا سيما التأجير".

اقتصاديا؛ الائتمان هو عملية تجمع بين مقرض ومقترض، دائن ومدين، يعطي المقرض للمقترض بشكل عام مبلغ من المال أو الممتلكات ملموسة أو غير ملموسة مقابل التزام بالسداد في تاريخ محدد مسبقا أو التزام بالتوقيع مثل التظهير أو السند أو الضمان.

"إن تقديم قرض هو الثقة؛ وهو إعطاء حرية التصرف الفعال والفوري للممتلكات العقارية، أو القوة الشرائية، مقابل الوعد بأن نفس الممتلكات، أو ممتلكات مماثلة، سيتم إرجاعها في غضون فترة معينة، في أغلب الأحيان مع طبيعة

هذه الخدمة" (Bouyacoub, 2000, p. 17)

يعرف الائتمان أيضا على أنه "عملية يرضى بمقتضاها البنك، مقابل فائدة أو عمولة معينة ومحددة، أن يمنح عميلا (فردا أو شركة أعمال) بناء على طلبه سواء حالا أو بعد وقت معين تسهيلات في صورة أموال نقدية أو أي صورة أخرى وذلك لتغطية العجز في السيولة ليتمكن من مواصلة نشاطه المعتاد، أو إقراض العميل لأغراض استثمارية أو تكون في شكل تعهد متمثلة في كفالة البنك للعميل أو تعهد البنك نيابة عن العميل لدى الغير". (الزبيدي، 2002، صفحة 18) يمكننا توضيح خصائص الائتمان من خلال مجموعة العوامل الثلاثة ووضعها في المعادلة التالية:

$$\text{الثقة} + \text{الوقت} + \text{الوعد} = \text{الإعتمادات}$$

في الواقع، تجعل هذه المعادلة من الممكن إبراز الدعائم الثلاثة للائتمان: الثقة والوقت والوعد، لأنه لا يمكن أن يكون هناك ائتمان في غياب هذه العوامل الثلاثة: (sadok, 2007, p. 11)

- الثقة؛ كما قلنا، تأتي كلمة "ائتمان" من الكلمة اليونانية "credere" والتي تعني "الثقة"، وهي أساس أي قرار ائتماني موجود بين المقرض والمقترض.
- الوقت؛ يمنح الائتمان لفترة معينة، ومدة معينة. يستلزم قانون الائتمان تأخرا زمنيا لخدمتين، خدمة المقرض والمقترض.

هذه المدة هي أيضًا أحد معايير تصنيف المعاملات الائتمانية؛ نتميز على النحو التالي:

1. ائتمان قصير الأجل: عندما لا تزيد مدته عن سنتين؛
 2. ائتمان متوسط الأجل: تتراوح مدته بين 2 و 7 سنوات؛
 3. ائتمان طويل الأجل: تزيد مدته عن 7 سنوات.
- وعد الاسترداد؛ وهو المقابل للثقة التي يضعها المصرفي في المقترض. هذا الوعد يعني أن الأخير يتعهد بسداد رأس المال المقترض بالإضافة إلى الفائدة.

يلعب الائتمان دورا كبيرا في الاقتصاديات الحديثة. فهو يسمح بالتبادل، ويحفز الإنتاج، ويضخم التنمية ويخلق المال في النهاية: (Jean & Guy, 1998, p. 142)

- يسمح بالتبادلات؛ هذه بلا شك أقدم وظيفة لها، تلك التي كانت في أصل البنوك الأولى. يجعل استخدام الائتمان من الممكن توقع الإيرادات وبالتالي يمنح الشركات القدرة على الشراء أو التبادل مقدما. من خلال توقع إيرادات المبيعات، فإنه يضمن الاستمرارية في عملية الإنتاج والتسويق في كل من السوق الوطنية والسوق الدولية؛
- يحفز الإنتاج؛ يعتمد تطوير نشاط الإنتاج وتحديثه إلى حد كبير على أهمية الابتكار فيما يتعلق بالمعدات أو تجديدها. للتبسيط، يتيح استخدام الائتمان لقادة الأعمال شراء أدوات إنتاج مناسبة وزيادة جودة أو كمية إنتاجهم أما الائتمان الاستهلاكي فهو يحفز الشراء وبالتالي قطاع الإنتاج؛
- تضخيم التنمية؛ آثار قرض لشراء سلعة إنتاجية أو استهلاكية لا يشعر بها فقط الوكيل الاقتصادي المستفيد من العملية؛ أنها تمتد بشكل غير مباشر إلى وكلاء آخرين. ثم نتحدث عن الدور المضاعف للائتمان؛

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

- الائتمان أداة لخلق النقود؛ ترجع أهمية الائتمان في الاقتصاد إلى نشاطه في التبادلات والإنتاج والتنمية الاقتصادية، ولكن قبل كل شيء يرجع إلى دوره كأداة لخلق النقود. والواقع أن البنوك، بمنحها الائتمان، تخلق تدفقات نقدية، فهي تستخدم الموارد الموجودة تحت تصرفها في شكل ودائع لمنح الائتمان لعملائها دون أن يحرم هذا المودعين من إمكانية استخدام ودائعهم.

هناك عدة أنواع من الائتمان، نذكر منها:

اعتمادات التشغيل؛ عبارة عن سحب على المكشوف من البنوك يهدف إلى التعامل مع توترات التدفق النقدي الناشئة عن الاختلافات بين النفقات والإيرادات. يمكن استخدامها لتمويل الأصول المتداولة (القيم التشغيلية، قروض العملاء) ولتسوية الديون قصيرة الأجل. (Jean & Guy, 1998, p. 204) الاعتمادات التشغيلية هي اعتمادات تهدف إلى تمويل الجزء العلوي من الميزانية العمومية (ائتمانات قصيرة الأجل):

- تسهيلات السحب على المكشوف؛ يوفر هذا الائتمان المرونة اللازمة للتشغيل السليم للتدفق النقدي الحالي ويجعل من الممكن التعامل مع فترات تأخير قصيرة للغاية. فيما يتعلق بالمرونة النقدية، (Béguin & Bernard, 2008, p. 255) يقتصر هذا النوع من الائتمان على 15 إلى 30 يوماً من معدل دوران المؤسسة المعنية.

- خصم التذكرة المالية؛ يتم استخدام هذا النوع من التمويل إما لتمويل حاجة أطول للنقد، أو لحاجة لمرة واحدة والتي لا يرغب البنك في اللجوء إلى السحب على المكشوف من أجلها. يمكن استخدامه في سياق أرصدة الحملة التي تمول دورة إنتاج موسمية، لتمويل الأسهم أو للحصول على ضمان محدد، تصديق العميل على الورقة التجارية (Béguin & Bernard, 2008, p. 255)

- تمويل المخزون؛ الدفعات المقدمة على شكل خصم كميالة مصحوبة بتعهد بمخزون البضائع مع أو بدون نزع الملكية. أفضل ضمان هو نزع الملكية. يجب تخزين البضائع لدى ضامن طرف ثالث يتخلى عنها فقط بناءً على تعليمات المصرفي. (Béguin & Bernard, 2008, p. 256)

- الالتزامات بالتوقيع؛ بتوقيعه الوحيد، يضمن البنك التزام العميل تجاه طرف ثالث دون دفع أي أموال. يتم الحصول على المنفعة النقدية للمؤسسة إما بمقدار : (Béguin & Bernard, 2008, p. 256) موعد الدفع النهائي؛ تنازل عن الدفع؛ الدفع الفوري. الغرض الرئيسي من السند (الالتزام بالتوقيع) هو الحصول على ميزة نقدية: موعد الدفع (ضمانات ضريبية)؛ تنازل عن الدفع (وديعة تحل محل وديعة الضمان)؛ السداد الفوري (إيداع في السوق، استرداد الوديعة).

اعتمادات الاستثمار؛ تهدف إلى تمويل الأصول الثابتة للمؤسسة نلخصها في 3 أنواع رئيسية:

1. قروض متوسطة الأجل؛ هذه ائتمانات مدتها من سنتين إلى سبع سنوات، وتستخدم لتمويل سلع بمتوسط المدة مثل: السيارات، والآلات، وبشكل عام معظم السلع الرأسمالية ووسائل إنتاج المؤسسة. يجب أن يكون هناك ارتباط بين مدة التمويل وعمر الأصل الممول، لذلك من الضروري في جميع الحالات تجنب أن تكون مدة التمويل أطول من مدة استخدام الأصل من القرض متوسط الأجل الممول. (Albouy, 2003, p. 235)

يأخذ هذا الائتمان ثلاثة أشكال اعتماداً على إمكانية إعادة التمويل:

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

- ائتمانات متوسطة الأجل قابلة للتعبئة هي ائتمانات تسمح للبنوك التي تمنحها بإعادة تمويل نفسها مع بعض المؤسسات المالية المتخصصة وذلك وفقاً لغرض القرض أو خصائص الشركة المقترضة؛
- قروض متوسطة الأجل لا يمكن تعبئتها هي قروض تقل مدتها عن سبع سنوات ولا يمكن تحصيلها من مؤسسة ائتمانية متخصصة أو البنك المركزي؛
- قروض متوسطة الأجل قابلة للخصم حتى تتمكن من تمويل اعتمادات لمدة سبع سنوات، يجب إعطاء البنوك المدوعة إمكانية إعادة خصم قروضها متوسطة الأجل مع البنك.

2. الاعتمادات طويلة الأجل؛ الاعتمادات طويلة الأجل تهدف هذه الاعتمادات إلى تمويل الأصول الثابتة الثقيلة للمؤسسة: الأراضي والمباني والمصانع والتجهيزات، .. إلخ. تتراوح مدتها بين (07) و(20) سنة، مصحوبة باختيار مؤجل من سنتين (02) إلى أربع (04) سنوات. لا تكمن المشكلة في حجم المبلغ فحسب، بل تكمن في المقام الأول في عدم توفره في المستقبل، وهو أمر طويل جداً. في الواقع، ولأسباب مختلفة، يمكن للمودعين القدوم في أي وقت للمطالبة بإيداعاتهم، والتي لن يتمكن البنك من الوفاء بها، وسيجد نفسه بعد ذلك في حالة اختلال مالي قد يؤدي إلى الإفلاس. (Bernet-Rollande, 2008, p. 343)

3. التأجير؛ عمليات التأجير هي "عمليات تأجير السلع الرأسمالية أو المعدات أو الأدوات أو الممتلكات المنقولة للاستخدام المهني، ولا سيما التي يتم شراؤها بهدف هذا الإيجار من قبل المؤسسات التي تظل مالكة لها، عندما تعطي هذه العمليات، أيا كان اسمها، المستأجر خيار الحصول على كل أو جزء من الممتلكات المؤجرة، بسعر متفق عليه، مع الأخذ في الاعتبار، على الأقل جزئياً، المدفوعات المدفوعة كإيجار" (CONSO & HEMICI, 2005, p. 457) يمكن التمييز بين شكلين رئيسيين للتأجير:

- تأجير الأثاث؛ يتعلق الأمر بالسلع الرأسمالية التي يجب استخدامها لتلبية احتياجات المؤسسة أو بقدرة مختلطة والمشاركة في إنتاجية المؤسسة، ولا يمكن تطبيقها على السمعة الحسنة وبرامج الكمبيوتر. يتم توزيعها من قبل شركات متخصصة (بنك تابع). تعتمد المساعدة من هذه المؤسسات على أموالها الخاصة؛

- تأجير العقارات؛ يتعلق الأمر بالعقارات المهنية التي تم بناؤها بالفعل أو التي سيتم بناؤها. يتم توزيعها من قبل المؤسسات المتخصصة أو البنوك التي يمكن أن تبني وضع المؤسسات العقارية للتجارة والصناعة.

تمويل التجارة الخارجية؛ تشير التجارة الخارجية إلى جميع المعاملات التجارية (الاستيراد والتصدير) التي تتم بين بلد ما وبقية العالم. تولد هذه المعاملات تداولاً كبيراً للسلع والخدمات ورأس المال. تنطوي المعاملات الخارجية على العديد من المخاطر بسبب: بعد الشركاء، والاختلاف في اللوائح، ومشكلات اللغة والسياسات النقدية والمالية. تشجع السلطات العامة العمليات الاقتصادية الوطنية على الانفتاح على العالم الخارجي. نتيجة لذلك، يتعين على البنوك تلبية احتياجات المؤسسة من حيث القيام بعمليات الاستيراد والتصدير. يمكن لهذه العمليات أن تتم من خلال أشكال مختلفة من الائتمان، في كل مرة مرتبطة بالغرض من التمويل، أي الصادرات أو الواردات:

✓ تمويل الصادرات؛ نجد في حالات عديدة، بسبب نقص الأموال، صعوبات في نشاط الاستيراد / التصدير. نتيجة لذلك، يضطر المقاولون إلى التماس البنوك التي تسمح لهم بالاستفادة من تمويل محدد. في سجل الاعتمادات المخصصة لتمويل الصادرات، يتم التمييز بين: (Simon & Mannaï, Techniques financières internationales, 2001, p. 580)

- ائتمان المورد هو ائتمان مصرفي يُمنح مباشرة للمورد (المصدر) الذي وافق بنفسه على موعد نهائي للدفع لشريكه الأجنبي (المستورد). يسمح هذا الاعتماد للمصدر بخضم مطالبته وتحصيل، في وقت التسليم الجزئي أو الكلي للتصدير، مبلغ المبالغ المستحقة له على المشتري الأجنبي (Simon & Mannaï, Techniques financières internationales, 2001, p. 581)

- ائتمان المشتري هو التمويل الممنوح مباشرة للمشتري الأجنبي من قبل البنك أو المجمع المصرفي، من أجل تمكين المستورد من الدفع نقدًا للمورد. (Simon & Lautier, Techniques financières internationales, 2003, p. 680)

✓ تمويل الواردات؛ إن العمليات التي تتم على الصعيد الدولي، بسبب البعد الجغرافي والاختلاف في اللوائح وطول المدة الزمنية، تنطوي على مخاطر كبيرة للمشغلين الاقتصاديين الذين يقومون ببدء هذه العمليات. تتدخل البنوك لتسهيل تنفيذ عمليات الاستيراد من خلال تقنيات تمويل الاستيراد وهي:

- التحصيل المستندي أو التحويل المستندي هو أسلوب دفع يفوض المصدر من خلاله البنك الذي يتعامل معه، من خلال مراسله، بتحصيل المدفوعات أو القبول من المشتري في وقت تقديم المستندات التي تمثل البضاعة؛

- الاعتماد المستندي هو التزام من قبل بنك المستورد بضمان للمصدر دفع البضاعة أو قبول كمبيالة مقابل تسليم مستندات تثبت الشحنة وجودة البضائع المقدمة.

"المخاطرة لا تنفصل عن المهنة المصرفية"، تعد المخاطر جزءاً لا يتجزأ من المهنة المصرفية لذا تظهر المخاطر كأحد التحديات الحالية للقادة لتحديد وقياسها وإدارتها لتحسين الأداء وتحديد الضمانات المقابلة لها.

تؤدي جميع معاملات الائتمان إلى نشوء خطر، وهو احتمال عدم وفاء المدين بالتزاماته. يعتبر تقييم هذه المخاطر أمراً ضرورياً للدائنين، حيث يؤثر وجود هذه المخاطر على الربحية التي يتوقعها من عملياته الائتمانية ويحتمل أن يعرضه لصعوبات خطيرة إذا ثبت أن الطرف المقابل غير قادر على سداد القرض. "يمكن تحديد مخاطر الائتمان من خلال الخسارة المحتملة التي يتحملها الوكيل الاقتصادي بعد حدوث تغيير في جودة الائتمان لأحد الأطراف المقابلة أو محفظة الطرف المقابل خلال أفق معين" (Marteau & Dehache, 2001, p. 15) حيث هناك العديد من مخاطر القروض المصرفية. يختلف تصنيفهم وفقاً للمؤلفين بسبب الترابط القوي الموجود بينهم نجد منها:

مخاطر إستراتيجية؛ هي تلك المخاطر الحالية والمستقبلية التي يمكن أن يكون لها تأثير على إيرادات البنك وعلى رأس ماله نتيجة لاتخاذ قرارات خاطئة أو التنفيذ الخاطئ للقرارات وعدم التجاوب المناسب مع التغيرات في القطاع البنكي، ويتحمل مجلس إدارة البنك المسؤولية الكاملة عن المخاطر الإستراتيجية وكذلك إدارة البنك العليا التي تتمثل

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

مسؤوليتها في ضمان وجود إدارة مخاطر إستراتيجية مناسبة للبنك، والسياسات المتعلقة باستراتيجيات العمل تعد حاسمة لمعرفة القطاعات التي سيقوم البنك بالتركيز عليها في المدى القصير والطويل:

- خطر الاعتماد؛ وهو الخطر الناشئ في حالة عجز طرف مقابل أو أطراف مقابلة تعتبر كمستفيد واحد؛
 - خطر الائتمان؛ الإقراض وهو ذلك المتغير الأساسي المؤثر على صافي الدخل والقيمة السوقية لحقوق الملكية الناتجة عن عدم السداد أو تأجيل السداد لأنه كلما استحوذ البنك على أحد الأصول المرهقة فانه بذلك يتحمل مخاطرة عجز المقرض عن الوفاء برد أصل الدين وفوائده وفقا للتواريخ المحددة وتعتبر القروض هي أهم مصادر الائتمان ويذكران مخاطر الائتمان موجودة في نشاطات البنك سواء كانت داخل الميزانية أو خارجها؛
 - خطر التسوية؛ الخطر الناشئ ضمن عمليات الصرف، لاسيما خلال الفترة التي تفصل ما بين اللحظة التي لا يمكن فيها الإلغاء من طرف واحد. لأمر بدفع أداة مالية تم بيعها والاستلام النهائي للأداة التي تم شرائها؛
 - خطر السيولة؛ وهو خطر الشح في الموارد المالية لدى البنك بحيث يمكن أن يقع البنك في أزمة سيولة أو نقص في الموارد المالية مما يترتب عليه عدم القدرة على الوفاء بالتزاماته المستحقة وذلك نتيجة إتباعه لسياسة ائتمانية غير عقلانية أو سوء تسيير الموارد المتوفرة لديهما يؤدي إلى عدم توافق زمني بين أجال الاستحقاق للقروض الممنوحة وأجال استحقاق الودائع لدى البنك. و يتجلى خطر السيولة عندما لا يكون حجم السيولة لدى البنك كافية لمقابلة الالتزامات؛
 - خطر قانوني؛ خطر وقوع أي نزاع مع طرف مقابل ناجم عن أي غموض. نقص أو عجز أيا كانت طبيعته قد يتسبب للبنك أو للمؤسسة المالية بموجب عملياتها؛
 - خطر عدم التسديد؛ وهو الخطر المهم بالنسبة للبنك فالمقترض قد لا يسدد ما عليه من دين لسبب أو آخر أو إن البنك يعجز عن تحصيل ماله في الأجل المحدد لنفس الأسباب. وهذا ما يفسر انه مهما كانت الضمانات من حيث الحجم أو النوع فإنها غير كافية لضمان تحصيل القرض ومهما حاول البنك تحصيل أمواله بالطريقة القانونية فهي الأخرى تعد له خسارة نظرا للتكاليف المادية والمعنوية وخسارة للوقت كما تفوت عليه فرصا أخرى لتوظيف أمواله احذين بالاعتبار المدة الزمنية التي تتطلبها إجراءات المنازعات القضائية على القروض غير المسددة؛
 - خطر سعر الفائدة؛ هو الخطر الحالي أو المستقبلي الذي له تأثير سلبي على إيرادات البنك ورأسماله الناتج عن التقلبات المعاكسة في سعر الفائدة، فخطر سعر الفائدة الكبير يمكن أن يشكل تهديد كبير لقاعدة الأرباح ورأس المال بالنسبة إلى البنك؛
 - خطر سعر الصرف؛ هي المخاطر الحالية والمستقبلية التي قد تتأثر بها إيرادات البنك ورأسماله نتيجة للتغيرات المغايرة في حركة سعر الصرف. وينتج عن عملية سعر الصرف العديد من المخاطر تؤثر على البنك وعلى المستثمرين على سواء.
- مخاطر متعلقة بالبنك؛ في مجال التعامل بالنقد الأجنبي نجد عدة مخاطر يتحملها البنك أو البنكي بالدرجة الأولى ومسؤولية التعامل مع بعض المخاطر ومحاولة تجنبها أو التقليل من حدتها ومنها ما يلي:

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

- مخاطر الائتمان بالعملية الصعبة: خطر وقوع الدولة في مشاكل مع الخارج؛
 - مخاطر السعر: التغير المحتمل في أسعار العملات خلال الفترة المحتفظة بها؛
 - مخاطر السيولة: وهنا الخطورة تكمن في صعوبة التسويق للسيولة أو صعوبة بيعها من أجل الحصول على عملات مطلوبة مما يساوي إقراض هذه العملات في السوق إذا توفرت؛
 - خطر عدم فهم المتعاملين للدور المفوض لهم داخل البنك و تطوير الاستثمار بالعملات الأجنبية.
 - مخاطر تشغيلية؛ وهي المخاطر الناجمة عن ضعف الرقابة الداخلية أو ضعف في الأشخاص والأنظمة أو حدوث ظروف خارجية. إن مخاطر الخسارة الناتجة عن احتمالية عدم كفاية أنظمة المعلومات، مخالفة أنظمة الرقابة، الاختلاس..... إلخ تؤدي جميعها إلى خسائر غير متوقعة، فبعض البنوك لا تملك الكفاءة للرقابة على التكاليف المباشرة وأخطاء المعالجة التي يقوم بها موظفي البنك، كما يجب على البنك استيعاب السرقات التي تتم بواسطة الموظفين أو عملاء البنك:
 - مخاطر السوق؛ ويقصد بها احتمال وقوع بعض الأحداث الهامة محليا أو عالميا مثل احتمال تغيرات جوهرية في النظام الاقتصادي أو السياسي في الدولة ذاتها أو في دول أخرى؛
 - خطر تجميد الأموال؛ وذلك عندما يجد البنك أمواله مجمدة لدى الغير تبعا لتواريخ استحقاقها ووضعيته المختلفة فقد يفتح البنك اعتمادا لأحد متعامليه والذي يمكن أن لا يستغل بالكامل، وبما أن هذا النوع من القروض يعتبر استخداما لأحد موارد البنك والذي تكلفه تسديد فوائد لأصحابها، فانه في مثل هذه الحالة يقع في وضعية تجميد أمواله؛
 - خطر السحب على المكشوف؛ هو عملية سحب العميل لأموال البنك دون توفير رصيد في حسابه وهذا نظرا لثقة البنك الكبيرة في عميله، وهذا النوع متعامل به جدا في الجزائر مع عدم المراعاة لمدى ارتباطه بمسائل الإنتاجية؛
 - مخاطر السمعة؛ احتمالية انخفاض إيرادات البنك أو قاعدة عملائه نتيجة لعدم تقييد البنك بالأنظمة والقوانين والمعايير الصادرة عن السلطات الرقابية من وقت لآخر وهذا النوع من المخاطر يعرض البنك إلى غرامات مالية وبالتالي التأثير على نشاطات البنك بشكل عام.
- تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مخاطر محددة للبنوك. هذه الخصوصية ترجع إلى ثلاثة أسباب: (Bruslerie, 2010, p. 429)
- عادة ما تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من نقص في رأس المال: فهي تتمتع نسبيا بقدر أكبر من اللجوء للديون مقارنة بالمؤسسات الأخرى؛
 - هذا الدين هو في الأساس مصرفي لأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تتمتع بسهولة الوصول إلى التمويل المباشر في الأسواق؛
 - المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر عرضة للخطر من المؤسسات الأخرى، ولديها احتمال أكبر بكثير للفشل من الشركات الكبيرة.
- بالإضافة إلى ذلك، يمكننا الاحتفاظ بأنواع أخرى من المخاطر وهي:

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

- مخاطر مالية؛ تتعلق المخاطر المالية بالتغير المحتمل للأرباح قبل الفوائد والضرائب الناتجة عن العمليات العادية للمؤسسة. يتعلق هذا النوع من المخاطر بالظروف الاقتصادية أو السوق أو كفاءة إنتاج المؤسسة؛
- مخاطر الاستثمار؛ تعزى هذه المخاطر إلى تقلب التدفقات النقدية المتولدة من المشاريع الاستثمارية التي تقبلها المؤسسة، واعتماداً على نطاق المشاريع، يمكن أن يكون لهذا النوع من المخاطر تأثير كبير على القيمة السوقية للمشاريع الاستثمارية؛
- مخاطر المحفظة؛ تتوافق مخاطر محفظة المشروع مع تقلب التدفقات النقدية لجميع مشاريع الشركة الاستثمارية؛
- مخاطر التشغيل؛ وهي مخاطر مرتبطة ارتباطاً مباشراً بنشاط المؤسسة. في المشروع، قد يكون التصميم غير مناسب للمرافق، وزيادة تكاليف التشغيل، وتكلفة التوريدات.

من بين أهم الآليات لمواجهة الخطر الائتماني الضمان. الضمانات ما يقبضه البنك من العميل كضمان يستوفي منه حقه في وهي حالة ما إذا لم يوف هذا الأخير بالتزاماته المتمثلة في سداد القرض، وتكون على أنواع: (ناصر، 2012، الصفحات 111-112)

- الضمان الشخصي؛ يعرف الضمان الشخصي عادة بأنه التزام شخص أو أكثر بالوفاء بالتزامات المدين تجاه الدائن (البنك)، أي أنه تعهد يقوم به طرف ثالث غير المدين والدائن، قد يكون هذا الطرف شخصاً أو مجموعة أشخاص، طبيعياً كان أم معنوياً، بأن يقوم بأداء التزامات المدين تجاه الدائن في حالة عجز الأول عن الوفاء بدينه في تاريخ الاستحقاق والضمان الشخصي يرتبط بالصفة الشخصية للضامن كالسمعة الحسنة والملاءة في التسديد. إلا أن الضمان الشخصي يبدأ أو يتعلق بشخصية العميل أولاً وسمعته ومركزه المالي (إذا كان البنك على معرفة جيدة به، أو على شخص آخر يضمن المدين في حالة عدم السداد وهو ما يعرف بالكفالة، وقد لا يقتنع البنك بضمان هذا الكفيل فيطالبه بالتوقيع على ورقة تجارية وهو ما يسمى بالضمان الاحتياطي؛
 - الضمان الحقيقي؛ حيث تقدم أشياء عينية كرهن وليس على سبيل تحويل ملكيتها للبنك، وتكون إما:
- ✓ رهن حيازي: كالألات والمعدات والأثاث والبضائع؛
- ✓ رهن عقاري: ويتمثل في قطعة أرض أو مبنى، ويجب أن يكون العقار صالحاً للتعامل به وقابلاً للبيع في المزاد العلني، وتكون قيمته أكبر عادة من قيمة القرض.

- ضمانات أخرى مثل تحرير كمبيالات من طرف العميل الدائن، أو يرهن له أوراق مالية قابلة للتداول في البورصة، وتتمتع الأوراق المالية الحكومية بقيمة افتراضية أكبر عادة، وقد يشترط البنك ضمانات أخرى كعدم هبوط العميل عن مستوى معين أو عدم حصول المؤسسة أو العميل على قروض أخرى إلا بموافقة البنك.. إلى غير ذلك من الضمانات.
- التأمين على القرض: حيث يقوم البنك بتأمين القرض لدى مؤسسة التأمين ضد خطر عدم التسديد، وهذا في حالة ما إذا كان ذلك لأسباب خارجة عن نطاق العميل، وأهمها وفاة هذا الأخير أو توقفه عن العمل اضطرارياً

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

بسبب حل الشركة التي يعمل أو إفلاسها أو خوصصتها ... إلخ. إذ يقوم البنك بدفع التأمين إلى شركة التأمين، مقابل التزام هذه الأخيرة بدفع ما بقي من أقساط.

يعتبر الائتمان المصرفي من أهم وسائل تمويل الاقتصاد، فهو يلعب دوراً مهماً في تنمية النشاط الاقتصادي. المؤسسة منذ تشييدها وأثناء دورتها الاستغلالية مهما كان حجمها وقدرتها المالية قد تقع في مشاكل السيولة واختلال خزيتها بسبب التغيرات الظرفية الطارئة والقيام باستثمارات مادية، وشراء الموارد الأولية، وتوفير مكافآت للقوى العاملة. في وقت لاحق فقط، في نهاية الإنتاج والتسويق، سيتم تحصيل الإيرادات بعد إجراء المبيعات. لذلك، هناك فارق زمني بين المدفوعات والإيصالات فيما يتعلق بكل من الاستثمارات والعمليات في الغالب تكون هذه الأخيرة غير مجهزة بما فيه الكفاية بأمواله الخاصة لتلبية احتياجاتها التمويلية بشكل مستمر وعليه ولتغطية العجز الذي يظهر في التمويل الداخلي تضطر إلى إيجاد البديل الذي يتمثل في التمويل الخارجي (السوق المالي والبنوك). هذا صحيح أكثر في اقتصاد الديون لأن البنك كمصدر للتمويل يحتل دائماً (ولا يزال يحتل) مكاناً أساسياً في تمويل المؤسسات من المهم التمييز بين الاحتياجات المتعلقة بنشاط المؤسسة، سواء تعلق الأمر بدورة التشغيل أو/ و تلك المتعلقة بالدورة الاستثمارية:

احتياجات دورة التشغيل؛ تتمثل الوظيفة الأساسية للشركة (مؤسسة كبيرة أو مؤسسة صغيرة ومتوسطة الحجم) في إنتاج و/أو توزيع السلع و/أو الخدمات من أجل تحقيق الأرباح وبالتالي ضمان تطورها واستدامتها. قد تجد أي مؤسسة، بغض النظر عن كفاءتها أو هيكلها المالي، نفسها في مواجهة مشكلة تدفق نقدي بطريقة دورية أو هيكلية. يمكن أن تنشأ هذه المشكلة لأنه، على المدى القصير، يجب على المؤسسة أن تسعى بشكل دائم إلى تمويل أصولها الحالية (المخزون، القروض الممنوحة للعملاء، الذمم المدينة المتنوعة). في هذا الصدد، تلجأ المؤسسة إلى الاعتمادات المسماة "ائتمانات التشغيل" التي تسمح بالتوازن المالي خلال فترة زمنية قصيرة. تمول هذه الاعتمادات التشغيلية بشكل عام الأصول الحالية للميزانية العمومية. عندما لا يتم تمويل هذا الأخير بالكامل من خلال شروط الدفع التي تحصل عليها المؤسسة من مورديها ومستحققاتها المتنوعة وعندما لا يتم تغطية هذا النقص من قبل رأس المال العامل.

وبالتالي، يمكننا تلخيص احتياجات التمويل المتعلقة بالتشغيل على النحو التالي: (Rousselot & Verdié, 1999, pp. 11-12)

- المخزون؛ لضمان عملها الطبيعي، يجب أن يكون لدى أي مؤسسة مخزون لتلبية طلب العميل (مخزون المنتجات النهائية) أو لأغراض الإنتاج (المواد الخام). لكن امتلاك الأسهم ينطوي على تكلفة للمؤسسة، مما يجعل من الضروري إدارة هذه المخزونات بكفاءة وعقلانية من أجل الحد من التكاليف وبالتالي تقليل احتياجات التمويل؛
- المتطلبات النقدية؛ يجب أن تتحمل المؤسسة نفقات كبيرة مثل: الرواتب، وصيانة المعدات، والضرائب والرسوم، وتكاليف الإدارة المتنوعة، وما إلى ذلك. قد يؤدي دفع هذه الرسوم إلى تعطيل السير العادي لنشاط المؤسسة. بدون موارد مالية، لا تنتج المؤسسة ولا تباع وبالتالي لا تستطيع البقاء على قيد الحياة فقط إذا نجحت في تعبئة الموارد اللازمة للحفاظ على دورة التشغيل وتمويل استثماراتها.

احتياجات الاستثمار؛ احتياجات الاستثمار هي احتياجات دائمة تنشأ عن قرار إداري يتخذه مدير الأعمال (أو الإدارة) والتي تولد غالباً ربحية تنافسية مؤجلة بمرور الوقت. من المرجح أن تولد احتياجات استثمارية، والتي من

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

الضروري تغطيتها للحفاظ على القدرة التنافسية للمؤسسة وحتى لضمان استدامتها. يمكن للمؤسسة الانخراط في أربعة أنواع من الإجراءات التي تؤدي إلى الاستثمارات: (Ginglinger, 1991, p. 45)

- الحفاظ على القدرات الإنتاجية الحالية من خلال تنفيذ استثمارات بديلة (استبدال المعدات القديمة أو المستهلكة أو البالية أو المتقادمة بمعدات جديدة). هذه الاستثمارات شائعة جداً؛
- تحسين الإنتاجية والدفع نحو التحديث والابتكار، ما يسمى بالتوسع أو استثمارات القدرة. والغرض منها هو زيادة القدرة الإنتاجية أو التسويقية للمنتجات الحالية وبيع منتجات جديدة (تركيب سعة جديدة أو إضافية)؛
- ترشيد الإنتاج: وهي استثمارات ترشيدية أو إنتاجية تهدف إلى خفض تكاليف التصنيع؛
- تجميع رأس المال البشري: وهي استثمارات بشرية واجتماعية مثل نفقات التدريب ونفقات تحسين ظروف العمل

الفرع الثاني: أسس أخرى للعلاقة بنك-مؤسسة

إضافة إلى الائتمان كأساس أولي ورئيسي لقيام العلاقة بنك-مؤسسة نلخص جملة من الأسس الأخرى التي قد تشكل سبباً رئيسياً لقيام العلاقة بين البنك والمؤسسة من وجهة الطرفين نلخصها في الجدول التالي:

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

الجدول رقم 1- 1: أسس قيام العلاقة بنك-مؤسسة

أساس قيام العلاقة من منظور المؤسسة	أساس قيام العلاقة من منظور البنك
التخفيف من دوافع عدم تناسق المعلومات. يمثل عدم تناسق المعلومات تحديًا مهمًا لحيازة المؤسسات للأموال المطلوبة في الوقت المناسب، ولا سيما بالنسبة للمؤسسات المنشأة حديثًا والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم. والدليل الملموس على الظروف المالية والتشغيلية مثل البيانات المالية ليس كاملاً تمامًا. ومع ذلك، فإن المؤسسات التي لديها علاقة بين البنك والمؤسسة لديها الفرصة للحصول على قروض العلاقة من خلال التخفيف من عدم تناسق المعلومات هذا.	دافع الحصول على المعلومة: الطلب على القروض للمؤسسات دائمًا ما يكون متبوعًا بمجموعة من المعلومات تتعلق بالظروف المالية والتشغيلية والائتمانية وغيرها من المعلومات - تشمل أيضًا المعلومات الداخلية غير القابلة للتحديد، والتي تؤثر أيضًا على البحث والحكم على الائتمان التجاري مثل الحكومة والإدارة-، لحماية أصول البنك وعدم تعرضه للخسائر بسبب فشل المؤسسات في سداد قيمة القرض في الوقت المحدد. وعليه عندما يقيم البنك علاقة مع مؤسسة، يمكن للبنك الحصول على معلومات داخلية معينة لتجنب إقراض الأموال للعملاء الذين يعانون من ضعف الائتمان أو مخاطر السداد العالية.
التعويض عن دافع تأثير الاقتصاد الكلي. عندما يكون الاقتصاد الكلي بطيئًا، فإن السوق المالي بأكمله سيواجه نقصًا في الأموال. وفي هذا الوقت، ستخفّض إلى حد كبير إمكانية أو كمية الحصول على الأموال من القنوات الأخرى. يمكن لقرض العلاقة الذي تجلبه العلاقة بين البنوك والمؤسسات التخفيف من الوضع الاقتصادي العام إلى حد ما، فالأموال شحيحة.	الدافع لأمن الأعمال: توفر العلاقات بين البنوك والمؤسسات قناة لضمانات الأعمال، المؤسسات التي تقيم اتصالات مع البنوك أكثر استعدادًا لاختيار القروض المصرفية كقنوات تمويل خاصة بها لأنها يمكن أن تحصل على جزء من المعاملة التفضيلية، وتحقق أخيرًا ضمان أعمال البنك.
الدافع لراحة الحصول على الأموال. أظهرت الدراسات التجريبية أن إنشاء علاقة بين البنك والمؤسسة يمكن أن يوفر في نهاية المطاف الراحة للمؤسسات للحصول على الأموال اللازمة في الوقت المناسب عن طريق خفض التكاليف، وتبسيط شروط الوصول، وتعدد شروط القرض.	مرونة تكلفة القرض. عندما تقدم البنوك قروضاً للمؤسسات، عادة ما تكون هناك تكلفة معينة. على سبيل المثال، عندما يكون السوق بطيئًا، قد لا يكون من المناسب توفير الأموال للمؤسسات. ومع ذلك، نظرًا لوجود علاقة بين البنك والمؤسسة، فإن التعاون بين اثنان هي علاقة طويلة الأجل. يمكن للبنوك تقديم القروض بناءً على هذه العلاقة، ويمكن استرداد التكلفة المدفوعة للقرض في هذا الوقت في التعاون طويل الأجل، أي متوسط التكلفة على المدى الطويل، وبالتالي فإن التكلفة تتمتع بمرونة معينة.
الدافع لتحسين صورتهم الائتمانية. عندما تكون هناك علاقة بين البنك والمؤسسة، يمكن للعالم الخارجي تحديد معلومات مثل "الائتمان الجيد والمخاطر المالية المنخفضة" للمؤسسة. وينشر مثل هذه المعلومات، يكون من المفيد للمؤسسة زيادة الأموال المطلوبة من القنوات الأخرى و تعزيز التنمية الشاملة للمؤسسة. وفي الوقت نفسه، فإن إقامة علاقة مستقرة بين البنك والمؤسسة يمنع انتشار المعلومات داخل المؤسسة، ويوفر ميزة زمنية للتمويل، وفي نهاية المطاف يحسن القدرة التنافسية للمؤسسة.	دافع عقلانية العقد. تستخدم العقود كقيود لحماية أمن أموال البنك. عندما لا يكون هناك اتصال بين المؤسسة والبنك، تكون صياغة العقد منمقة نسبيًا. عندما تكون هناك علاقة مستقرة نسبيًا بين الاثنين، يمكن للبنك أن يقرر تفاصيل العقد التالي وفقًا لمستوى السداد لمشاريع قروض المؤسسة السابقة وإنجاز مشاريع استثمارية سابقة. بالإضافة إلى ذلك، عند وجود علاقة بين البنك والمؤسسة، يتحمل البنك فعليًا المسؤولية طويلة الأجل، عندما يكون لدى المؤسسة خطة استثمار غير معقولة، يمكن للبنك تقييد المؤسسة من منظور العقد من خلال التفاوض.

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على تلخيص الدراسات السابقة

المطلب الثاني: مقاييس ومحددات العلاقة الائتمانية

في هذا الجزء سوف نقدم، بشكل منفصل، مقاييس القوة وكذلك محددات الحفاظ على العلاقة الائتمانية.

الفرع الأول: المحددات العلائقية للعلاقة بين البنك والمؤسسة

تنخر أدبيات تسويق العلاقات بالعوامل التي تعزز العلاقات بين المؤسسات والبنوك، ويمكن اعتبار ثلاثة محددات شائعة في أدبيات تسويق العلاقات: الثقة والالتزام والعلاقات الشخصية والرضا عن التجارب السابقة.

1. الثقة والالتزام:

الثقة قائمة عندما يثق أحد الأطراف في مصداقية شريك التبادل ونزاهته. (Robert, Morgan and Shelby, &

Hunt, 1994, p. 23) "تعرف الثقة على أنها استعداد للاعتماد على شريك تبادل يثق فيه المرء". (Moorman,

Zaltman, & Rohit, Factors Affecting Trust in Market Research Relationships, 1993, p. 82)

كلا التعريفين يبرزان مدى أهمية عامل الثقة. يركز أندرسون وناروس (1990) على النتائج المتصورة للثقة عند تعريفها على أنها "اعتقاد المؤسسة بأن مؤسسة أخرى ستؤدي الإجراءات التي ستؤدي إلى نتائج إيجابية للمؤسسة بالإضافة إلى عدم اتخاذ إجراءات غير متوقعة تؤدي إلى ذلك في النتائج السلبية". (Anderson & Narus, 1990, p. 45)

بينما يركز كل من مورمان، وديشباندي، وزالتمان (1992) على النية السلوكية المتمثلة في "الرغبة". وهم يجادلون بأن هذه النية السلوكية هي جانب حاسم من مفهوم الثقة لأنه "إذا اعتقد المرء أن الشريك جدير بالثقة دون أن

يكون مستعداً للاعتماد على ذلك الشريك، فإن الثقة تكون محدودة". (Moorman, Zaltman, & Deshpande, Relationships between Providers and Users of Market Research: The Dynamics of Trust within and between Organizations, 1992, p. 315) في هذا السياق يجادل كل من روبرت ومورجان وشيلي وهانت (1994)

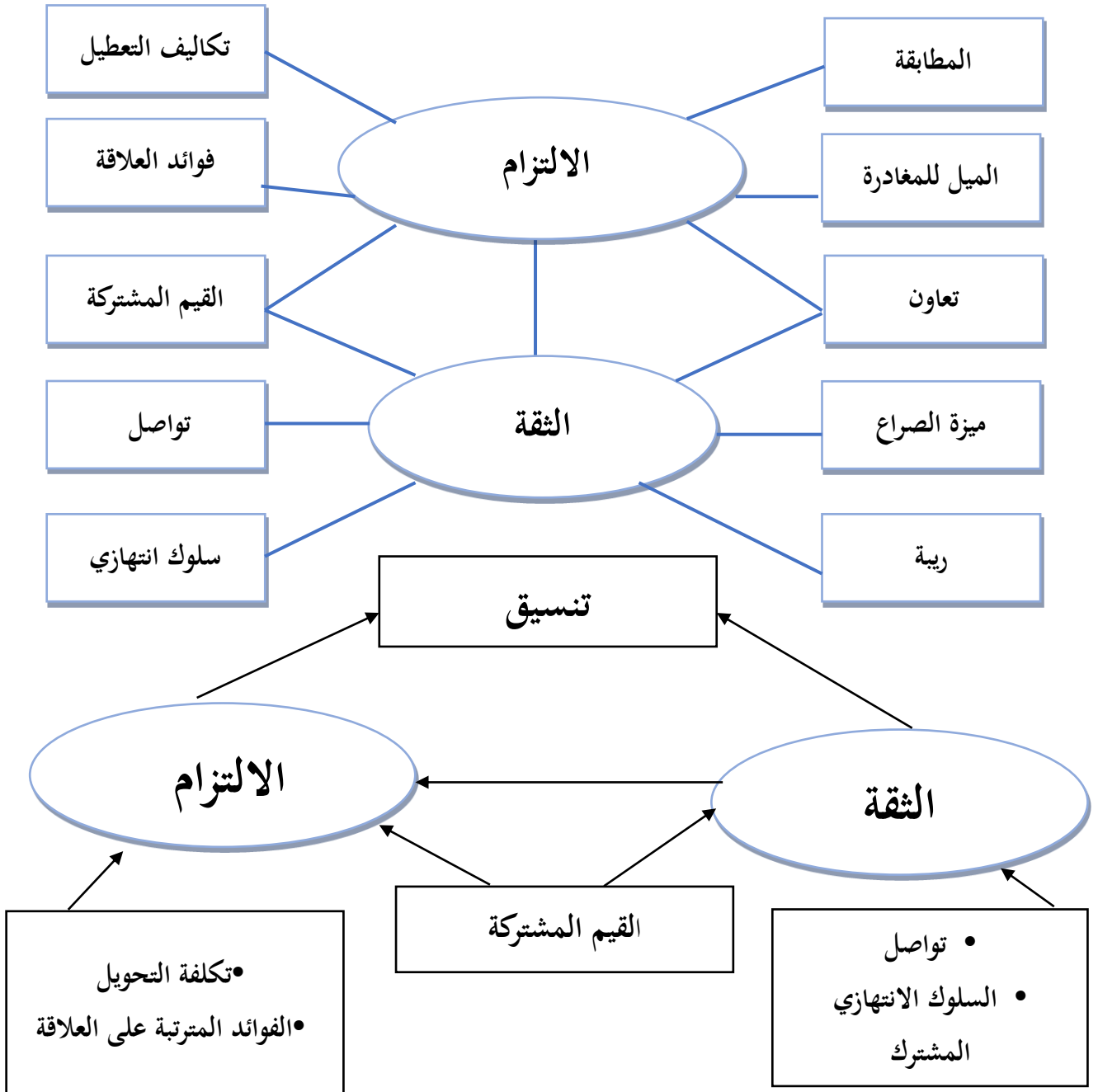
بأن "الرغبة في التصرف متضمنة في تصور الثقة، وبالتالي، لا يمكن للمرء أن يصف شريكاً تجارياً بأنه "جدير بالثقة" إذا لم يكن مستعداً لاتخاذ إجراءات قد تنطوي على مخاطر بخلاف ذلك. وببساطة أكثر، فإن الثقة الحقيقية في قدرة الشريك على الاعتماد على آخر ستعني ضمناً النية السلوكية للاعتماد". (Robert, Morgan and Shelby, & Hunt, 1994, p. 23)

في حين وجد كل من بيرى وباراسورامان (1991) أن "العلاقات بين العميل والمؤسسة تتطلب الثقة". (Berry

& Parasuraman, 1991, p. 144) أين يؤكدون " أن تسويق الخدمات الفعال يعتمد على إدارة الثقة لأن العميل عادة

يجب أن يشتري خدمة قبل تجربتها". (Berry & Parasuraman, 1991, p. 107)

الشكل رقم 1-1: نموذج الالتزام-الثقة لمورغان وهانت (1994)



(Robert, Morgan and Shelby, & Hunt, 1994, p. 22)

من جانبهم، اظهر كل من مورغان وهانت (1994) أن نجاح النهج العلائقي لا يمكن تلخيصه إلا على مستوى عاملين رئيسيين (انظر الشكل رقم 1-1) وهما:

- الثقة: والتي يتم تقديمها كمفهوم متعدد الأبعاد مكوناتها الرئيسية هي: النزاهة والمصدقية والإحسان؛
- الالتزام: يعرف بأنه إرادة الطرفين المشتركين في التبادل لإقامة علاقة طويلة الأمد من خلال الاستثمار في الموارد والجهود.

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

الثقة والالتزام كمتغيرات وسيطة مسبقة بخمسة مكونات (كسر التكاليف، فوائد العلاقة، القيم المشتركة، التواصل والانتهازية) التي تؤدي عواقبها إلى خمسة مكونات (التوافق، نقطة انطلاق الميل، التعاون، وظيفة الصراع وعدم اليقين).

بالنسبة إلى مورغان وهانت (1994)، فإن الثقة والالتزام لهما قيم مشتركة معينة، ومع ذلك، فإن متغير الثقة هو الذي يؤدي إلى الالتزام. بشكل عام، فإن نتيجة ارتباط هذين المتغيرين تخلق متغيراً جديداً وهو التنسيق، وهو أمر ضروري لنجاح النهج العلائقي.

2. العلاقات الشخصية:

العلاقات الشخصية تلعب العلاقات الشخصية دوراً رئيسياً في تطوير المعاملات الاقتصادية. بهذا المعنى، لم يعد صنع القرار نتيجة الحساب العقلاني فحسب، بل أصبح "جزءاً لا يتجزأ" في سياق اجتماعي. في الواقع، ترتبط العديد من المؤسسات من خلال الإدارة المشتركة بطريقة تجعل العلاقات بين مديري المؤسسات عديدة ووثيقة. لا يمكن للعلاقة بين البنك والمؤسسة أن تنقص من القاعدة، لأن البنك يتمتع عموماً بوضع اجتماعي متميز. لا يمكن للبنك، بالنظر إلى الحصة المالية التي يمثلها للمؤسسة، أن يكون محاوراً مالياً فحسب، بل أيضاً صديقاً يشارك في نفس الأنشطة غير المهنية وينتمي إلى نفس المجتمع. هذا التقارب العلائقي يخلق علاقة ثقة تسمح للعميل بالاعتماد على دعم مصرفيه في حالة وجود صعوبة. من المرجح أن تؤدي الروابط العاطفية التي أقيمت بين الممثلين إلى إضعاف السلوك الانتهازي (Heide & George, 1990)

ومع ذلك، يعتقد أن هذا النوع من الارتباط يصعب تنفيذه في الهياكل الكبيرة بسبب تجميع مراكز صنع القرار، وفي حالة العلاقات المصرفية، تضاعف عدد شركاء الأعمال. ومع ذلك، يمكن أن يؤدي عدم تناسق المعلومات وحتى الضغط التنافسي الأكبر إلى زيادة رغبة المؤسسات في الحفاظ على علاقات جيدة مع شركائها. بشكل عام، يطلب من الممثلين المشاركين في العلاقة أن يفركوا أكتافهم بانتظام، وأحياناً يعملون معاً، ويمكن إقامة المزيد من العلاقات الشخصية. في هذا السياق، يمكن أن يؤدي تبادل المعلومات إلى إقامة علاقات عفوية تخرج عن سيطرة التسلسل الهرمي (Nicholson, Compeau, & Sethi, 2001)

العلاقات الشخصية لها أهمية خاصة في أنشطة الخدمة. في الواقع، يعد الاتصال بالعمل أمراً مهماً، بل إنه ضروري لتنفيذ خدمة شخصية ومرضية وفعالة. وبالمثل، وبالنظر إلى الطبيعة غير الملموسة للخدمات، فإن العلاقات على المستوى الفردي تسهل تقدير وتقييم الخدمة المقدمة، وبالتالي تطوير علاقات طويلة الأمد بين المتعاقدين.

3. الرضا عن التجارب السابقة:

يشير كروسبي وآخرون (1990) إلى أن الرضا متغير محدد بنفس طريقة الثقة في تطوير علاقة طويلة الأجل بين البنك والمؤسسة (Crosby, Kenneth, Evans, & Cowles, 1990) بينما أوليفر (1993) يرى الرضا على أنه تقييم لاحق لعملية شراء قام بها المستهلك. يعتمد هذا التقييم عادة على عدة معايير مهمة للمستهلك. إنه شعور أو حالة من اللذة والرضا. (Oliver, 1993) أنشأ العديد من المؤلفين صلة مباشرة بين الرضا والاستمرارية والاستقرار في العلاقات بين المؤسسات. احتفظ مؤلفون آخرون بالرضا كوسيلة لتقييم العلاقة. بينما كان الآخرون مهتمين إما بنتائج الرضا، مثل الولاء (Bergeron, Ricard, & Perrien, 2003)، أو في الصلة بين الرضا وبعض مؤشرات أداء المؤسسة مثل تحسين المبيعات (Anderson & Narus, 1990) في القطاع المصرفي، يلعب الرضا دوراً حاسماً في تطوير العلاقات طويلة الأمد. في الواقع، إذا كانت المؤسسة راضية عن عرض البنك الذي تتعامل معه وخبرته، فقد يؤدي ذلك إلى زيادة ثقتها وبالتالي رغبتها في الحفاظ على علاقتها المصرفية وإدامتها. (Robert, Morgan and Shelby, & Hunt, 1994) يمكن أن يكون الولاء بعد ذلك مؤشراً على الرضا.

الفرع الثاني: مقاييس قوة العلاقة

من خلال تلخيص الأدبيات الموجودة، تستند معظم المؤلفات إلى وجهات نظر متعددة، تجمع بين العديد من مؤشرات القياس لتمثيل العلاقة بين البنوك والمؤسسات. وفي هذا الجزء سيتم عرض أهمها وأكثرها استخداماً:

1. مدة العلاقة (طول العلاقة):

من بين المؤشرات المختلفة المعتمد عليها، فإن طول العلاقة بين البنك والمؤسسة، أي المدة، هي أهم مؤشر معتمد عليه بكثرة. بشكل عام، كلما طالت العلاقة بين البنك والمؤسسة، زاد حصول البنك على المعلومات غير العامة للمؤسسة (المعلومات اللينة) (Petersen & Rajan, 1994)، ويمكن للمؤسسة المقترضة أيضاً الاعتماد على أدائها المتميز للحصول على شروط قرض أكثر ملاءمة. أين ستخفف أسعار الفائدة على خطوط الائتمان حسب (Allen & Gregory F, 1995)، وستكون البنوك أقل تنظيمياً حسب (Blackwell, 1997) ومع ذلك، في البحث التجريبي، الاستنتاجات بشأن هذه المسألة ليست موحدة.

قام بيترسن وراجان (1994) باختبار وتحليل البيانات التي تم جمعها في مسح للمؤسسات الصغيرة بواسطة إدارة الأعمال الصغيرة. من الولايات المتحدة باستخدام السنة التي أقامت فيها المؤسسة علاقة مع البنك كنقطة انطلاق لمدة العلاقة بين البنك والمؤسسة، ووجدت أن المدة زادت فقط من توافر القروض للمؤسسة وليس لها تأثير على معدلات الفائدة على القروض -لا يوجد تأثير إيجابي- يعتقد بيرجر ويودل (1995) أن المعلومات التي تم الحصول عليها من العلاقة طويلة الأجل للعلاقة بين البنك والمؤسسة ذات قيمة لأنها ستسمح للمؤسسات بالحصول على معدلات فائدة أقل على القروض ومتطلبات ضمان، واستخدموا حد الائتمان كمؤشر لأول مرة. كما توصل بلاكويل ووينترز (1997) إلى نتيجة مماثلة باستخدام بيانات أمريكية، و يختلف الوضع تماماً في أوروبا.

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

على عكس الاستنتاجات المذكورة أعلاه، حقق ديجريس وكايسيل (2000) في الإقراض عبر العلاقة باستخدام معلومات العقد التفصيلية من ما يقرب من 18000 قرض مصرفي لمؤسسات بلجيكية صغيرة تعمل في إطار النظام المصرفي الأوروبي القاري (Degryse & Cayseele, 2000) ووجد أنه، على عكس النظرية العامة، تدهورت شروط العقد مع استمرار العلاقة. فمن ناحية، يزيد معدل القرض مع مدة العلاقة بين البنك والمؤسسة. من ناحية أخرى، فإن نطاق العلاقة، الذي يعرف على أنه شراء منتجات أخرى حساسة للمعلومات من أحد البنوك، يقلل من سعر الفائدة على القرض بشكل كبير. وبالتالي، فإن مدة العلاقة ونطاقها لهما تأثيرات معاكسة على معدلات القروض، حيث تكون الأخيرة أكثر أهمية. أين وجد أيضا أن متطلبات الضمان تتناقص في مدة العلاقة وتزداد في نطاقها. يتوافق هذا مع اكتشاف اونجينا وسميث (1998) أن العلاقات طويلة الأجل بين البنوك والمؤسسات من المرجح أن تنتهي أكثر من العلاقات قصيرة الأجل (Ongena & Smith, 1998).

في نفس السياق، استخدم كول (1998) بيانات من مجلس الاحتياطي الفيدرالي (NSSBF, 1993) (Cole, The importance of relationships to the availability of credit, 1998) أين أشار بحث كول (1998) إلى أنه عندما تتجاوز مدة العلاقة بين البنك والمؤسسة نطاقاً معيناً، على سبيل المثال، أكثر من عام، فإن مدة العلاقة بين البنك والمؤسسة لن تزيد من كفاءة التمويل للممول. تظهر الاستنتاجات أن الوسطاء الماليين مثل البنوك يبدو أنهم قادرون على إنتاج معلومات خاصة مفيدة بسرعة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحيث تمل القيمة الهامشية للمعلومات إلى الصفر بمرور الوقت. كما تم العثور على حالة مماثلة خلال البحث الميداني لهذه الدراسة. على سبيل المثال، مؤسسات التمويل الأصغر الشائعة في السوق المالي الخاص، ومجموعات عملائها الرئيسية هي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم والأسر الصناعية والتجارية الفردية. بالإضافة إلى قلة القروض التي تصدرها شركات التمويل الأصغر والعملاء المتناثرين وشروط التمويل القصيرة بشكل عام، فإن إحدى السمات المهمة للغاية هي أن سرعة إقراض القروض سريعة جداً. حتى عند التعامل مع أعمال التمويل الأصغر غير المضمونة، يمكن للمؤسسات التمويل الأصغر عمومًا تقديم قروض في غضون أسبوع واحد، ويمكن للمؤسسات الأسرع تقصير الأيام. يؤكد هذا جزئياً تكهنات كول (1998) بأن المؤسسات المالية يمكنها بسرعة إنتاج معلومات خاصة عن الممولين.

2. عدد العلاقات بنك-مؤسسة

أحد المؤشرات الأخرى والتي يشيع استخدامها من قبل الباحثين لقياس العلاقات المصرفية هو عدد العلاقات بين البنك والمؤسسة. وهو مؤشر مهم آخر في البحث التجريبي حول التمويل العلائقي، يتم قياسه من خلال عدد البنوك الذين تربطهم علاقات مالية مع المؤسسات. التخمين هو أن إنشاء العلاقات بين المؤسسات والبنوك المتعددة يمكن أن يتجنب بشكل فعال قيود الميزانية ومشاكل الانغلاق التي تسببها العلاقات، ويضعف القدرة التفاوضية العالية لبنك واحد بسبب معلومات الملكية، ويقلل من قوة احتكار بنك واحد. لكن الأبحاث التجريبية تظهر أن هذا لم يتحقق بالضرورة. حيث أجريت دراسات مكثفة حول ما إذا كان يجب على المؤسسات تطوير علاقات متعددة مع البنوك أو تطوير علاقات مع بنك واحد. حيث خلصت الدراسات إلى أنه يجب على المؤسسة الاقتراض من بنك واحد فقط، لأن الاقتراض من عدة بنوك يعني تكرار إنتاج المعلومات أو زيادة تكاليف العقد، ولا يمكن ضمان سرية المعلومات، حيث من المعتقد بشكل عام إذا أقامت المؤسسات علاقات مع المزيد من البنوك، فهذا يعني أن العلاقة بين البنك والمشروع ضعيفة نسبيًا، والعكس صحيح.

وجد بيترسن وراجان (1994) أن الزيادة في عدد العلاقات بين البنوك والمشاريع ستجعل المؤسسات تواجه شروط قروض أكثر صرامة، لأن هذه المؤسسات أكثر عرضة للتخلف عن السداد. (Petersen & Rajan, 1994) أجرى هارhoff وكولتينج (1998) بحثًا عن المؤسسات الألمانية ويعتقد أن تركيز القروض الأعلى (أي أن المؤسسات لديها قروض مع عدد أقل من البنوك) يمكن أن يقلل بشكل كبير من متطلبات الضمانات، أي تقليل تكاليف التمويل. (Harhoff & Körting, 1998)

وجد بريفورت وحنان (2006) أنه إذا اقترضت مؤسسة من عدة بنوك في نفس الوقت واتصلت بعدة بنوك، فإن الأموال التي تتلقاها من كل بنك تكون أقل من المؤسسات الأخرى التي تتصل فقط ببنك معين خلال نفس الفترة التي حصلت فيها على الأموال. (Brevoort & Hannan, 2006)

يشير ثاكور (1996) إلى أنه كلما زاد عدد البنوك المرتبطة بإحدى المؤسسات، انخفضت قيمة المعلومات التي تحتفظ بها، مما سيزيد أيضًا من الفائدة على قروض المؤسسات. (Thakor, 1996) في دراسة أكثر تقدمًا أنشأ ثاكور (2006) نموذجًا لدراسة تأثير العلاقات متعددة البنوك والمؤسسات على تمويل المؤسسات عن طريق المحاكاة. أظهرت الدراسات أنه إذا أقامت مؤسسة علاقات ائتمانية مع عدة بنوك في نفس الوقت، فلن يهتم كل بنك بجمع وتحليل معلومات المؤسسة، ولا ينوي التعاون مع المؤسسة لفترة طويلة إلى حد ما، يمكن ضمان توافر الأموال، لأن هناك مقرضًا واحدًا فقط، مما يزيد من مخاطر الضمان المالي للمقرض، ويشكل رسالة سلبية للصورة الخارجية للمؤسسة، ولكن من ناحية أخرى، سيقبل الناس القرض من شروط القروض للمؤسسات.

ومع ذلك، ترجع بعض الدراسات أن السبب الرئيسي وراء احتفاظ المؤسسة بعلاقات مصرفية متعددة هو أن الاحتياجات التمويلية للمؤسسة لا يمكن دعمها بشكل فعال من قبل بنك واحد، وتطوير علاقة متعددة البنوك يمكن أن يكون فعالاً لحل مثل هذه المشاكل. يرى بوت (2000) أنه عندما تفقد إحدى المؤسسات علاقة مصرفية قيمة لسبب خارجي، فإن العلاقات متعددة البنوك تجعل هذه المخاطرة أقل تكلفة.

3. عمق العلاقة بين البنك والمؤسسة

يشير عمق العلاقة بين البنك والمؤسسة إلى نطاق الأعمال للعلاقة المالية بين البنك والمؤسسة. بشكل عام، لا يمكن للبنوك إصدار قروض للشركات المقترضة فحسب، بل يمكنها أيضًا تقديم خدمات مثل الودائع والاستثمار والدفع والتسوية ومعاملات الصرف الأجنبي. من خلال هذه الخدمات ذات القيمة المضافة، لا يمكن للبنوك فقط تحسين معدلات الاستخدام وخفض تكاليف الخدمة، ولكن أيضًا فهم المؤسسات من زوايا متعددة والمساعدة في اتخاذ قرارات قروض أكثر علمية ومعقولة. وجد بيترسن وراجان (1994) أن تعميق العلاقة بين البنك والمؤسسة يمكن أن يزيد من حد الائتمان للمؤسسات، لكنه لم يجد علاقته بتكاليف التمويل. وجد ديجريس وكايسيل (2000) أن شراء المؤسسات للخدمات الحساسة للمعلومات يمكن أن يخفض معدلات الفائدة على القروض. نظرًا لصعوبة جمع البيانات وتخزينها لهذا المؤشر، هناك عدد قليل من الأدبيات البحثية التجريبية ذات الصلة. ومع ذلك، من نتائج البحث القليلة، يمكن ملاحظة أن هناك علاقة إيجابية بين تكاليف تمويل المؤسسات وعمق العلاقة بين البنك والمؤسسة.

4. تواتر العلاقات بين البنوك والمؤسسات

يشير تكرار الاتصال إلى عدد التفاعلات بين المؤسسات والبنوك خلال فترة زمنية معينة. ومن المعتقد عمومًا أنه كلما زاد تواتر الاتصال بين المؤسسات والبنوك، زادت قوة العلاقة بين البنك والمؤسسة، والعكس صحيح.

5. البيئة المالية

بالإضافة إلى المؤشرات المذكورة أعلاه، تشير بعض الأدبيات إلى أن عوامل مثل الاقتصاد الكلي والنظام القانوني والمتطلبات التنظيمية ستؤثر على قيمة المعلومات التي يتم الحصول عليها بناءً على العلاقات بين البنك والمؤسسة، مما يؤثر على تمويل المؤسسات (Berger & Udell, 2006). سيكون للثقافة والاقتصاد والسياسة والقانون نتائج مختلفة على المعلومات اللينة، مما يؤثر على حد سواء على القدرة على الإقراض العلائقي (Berger & Udell, 2006).

المطلب الثالث: نماذج ودورة حياة العلاقة الائتمانية بين البنك والمؤسسة

تعتبر العلاقة بين المؤسسة والبنك ضرورية من أجل إجراء التبادل المالي ولها قيمة مختلفة وفقاً للخصائص التي تميز النظام المالي والنظام الاقتصادي.

الفرع الأول: نماذج العلاقة الائتمانية بين البنك والمؤسسة

بالاعتماد على التصنيف الذي اقترحه رالف إلساس (2005) نميز بين نموذجين: النموذج، "القائم على المعاملات"، و"القائم على العلاقات" (Elsas, 2005)

- النموذج الأول، القائم على المعاملات، الغرض منه هو منح القروض على أساس حصري للمعلومات الصلبة، أي المعلومات من النوع الكمي بالنسبة للبنوك، لا يمثل الحصول على معلومات عن المؤسسات الكبيرة مشكلة لأنها البيانات التي يمكن الوصول إليها دائماً من قبل أي شخص مهتم، على سبيل المثال من خلال موقع الشركة على الويب، المملوكة حالياً والمحدثة بصفة دورية، حيث من الممكن العثور على البيانات المالية، والتقارير المحاسبية، والتحليلات خلال العام، وما إلى ذلك.

- النموذج الثاني، العلاقة بين البنك والمؤسسة كعقد ضمني، مدته طويلة، ويهدف إلى جمع المعلومات التي لا تكون كمية فقط (التي يمكن الحصول عليها ببساطة عن طريق تحليل البيانات المالية والوثائق الرسمية الأخرى) ولكن النوعية، ما يسمى "بالمعلومات اللينة". حيث أن استقرار العلاقة واستمرارها بمرور الوقت يخلق رابطاً بين الأطراف والذي من شأنه أن يقلل من غموض المعلومات الذي يميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص، بالإضافة إلى الحصول على مزيد من المعلومات، يحقق المقرض "احتكاراً" مع المؤسسة، كونه مرجعه الرئيسي، إن لم يكن الوحيد.

- فيما يتعلق بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نواجه صعوبة كبيرة في هذا النوع الأول من العلاقات فيما يتعلق باستعادة المعلومات الكمية.

- تكشف مراجعة الأدبيات أن هناك نوعين من الأدبيات يركزان على مفهوم "العلاقات الائتمانية" تيار التسويق (أو الاجتماعي) والتيار الاقتصادي (أو التعاقدية)

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

الجدول رقم 1- 2: المميزات التسويقية والاقتصادية للعلاقات الائتمانية

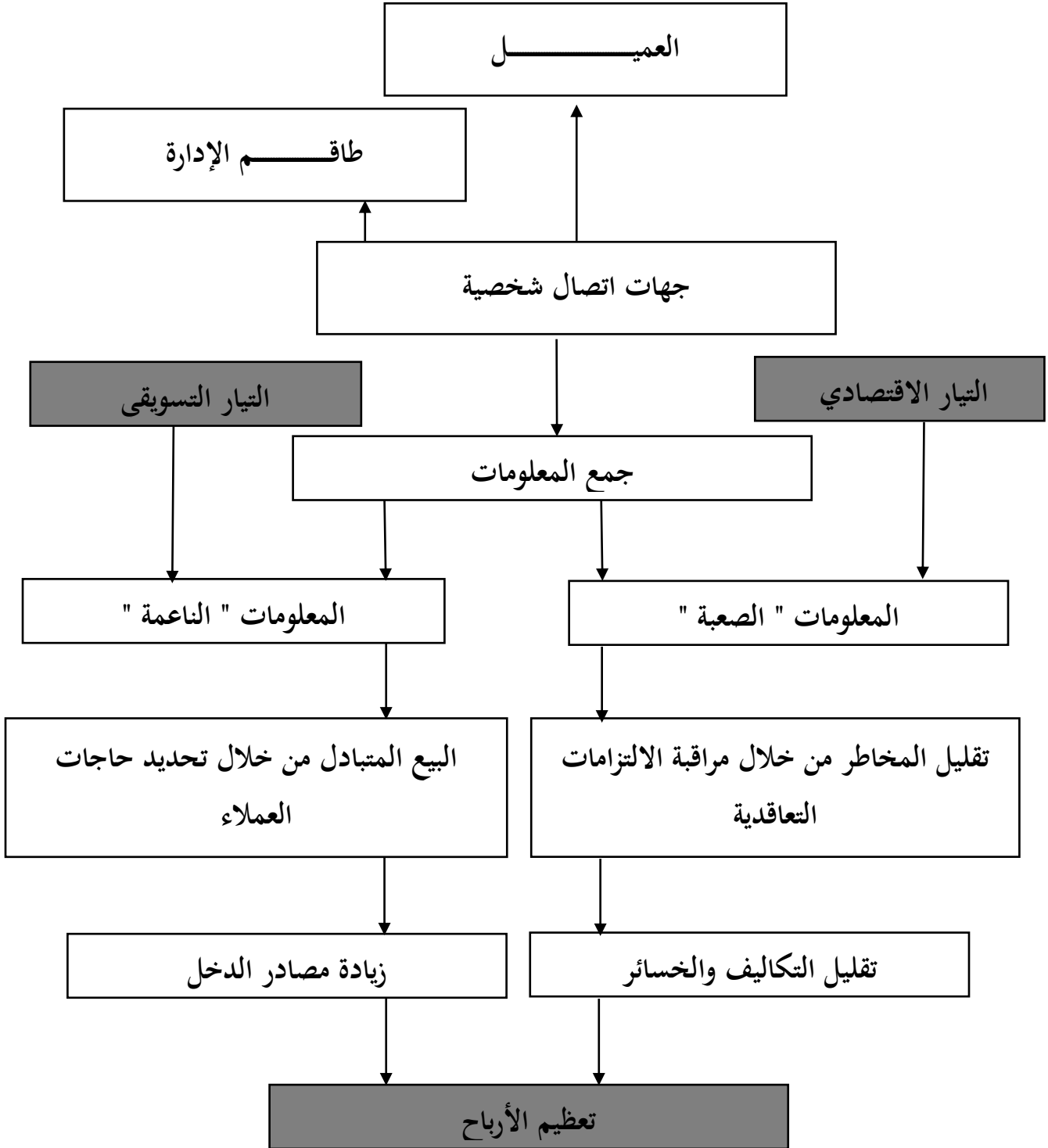
التيار التسويقي	التيار الاقتصادي
التفاعلات الشخصية مع موظفي الاتصال بالبنك محددة على أساس الأبعاد التسويقية (أو الاجتماعية)	التفاعلات الشخصية مع موظفي الاتصال بالبنك محددة على أساس الأبعاد الاقتصادية (أو التعاقدية)
فوائد الثقة	التسعير
فوائد العلاج الخاصة	متطلبات الأمان (الضمان)
المنافع الاجتماعية	الالتزامات التعاقدية الشهرية
فرص البيع المتقاطع	المراقبة لإنفاذ الالتزامات التعاقدية

المصدر: (Coetzee, 2010, p. 127)

يركز التيار الاقتصادي بشكل أكبر على العناصر التعاقدية لعلاقة العميل المصرفي وعلى وجه الخصوص، مفهوم الإقراض عبر العلاقة والتخفيف الناتج عن المخاطر من خلال جمع المعلومات في (في الغالب) سياق الأعمال التجارية الصغيرة وبالتالي، فإن العلاقة ذات طبيعة رسمية أكثر ومن خلال العلاقة التعاقدية، يتم تخفيف المخاطر. لذلك، من منظور نظري، فإن طبيعة البنك كمؤسسة مالية وسيطة تعني ضمناً أن العلاقات تميل نحو أن تكون قائمة على العقود. يركز هذا الدفق من الأدبيات بشكل أكثر على السياسات التعاقدية للبنك وإنفاذ هذه السياسات ويركز على السياسات الداخلية والتشغيلية للبنك لبناء وتعزيز العلاقات بين البنك والعميل وتقليل المخاطر. لذلك، تركز العلاقات الاقتصادية على خفض التكاليف وبالتالي تحسين الأرباح. (Coetzee, 2010, p. 127)

ينسجم التيار الاجتماعي (أو التسويقي) بشكل أكبر مع الأدبيات التسويقية ويركز على كيفية قيام المؤسسات المالية بتسويق منتجاتها وخدماتها والعلاقة اللاحقة من خلال استراتيجيات البيع المتبادل والتسويق التي تجذب العملاء المربحين وترضيهم وتحفظ بهم. هذه العلاقات ليست بالضرورة محددة تعاقدية (على الرغم من وجود التزامات تعاقدية) ويتم إنشاؤها في الغالب على أساس شخصي واجتماعي من خلال موظفي الاتصال بالبنك. تعتبر النوايا السلوكية للعملاء وكيف يكون البنك قادراً على تلبية الاحتياجات المتغيرة لعملائه أمراً أساسياً في هذا الدفق من الأدبيات. تأخذ العلاقة طبيعة ضمنية أكثر من كونها ملزمة تعاقدية.

وحيث يركز التدفق الاقتصادي للأدب على خفض التكاليف، يركز التيار الاجتماعي أو التسويقي على زيادة الإيرادات من خلال تحديد احتياجات العملاء والبيع العابر لتلبية تلك الاحتياجات. (Coetzee, 2010, p. 128)



المصدر: (Coetzee, 2010, p. 129)

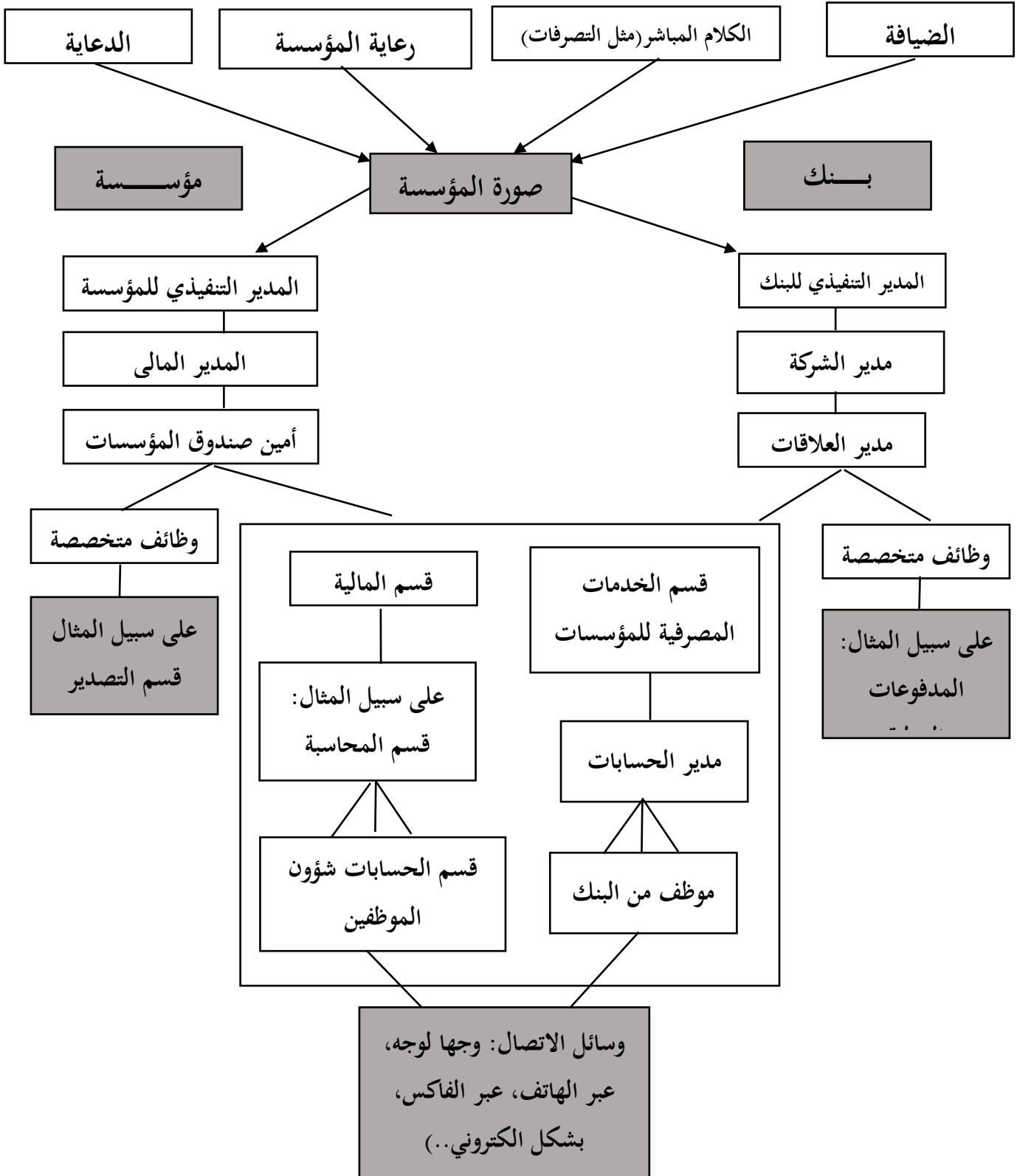
يتم جمع المعلومات من قبل موظفي الاتصال من العميل، والتي يمكن تمييزها على أنها إما معلومات "ناعمة" أو "صلبة". يركز تيار التسويق للأدب بشكل أكبر على الحصول على المعلومات "اللينة" (أي المتعلقة بسلوك العميل وخاصة

النوايا السلوكية للعملاء) والتي تُستخدم كمنصة لتحديد احتياجات العملاء وفي القيام بذلك، يحدد المزيد من فرص البيع العابر.

وبالتالي، فإن النموذج السائد في أدبيات التسويق فيما يتعلق بالعلاقات المصرفية هو زيادة مصادر الإيرادات وبالتالي زيادة الأرباح.

مكملا لهذا التيار نجد التيار الاقتصادي، الذي يركز بشكل مكثف على الحصول على المعلومات "الصعبة" (أي، على سبيل المثال، البيانات الواقعية المتعلقة بالأداء المالي وتاريخ سداد القروض للعملاء). يتيح جمع هذه المعلومات للبنك تحديد المخاطر التي قد تؤدي إلى خسائر للبنك وتقليلها بشكل موجز. هذا يعني أن النموذج السائد في الأدبيات الاقتصادية هو الحد من المخاطر لمنع تصاعد التكاليف. لذلك، على الرغم من أن التدفقات التسويقية والاقتصادية تتماشى بشكل مختلف قليلا عن كيفية زيادة الأرباح في نهاية المطاف، إلا أن كلاهما لهما تعظيم ربح في جوهرهما. مرة أخرى، التدفقان لا يستبعد أحدهما الآخر. على سبيل المثال، على الرغم من أن المعلومات "الصعبة" أكثر واقعية من حيث الأداء المالي للعميل، إلا أن معرفة نوايا السلوك "الأكثر ليونة" للعميل توفر منظورا عاما أكثر استنارة للعميل. لذلك، تعتبر "العلاقات المصرفية" مفهوما أوسع من مجرد الإقراض أو الطبيعة التفاعلية للعلاقات الاجتماعية، وتتكون من مكونات تعاقدية (اقتصادية) وتسويقية (اجتماعية). إن قدرة البنك على جمع المعلومات وتخزينها ونشرها هي مركزية لكل من النماذج التسويقية والاقتصادية. (Coetzee, 2010, pp. 128-129)

الشكل رقم 1-3: نموذج لواجهات عملاء البنك والمؤسسات



المصدر: (Tyler & Stanley, 1999, p. 165)

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

في دراسة يركز فيها كل من كاثرين تايلر وإدموند ستانلي (1999) على توقعات المؤسسات الكبيرة لتقديم الخدمات من البنوك الخاصة بهم. حيث تم إجراء 16 مقابلة مع عملاء من المؤسسات ذات حجم مبيعات يفوق 100 مليون جنيه إسترليني سنوياً، من قطاعات الخدمات التجارية والصناعية والمالية، المنخرطين في علاقات رائدة مع البنوك التي تتعامل معها خلال فترة الدراسة. (Tyler & Stanley, 1999) وكانت المقابلة مع أعلى موظف في المؤسسة والذي كان يتعامل مع البنك بشكل منتظم قدمت النتائج الأساس لنموذج الموضح في الشكل رقم (1-3) وهذا يوضح واجهات الاتصال (الإعلان ورعاية المؤسسات والكلمات الشفهية والضيافة) بالإضافة إلى واجهات العلاقة بين المستويات في البنك والمؤسسة، قدمت الدراسة وصولاً مفيداً ونادراً إلى سوق حيوي من الممارسين والأكاديميين، كما إن جميع المشاركين لديهم تعاملات يومية مع قسم الخدمات المصرفية للمؤسسات بالبنك، فعلى الرغم من اختلاف الاقدمية بين المستجوبين إلا أنهم عادة ما يكون لديهم فريق من موظفي الدعم يقدمون تقاريرهم إلى المدير المالي أو أمين صندوق المؤسسة/المجموعة، كانت ألقابهم الوظيفية هي المدير الإداري للخزانة أو المراقب المالي أو أمين الصندوق الرئيسي أو محاسب القسم أو محاسب المكتب الرئيسي.

الفرع الثاني: دورة حياة علاقة الشراكة (PRLC)

يصف فورد (1980) عملية إنشاء وتطوير علاقات المشترين البائعين من خلال دراسة ومراجعة خمس مراحل مختلفة: مرحلة ما قبل العلاقة، والمرحلة المبكرة، ومرحلة التطوير، والمرحلة طويلة الأجل، والمرحلة المرحلة الأخيرة. كما يقدم جدولاً مفصلاً يوضح المراحل الخمس بالتفصيل يتم عرضه على التوالي: (Ford, 1980)

الجدول رقم 1-3: تطور علاقات المشتري/البائع في الأسواق الصناعية

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

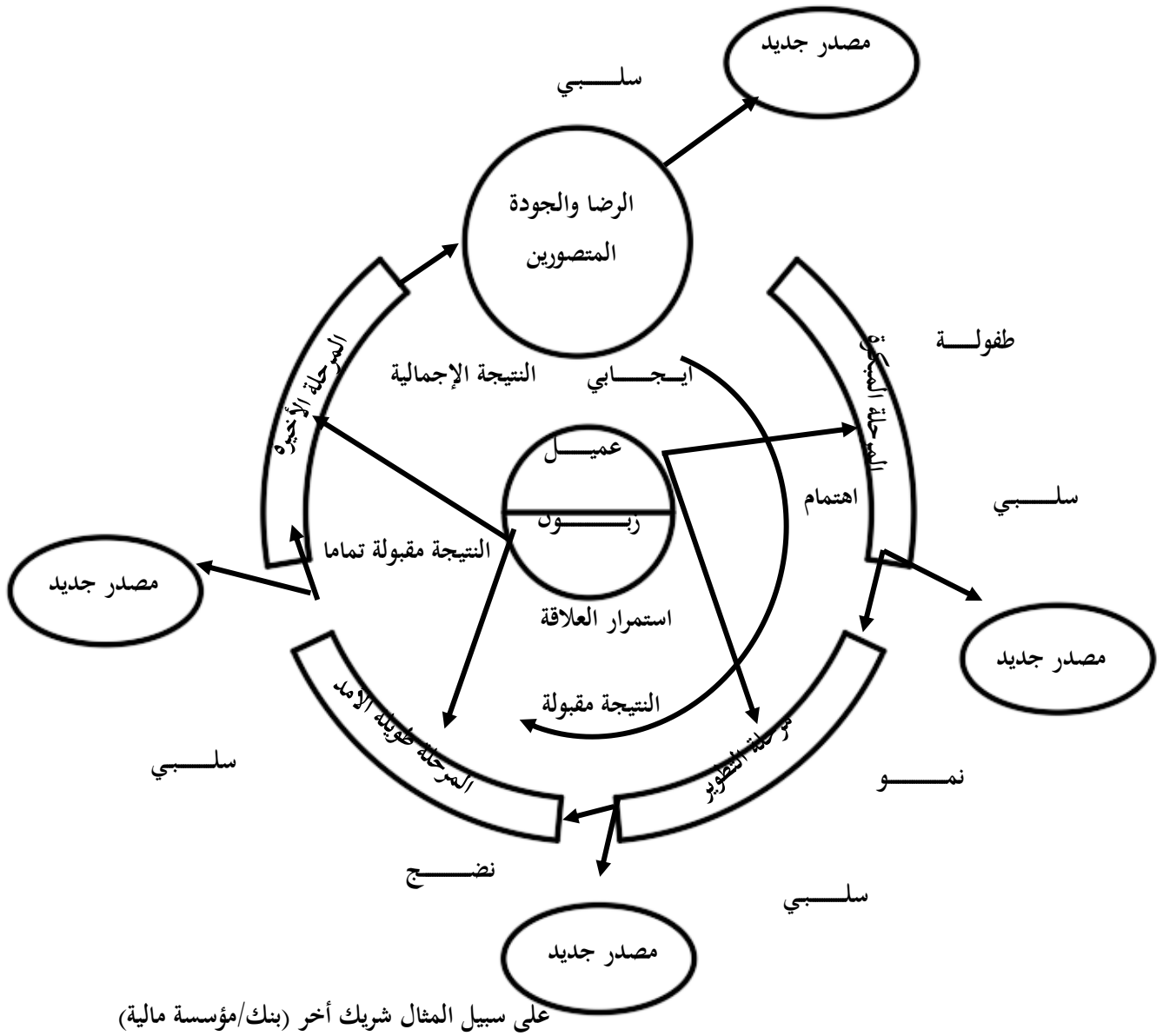
1	2	3	4	5
مرحلة ما قبل العلاقة	المرحلة المبكرة	مرحلة التطوير	مرحلة المدى الطويل	المرحلة النهائية
تقييم المورد المحتمل الجديد	مرحلة التفاوض على تسليم العينات	مرحلة توقيع العقد أو التسليم على نطاق واسع	بعد عدة عمليات شراء كبرى	في الأسواق المستقرة منذ فترة طويلة
بدأ التقييم من قبل: - حلقة خاصة لا وجود لها علاقة - تقييم عام لأداء الموردين الحاليين - جهود غير الموردين - مصادر إعلامية أخرى - قرار السياسة العامة - التقييم مشروط بـ: - خبرة مع المورد السابق - عدم اليقين بشأن العلاقة المحتملة - "المسافة" من التزام المورد المحتمل - صفر	الخبرة قليل الريبة (الشك) عالي المسافة عالية الالتزام الفعلي : منخفض المتصور: منخفض التكيف استثمار كبير لوقت الإدارة. قليل من توفير في التكاليف.	متزايد منخفض منخفض الفعلي: في تزايد المتصور: اظهرت من خلال التكاليف غير الرسمية زيادة التعديلات الرسمية وغير الرسمية. زيادة توفير التكاليف	عالي الحد الأدنى من تطوير إضفاء الطابع المؤسسي الحد الأدنى الفعلي: الحد الأدنى المتصور: منخفض تكاليف واسعة النطاق. خفض التكاليف من خلال إضفاء الطابع المؤسسي	إضفاء الطابع المؤسسي على نطاق واسع الأعمال التجارية على أساس قواعد الممارسة الصناعية

المصدر: (Ford, 1980, p. 342)

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

في طرح آخر يختصر زين الدين (1996) هذه المراحل في 4 مراحل أساسية ويشبهاها بعلاقة الرضيع التي تولد وتتم بمراحل مختلفة مثل النمو والنضج وتصبح علاقة شراكة ناضجة، في اعتقاد زين الدين (1996) فإنه سيعتمد تقدم العلاقة بين البنك وعميله من الشركات على عوامل مختلفة: ثقة الصناعة، والمصالح المشتركة، والاعتماد المتبادل، وحالة الصراع أو التعاون، والتقارب العام أو المسافة من العلاقة وكذلك على التوقعات المتبادلة للشركاء: (Zineldin, 1996, pp. 18-19)

الشكل رقم 1-4 : دورة حياة العلاقة بنك-مؤسسة PRLC



Source : (Zineldin, 1996, p. 19)

1. المرحلة المبكرة:

سيواجه كلا الشريكين حالة من عدم اليقين بشأن ما يأملان في تحقيقه من العلاقة. إنهم غير مدركين لقدرات ومتطلبات أداء بعضهم البعض ويجب توضيحها والإبلاغ عنها. إذا تم تحقيق ذلك بنجاح، تدخل العلاقة المرحلة الثانية. ومع ذلك، إذا كان الشركاء في هذه المرحلة لا يفهمون احتياجات ورغبات بعضهم البعض، أو يفشلون في تطوير عرض مناسب، أو يتصرفون بطريقة لا تتوافق مع التوقعات، فمن المحتمل ألا تحدث المرحلة التالية. سيستمر عميل الشركة في البحث عن شريك آخر (مصدر جديد). تتمثل أهداف التسويق الحاسمة في المرحلة الأولى في أن يقوم المصرفيون بما يلي:

- خلق الاهتمام بالبنك ومنتجاته / خدماته؛
- تحديد العملاء المستهدفين من الشركات وسلوكهم والأساس المنطقي لهذا السلوك؛
- الفهم الدقيق لاحتياجات العملاء، وإلى أي مدى يتم تلبية هذه الاحتياجات، ومن يفعلون في الوقت الحالي لاستخدامهم للمتطلبات المالية؛
- التوفيق بين ميزات المنتج / الخدمة لتلبية هذه الاحتياجات؛
- التأكيد على ميزات منتج / خدمة البنك التي من المرجح أن تحظى بأكبر قدر من الجاذبية.

2. مرحلة التطوير:

في هذه المرحلة، وافق العميل المحتمل من المؤسسة والبنك بالفعل على حل منتج / خدمة. تتميز هذه المرحلة بتزايد الخبرة بين شركاء الصفقة. بالإضافة إلى ذلك، سيكون لديهم معرفة بمعايير وقيم بعضهم البعض (التفاعل). ستكون التعديلات المطلوبة لتلبية رغبات العميل أكثر وضوحاً. سيكون كل شريك / طرف أكثر قدرة على الحكم على التعديلات والخدمات اللازمة لتلبية متطلباته الخاصة. إذا كانت النتيجة سلبية، فلن تحدث المرحلة التالية. إذا كانت النتيجة إيجابية، فالاحتمال هو أن العلاقة مع العميل ستستمر. هذا يأخذ كلا الطرفين إلى المرحلة الثالثة من دورة الحياة. في مرحلة التطوير، يكون المصرفيون أكثر قدرة على:

- إقناع العميل بأن متطلباته سيتم الوفاء بها من خلال مزايا المنتج / الخدمة المعروضة؛
- تحديد احتياجات العملاء المستقبلية بشكل أكثر فعالية؛
- تحديد مستوى الرضا الذي يحصل عليه العملاء حالياً؛
- تحسين قدرة البنك على التواصل مع العملاء الحاليين والمحتملين؛
- تحديد الاتجاهات في المواقف تجاه البنك؛
- تحديد العملاء الرئيسيين الحاليين والمستقبليين من خلال إجراء تحليل للعملاء.

3. المرحلة طويلة المدى

إذا انتقلت العلاقة إلى هذه المرحلة، فقد تطورت علاقة قوية ووثيقة وتفاعلية تتميز بالثقة والرضا المتبادلين. اتخذ العميل قراراً بمعاملات معظم أو كل أعماله مع البنك الشريك. تصبح العلاقة مع العميل علاقة طويلة الأمد مع العميل ويكون البنك قادراً وراغباً في تقديم خدمات إضافية وتسهيلية لعملائه من الشركات. وبالتالي، لديها الفرصة لبناء علاقة شراكة مستمرة مع العميل والحفاظ عليها. في هذه المرحلة، يعد الحفاظ على جودة الخدمة والأداء من أهم المهام التسويقية. المزيد من الخدمات الإضافية والتسهيلية في شكل تطوير المنتج أو برنامج التدريب على المبيعات قد تكون أيضاً طريقة قيمة للحفاظ على العلاقة وتطويرها. في هذه المرحلة:

- درجة ولاء العميل أعلى؛
- يجب على المصرفيين بناء أقوى علاقات ممكنة مع العملاء من خلال إنشاء السندات الأكثر أهمية لعملاء المؤسسات ولكن يصعب على المنافسين تقليدها؛
- يعد التكيف والابتكار وجاذبية المنتج / الخدمة أكثر أهمية؛
- يتمتع المصرفيون بفرصة أكبر للتحدث مع العملاء وفهم كيفية رؤيتهم للبنك وقدرته على تلبية احتياجاتهم؛
- تقديم الخدمات المهنية / الفردية هو الأكثر أهمية لإضفاء الطابع العميل على العلاقات؛
- جودة الخدمة المتصورة تعتمد بشكل كبير على جودة التفاعل؛
- يجب تحقيق علاقة دائمة مع العملاء. هنا تعتمد جودة الخدمة المتصورة بشكل كبير على جودة التفاعل.

4. المرحلة الأخيرة من علاقة "الشراكة".

العلاقة مع العميل هي الآن علاقة شراكة. خلال هذه العملية، يكون العميل واثقاً من قدرة البنك على الاهتمام بمشكلاته الحالية والمستقبلية وتقديم حزمة خدمات عالية الجودة. يجب أن يسعى البنك إلى توطيد العلاقات مع السندات المؤسسية بالإضافة إلى الروابط المالية والاجتماعية. بالنسبة للبنك، فإن تقديم المنتجات / الخدمات ذات القيمة للعملاء من الشركات ولكن غير المتوفرة بسهولة من المنافسين الآخرين سيكون أداة رائعة للتمييز بين حزم الخدمة / المنتجات الخاصة به وبين خدمات المنافسين. ومع ذلك، يجب على كل بنك إنشاء خدمات مميزة وتسهيلية وفقاً لموارده ونقاط قوته. يمكن أن تؤدي الدرجة العالية من التمايز بين المنتجات / الخدمات إلى تقليل مستوى المنافسة السعرية وزيادة جاذبية العميل.

في هذه المرحلة، سيوجد ترابط متبادل وروابط اجتماعية وعلاقات نفسية وشخصية معقدة؛ وتشكيل علاقات مؤسسية مستمرة. يشعر العملاء أنهم يتلقون قيمة، ويشعرون بالتقدير، وسيكونون على استعداد لدفع سعر أعلى مقابل فوائد عروض المنتجات/الخدمات. الابتكار التكنولوجي في تقديم الخدمات هو عامل مهم للحفاظ على العلاقات في هذه المرحلة. أحد المكونات الأساسية لتطوير العلاقة هو أن العميل يقدر جودة العلاقة على مدى فترة دورة الحياة. قد تتقلب القيمة الموضوعية على العلاقة بمرور الوقت. يجب أن يفهم البنك العملية وكل مرحلة من مراحل PRLC.

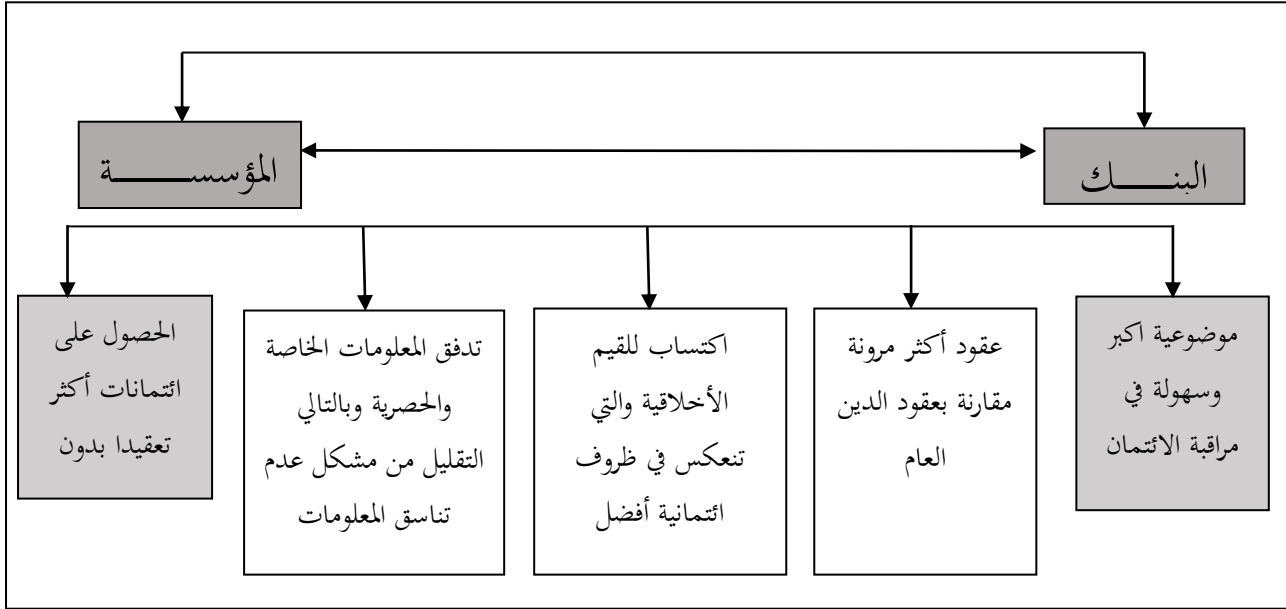
المطلب الرابع: فوائد وتكاليف إقامة العلاقة بنك-مؤسسة

إلى جانب المعرفة والفهم الأفضل لأسس ومحددات العلاقة المصرفية، تم إيلاء المزيد من الاهتمام للفوائد والمخاطر المحتملة المرتبطة بالعلاقة، وعلى الرغم من تعدد الأدبيات التي تحاول تحديد ما إذا كانت العلاقات المصرفية هي مصدر فوائد أو تكاليف للأطراف المعنية، لم يتم التوصل حتى الآن إلى توافق في الآراء بشأن هذه المسألة. تم تقسيم مراجعة الأدبيات حسب معيار طرف العلاقة، لأن العديد من الفوائد التي يحصل عليها أحد الطرفين مستمدة بشكل غير مباشر من الفوائد التي حصل عليها الطرف الآخر.

الفرع الأول: الفوائد المترتبة على إقامة العلاقة بنك-مؤسسة

تبحث العديد من الدراسات في الكيفية التي تخلق بها العلاقات المصرفية قيمة للبنوك والمؤسسات وما هي الفوائد التي يكتسبها الطرفين في العلاقات المصرفية.

الشكل رقم 1-5: تصنيف فوائد العلاقة بنك مؤسسة



المصدر: من إعداد الباحثة

1. من منظور المؤسسة

- قد تستفيد المؤسسات من التوافر والمرونة والتحكم والسمعة والسرية المضمنة في العلاقة المصرفية. بناءً على الأدبيات الحالية، تشمل الفوائد المحتملة للمقترضين الناجمة عن التعاون في العلاقات المصرفية ما يلي:
- تحسين شروط وأحكام العقود المبرمة مع البنك (مثل خفض تكلفة رأس المال، وخفض متطلبات ضمانات القروض).
 - توافر أكبر للائتمان؛
 - إمكانية الحصول على الأموال حتى عندما يكون التعاون غير مريح للمقرض على المدى القصير (ولكن قد يكون مفيداً على المدى الطويل)؛
 - تحسين سمعة المؤسسة في السوق؛
 - مزيد من السرية لمعلومات المؤسسة.

الفائدة الأولى: توافر الائتمان:

أول ميزة محتملة للعلاقات المصرفية هي توافر الائتمان للمؤسسات المشاركة في العلاقات بشكل أكبر مما سيكون عليه الحال مع أشكال التمويل البديلة. يؤدي عدم تناسق المعلومات الذي يجد مقدمو الأموال المحتملون أنفسهم فيه إلى تقييد تدخلاتهم. للتغلب على هذه الصعوبة، يجب عليهم بالتالي إنشاء هياكل تعاقدية خاصة، مثل تمويل العلاقات المصرفية. ومن ثم فإن إبرام هذا النوع من الالتزام يسمح لهم بتقليل حالات تقنين الائتمان وبالتالي زيادة توافر هذا النوع من التمويل يرتبط هذا بإعادة استخدام المعلومات التي تم الحصول عليها مسبقاً من قبل المقرض. إن إمكانية جمع المعلومات النوعية ذات الطبيعة السرية تسمح لنظام الائتمان بزيادة كفاءته التخصيصية.

يرى بيترسون وراجان (1994) أن العلاقات المصرفية قادرة على التغلب على مشكل عدم تناسق المعلومات من خلال قدرة البنك على الحصول على المعلومات اللازمة.

في حين يجادل بهاتاشاريا وكييزا (1995) أن المقرض قد يكشف عن معلومات ملكية لمصرفه والتي لم يكن

ليقوم بنشرها في الأسواق المالية. (Bhattacharya & Chiesa, 1995)

تثبت مقالات عديدة التأثير الإيجابي للعلاقات المصرفية على توافر الائتمان. كان أحد النصوص الأولى التي قدمت أدلة تجريبية لتحسين توافر الائتمان هو عمل بيترسون وراجان (1994). خلص بيترسون وراجان (1994) إلى أن مدة العلاقة بين البنك والمؤسسة أمر أساسي لإمكانية الوصول إلى الائتمان وتوافره مما يجعل من الممكن دعم استثمار المؤسسات. بمجرد تحفيز الاستثمار، يتحسن أداء المؤسسات. في السنوات اللاحقة، أجريت أيضاً دراسات ذات أهمية مماثلة، تؤكد توافر الأموال بشكل أكبر للمقترضين. يدرس كول (1998) تأثير العلاقات على توافر الائتمان ووجد أن المقرضين هم أكثر عرضة لتقديم الائتمان إذا كانت لديهم علاقة سابقة مع المقرض. يرى اونجيت وسميث (2001) أن توفير المتكرر للخدمات المصرفية عبر الزمن قد يكشف عن معلومات خاصة قيمة عن العميل للبنك مما سيجعل عملية الائتمان أسرع وأسهل. (Ongena & Smith, 2001)

في رأي بوت (2000) "ان ما يميز العلاقات المصرفية عن الأشكال الأخرى لتمويل الأعمال. سيكون من المستحيل الحصول على وصول مماثل طويل الأجل إلى الأموال، على سبيل المثال من سوق رأس المال، أو الحصول على التزام بنكي رسمي طويل الأجل. ويرجع ذلك إلى ظاهرة عدم تناسق المعلومات وعدم القدرة على تسجيل المعلومات اللينة في العقود." (Boot A. W., Relationship Banking: What Do We Know?, 2000, pp. 13-14)

يضيف بوت (2000) ايضا انه من خلال إقامة علاقة مكثفة مع المقترض، قد تكون البنوك قادرة على تقليل مدى عدم تناسق المعلومات، وبالتالي تقليل قيود الائتمان للمقترض، وبالتالي إمكانية الحصول على الأموال عندما يكون التعاون غير مريح للبنك على المدى القصير، ولكن قد يساهم في علاقة أطول ومفيدة. في حالة المعاملات المصرفية العادية، سيكون الحصول على التمويل مستحيلاً، تشكل الأنشطة من هذا النوع شكلاً معيناً من دعم أنشطة المؤسسات في فترة التعاون الأولى. ومع ذلك، فإن البنوك تقرر مثل هذا النهج لأنها تتوقع أرباحاً متعلقة بعميل معين في المستقبل.

هناك نقطة مهمة يجب التطرق إليها وهي مساهمة هذا النوع من العلاقات في دعم المؤسسات الصغيرة والناشئة. تتمتع هذه المؤسسات بإمكانيات نمو عالية للغاية، وتنطوي على مستويات عالية المخاطر تتطلب عمومًا عمليات ضخ كبيرة من التمويل الخارجي مقارنة بالتمويل الداخلي، ولديها القليل من الأصول الملموسة التي يمكن التعهد بها كضمان. تعتبر تقنية الإقراض بموجب العلاقة، بمثابة حل لدعم هذا النوع من المؤسسات، حيث تحصل البنوك على المعلومات بمرور الوقت من خلال الاتصال بالمؤسسة ومالكها وبيئتها حول مجموعة متنوعة من الأبعاد واستخدام هذه المعلومات في قراراتهم حول توفر وشروط الائتمان للمؤسسة.

في هذا الخصوص أوضح بيترسون وراجان (1995)، بناءً على نتائج البحث الذي تم إجراؤه بين المؤسسات في الولايات المتحدة، في حالة العملاء الجدد مع مستوى أعلى من المخاطر (خاصة المؤسسات الناشئة)، فإن المشكلات المتعلقة بظاهرة عدم تناسق المعلومات قد تحدث في كثير من الأحيان. على هذا النحو، سيختار عدد قليل من المقرضين تمويل مثل هذه المؤسسات. ومع ذلك، تسمح العلاقات المصرفية لهذه المؤسسات بجمع الأموال نظرًا لأن المعلومات السرية التي تم الحصول عليها أثناء العلاقة تولد أرباحاً للبنك في تاريخ لاحق. لذلك، فإن احتمالية التعاون الطويل مع مؤسسة معينة كجزء من علاقة مصرفية تجعل المقرضين أكثر استعدادًا لدعمها في المرحلة الأولى من التشغيل، على أمل تحقيق أرباح في المستقبل. كما وجد بيترسون وراجان (1995) أن العلاقات المصرفية زادت من توافر الأموال للمؤسسات "الناشئة" بسبب تجانس شروط العقد عبر الزمن.

الفائدة الثانية: تحقيق أسعار فائدة وضمانات أفضل:

الدراسات التجريبية لها نتائج مختلفة في هذا الشأن، توقع بوت وثاكور (1994) أنه مع نضوج العلاقة، تنخفض أسعار الفائدة وتنخفض متطلبات الضمان. (Boot & Thakor, 1994) من جانبه أظهر بيرجر ويودل (1995) أن المقرضين يقدمون للمؤسسات ذات العلاقات الأطول معدلات أقل ويقل احتمال طلبهم لضمانات. يضيف على ذلك أن البنوك الكبيرة تفرض معدلات قروض أقل وتتطلب ضمانات أقل من البنوك الصغيرة. البنوك الصغيرة التي تعتمد أكثر على العلاقات تفرض معدلات قروض عالية وتتطلب المزيد من الضمانات لأن البنوك الصغيرة تقرض بكثافة للمؤسسات الصغيرة ذات المخاطر العالية.

كما أظهر بودنهورن (2003) أن الشركات التي لديها علاقة ممتدة مع أحد البنوك تحقق تكاليف ائتمان أقل. (Bodenhorn, 2003) في دراسة أخرى وجد كول وآخرون (2004) دليلاً على أن الضمانات لها تأثير إيجابي على توافر القرض. قد تستفيد المؤسسات من علاقة بنكية طويلة الأمد للوصول إلى رأس المال بتكلفة أقل و/أو بضمانات أقل. (Cole, Lawrence, & Lawrence, Cookie Cutter vs. Character: The Micro Structure of Small Business Lending by Large and Small Banks, 2004)

يجادل بيرجر ويودل (2002) بأن المقرضين قد يفرضون معدلات أعلى على المقترضين الذين تقل احتمالية سدادهم للقروض ويحتاجون إلى مزيد من الضمانات لتحسين شروط القرض للمقترضين. ومع ذلك، يتوقع شارب (1990) أن أسعار الفائدة سترتفع مع إطالة العلاقة لأن المقرضين يدعمون المقترضين في البداية ولكن سيتم سدادهم بمعدلات أعلى لاحقاً. قام بلاكويل ووينترز (1997) بدراسة قوة العلاقة بين البنك وأظهرت أن طول العلاقة يرتبط سلباً بتكلفة الائتمان. من جانبه ديجريس وكايسيل (2000) يفيد بأن اتساع العلاقة، كمقياس للقوة، يرتبط سلباً بتكلفة الائتمان. كما وجد أن احتمالية التعهد بالضمانات تزداد إذا كان البنك يعتبر بنكاً رئيسياً. أيضاً يوضح أن هناك علاقة إيجابية بين مدة العلاقة وسعر الفائدة على القرض ولكن نطاق العلاقة يرتبط سلباً بسعر الفائدة. علاوة على ذلك، فإنهم يوثقون أن نطاق العلاقة هو محدد أقوى لقوة العلاقة من المدة، من حيث تكلفة الائتمان.

من جانبه يجادل بيترسون وراجان (1994) (1995) أن العلاقات تقلل تكلفة الاقتراض بشكل طفيف ولكن هذا التأثير غير مهم إحصائياً. في طرح آخر يتفق فرناندو وتشاكراورتى وماليك (2002) على أن الحد الائتماني الذي يمدده المقرض يزيد مع طول العلاقة بين المقرض والمقرض، ولكن عندما تتجاوز العلاقات 5 سنوات، لا تضعف سنة إضافية من العلاقة أي فائدة ذات دلالة إحصائية من حيث الائتمان حد. (Chakraborty, Fernando, & Rajiv, 2002)

الفائدة الثالثة: الدعم المالي خلال الأوقات العادية وأوقات الأزمات:

الأمر الشائع انه خلال فترة الأزمات، أن المؤسسات قد تفضل حل مشكلاتها المالية بعيدا عن الإضرار بسمعتها في السوق المالي الأمر الذي يجعل من العلاقة المصرفية الخيار الأفضل للمؤسسات وهذا ما تركز عليه العديد من الأدبيات النظرية، حيث أن البنوك تتمتع بالقدرة الكافية لامتناع الصدمات التي تتعرض لها المؤسسات خاصة في حالة كون الأزمة نظامية والعلاقة تتميز بالطول والسمعة الجيدة.

ذكر كل من بيترسون وراجان (1995) أن العلاقة بين البنوك تقدم اتفاقاً ضمنيًا لتوفير تمويل أقل من السوق عندما يواجه عملاؤهم من المؤسسات المتاعب، بينما يظهر بودنهورن (2003) أن المؤسسات التي لديها علاقة ممتدة مع أحد البنوك قد أعيد التفاوض بشأنها خلال أزمة الائتمان. في طرح آخر يرى بارتولي وآخرون (2014) أن العلاقات المصرفية قد تكون مفيدة بشكل خاص في فترات الركود، لأن البنوك بعد ذلك تدعم بشكل أساسي العملاء ذوي العلاقة. (Bartoli, Giovanni, Pierluigi, & Zeno, 2014)

قام ميوا ورامسير (2003) بالتحقيق في أرقام نظام البنك الياباني الرئيسي ووجدوا أن البنك الرئيسي أنقذ المؤسسة إذا وقعت في ضائقة مالية. باستخدام قاعدة بيانات خاصة للمعلومات الدقيقة لمكتب الائتمان والتي تغطي الأزمة المالية المتفشية في كوريا التي حدثت خلال 1997-1998 (Yoshiro & J. Mark, 2003)

وبالمثل بيك وآخرون (2018)، في مقال يحلل الوضع لمقابلات وجهها لوجه مع المديرين التنفيذيين للبنك لتصنيف 397 بنكاً في 21 دولة حول العالم، أثبت أن المؤسسات خاصة الصغيرة والمتوسطة منها التي تستخدم الخدمات المصرفية للعلاقات يمكن أن تعتمد على توفر أكبر للائتمان أثناء الأزمات مقارنة بالمؤسسات التي تستخدم المعاملات المصرفية. كما يخفف الإقراض القائم على العلاقات من تأثير الانكماش على نمو المؤسسة ولا يشكل إعادة تجديد للقروض (Beck, Hans, Ralph, & Neeltje, 2018)

الفائدة الرابعة: تجسيد مبدأ السرية والخدمات المتنوعة والسمعة الجيدة للمؤسسة في السوق:

ترتبط العديد من الأدبيات موضوع سمعة المؤسسة في السوق وسرية المعلومات -خاصة المعلومات اللينة-، وإقامة علاقة مصرفية مع البنك. يرى كل من بهاتاشاريا وكييزا (1995) إن ممارسة أنشطة التمويل في إطار العلاقة بنك-مؤسسة يعطي للمؤسسة ميزة حجب معلوماتها التي لا تريد السماح لجمهور أوسع بالاطلاع عليها. من جانبه يؤكد بيرجر ويودل (2006) انه في إطار العلاقة المصرفية تحمي البنوك المعلومات السرية عن المقترضين وتحاول منع تسربها لأنها تشكل أساس قيام العلاقات المصرفية مما يجعل من الصعب نقلها والتحقق منها من قبل أطراف أخرى.

العلاقات المصرفية يمكن أن تساعد المقترضين في سداد الديون "تقف سيولة الودائع المصرفية في تناقض حاد مع عدم سيولة الأصول المصرفية. هذه الأصول غير سائلة إلى حد كبير بسبب حساسية المعلومات في إنشاء القروض وتسعيرها ومراقبة المقترضين، تحصل البنوك على معلومات حول القروض التي تمنع قابليتها للتسويق. ومع ذلك، فإن عدم السيولة يشجع البنوك أيضاً على الاستثمار في تطوير علاقات دائمة مع المقترضين، والقيام بالتزامات طويلة الأجل، وإعادة هيكلة عقود الديون للمقترضين الذين يعانون من ضائقة مالية. تولد أنشطة تحويل الأصول النوعية هذه فائضاً

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

يمكن للبنك والمقرض مشاركته. وقد يتخذ هذا الفائض شكل تعزيز المكاسب المتوقعة من المشاريع التي يمولها المقرض بقروض بنكية" (Boot & Thakor, 2000, p. 683)

دياموند (1991) يسوق إلى أن بناء سمعة معاملة طيبة من خلال العلاقات المصرفية يعمل على بناء صورة جيدة عن مصداقية المؤسسة والتزامها بسداد ديونها. وهذا يترجم بشكل إيجابي على قيمتها السوقية مما يمكنها من جمع الأموال في الأسواق المالية.

يدعم كل من اونجيت وسميث (1998) هذا الطرح ويؤكد أن التعاون طويل الأجل بين البنك والمؤسسة يعكس السمعة الجيدة للمؤسسة. " نظرًا لأن الإقراض المتكرر من البنك يوفر شهادة موثوقة بالقدرة على السداد، يجوز للمقرضين إقامة علاقة من أجل اكتساب سمعة لتسديد مدفوعات القروض في الوقت المناسب. " (Ongena & Smith, 1998, pp. 10-11)

"يمكن للعملاء الاستفادة من وجود علاقة مع أحد البنوك عن طريق الاستمتاع بالمتعة المرتبطة بالخدمات المصرفية وتقليل التوتر أيضا" (Abratt & Russell, 1999, p. 17)

"في الحالة المثالية، تتلقى المؤسسة ائتمانا بتوافر أفضل وتكاليف أقل، ويمكن للبنك تقديم عقود ائتمانية أكثر تنافسية ومرونة ودقة من المنافسين الآخرين. وبالتالي، فإن البنك قادر على تلبية الاحتياجات المالية المختلفة للمؤسسة من خلال المعلومات الخاصة والخاصة بالمؤسسة التي تم جمعها من العلاقة. تفترض العلاقة الدائمة و "المغذية" قدرا كبيرا من الثقة المتبادلة من أجل تعظيم هذه الفوائد المشتركة" (PELTONIEMI, 2004, pp. 13-14)

"قد تعني علاقة الشراكة القائمة على الثقة المتبادلة والتعاون والتقارب والانفتاح والمرونة والاعتماد المتبادل ضمانا أكبر بأن الائتمان مع معدلات فائدة وشروط مواتية (خدمة مميزة) سيكون متاحا عند الحاجة من قبل عملاء المؤسسات وأن الخدمات المصرفية ستكون الخدمات (الحزمة الكاملة) ذات جودة عالية" (Zineldin, 1996, p. 17)

الفائدة الخامسة: مرونة عقود العلاقات المصرفية:

عندما تقوم علاقة بين بنك ومؤسسة على مدى طويل فان ذلك يترك دائما مجالا لمرونة العقود المبرمة بين الطرفين. في محاولة منهم لتطوير نموذج لاختيار المؤسسات بين القروض المصرفية والديون المتداولة علنا، مع مراعاة إمكانية إعادة التفاوض بشأن عقد الدين في حالة حدوث ضائقة مالية. توصل كل من شيمانور وبايالو (1994) إلى أنه "سيتم إعادة التفاوض على القروض المصرفية في كثير من الأحيان أكثر من الديون المتداولة علنا ذات تاريخ الاستحقاق المكافئ. هذا لأنه، في حالة التوازن، تخصص البنوك المزيد من الموارد لتقييم المؤسسات التي تعاني من ضائقة مالية مقارنة بحاملي الديون المتداولة علنا" (Chemmanur & Paolo, 1994, pp. 497-498) أين يدعم كل من برلين ولوريتا (1992) هذا الطرح ويضيف أنه من السهل إعادة التفاوض على القروض المصرفية بشكل عام مقارنة بغيرها من أدوات تمويل الموجودة في السوق. (BERLIN & LORETTA, 1992) في حين يرى بوت وثاكر (1994) أن العلاقات المصرفية تسمح بتعزيز المرونة المسبقة في عقود القروض وتسمح للمؤسسة بتلبية احتياجاتها الائتمانية الأكثر تعقيدا.

2. من منظور البنك

من بين هذه الفوائد نجد:

الفائدة الأولى: الأسبقية في معرفة المعلومة وبالتالي القدرة على تقليل التكاليف والمراقبة اللاحقة للمؤسسة وتحقيق ولاء العملاء:

يمكن اعتبار أن الميزة الأساسية للعلاقات المصرفية من وجهة نظر البنك هي القدرة على تقليل التكاليف التي يتكبدها في التقييم الأولي لطلب القرض والمراقبة اللاحقة للمقترض. والتي تنشأ من إحدى أهم خصائص العلاقات المصرفية وهي إمكانية إعادة استخدام البنك للمعلومات التي تم الحصول عليها مسبقاً عن المقترض. يعتبر بوت (2000) أن مزايا المعلومات والمعرفة من الفوائد الرئيسية للعلاقات المصرفية مع البنوك. كما ذكرنا سابقاً فإن بهاتاشاريا وكبير (1995) يؤكد أن المقترض قد يكشف عن معلومات ملكية لمصرفه والتي لم يكن يقوم بنشرها في الأسواق المالية. (Bhattacharya & Chiesa, 1995)

"نظراً للعلاقة القائمة بين البنك والمقترض، يمكن للمقترض الكشف عن معلومات سرية للبنوك دون مواجهة خطر تسربها والإفصاح عنها في السوق المفتوحة، بينما في حالة التعامل الموجه نحو المعاملات، يخاطر العميل بأنه بمجرد مشاركة المعلومات السرية داخل الأسواق المالية، فقد تنتقل إلى منافسيه" (Boot A. W., Relationship Banking: What Do We Know?, 2000, pp. 12-13)

"خلال دورة حياة العلاقة، يصبح البنك والعميل أكثر قيمة لبعضهما البعض. خلال هذه الفترة، سيكون البنك قادراً على جمع معلومات شاملة ودقيقة حول خطط الاستثمار الحالية والمستقبلية للعميل والتدابير المالية، وإستراتيجية وتكتيكات العمل، ومنافسي الفرع والسوق. باستخدام هذه المعلومات، يكون البنك أكثر قدرة على فهم احتياجات العميل الحالية والمستقبلية وما هي الطريقة المعقولة لتلبية هذه الاحتياجات" (Zineldin, 1996, p. 16)

في تفاعلات لاحقة مع عميل معروف، لم يعد البنك مضطراً لإجراء مزيد من العمليات الدقيقة والمكلفة بنفس القدر لتقييم طلبه، باستخدام المعلومات التي تم الحصول عليها مسبقاً. (Bongini, Di Battista, & Nieri, 2015) جادل بهارات وآخرون (2007)، انه بفضل انخفاض التكاليف، يضمن البنك عدم استقالة العملاء من خدماته في المستقبل (Bharath, Sandeep, Anthony, & Anand, 2007)

الفائدة الثانية: تحقيق الربحية، المنافسة والنمو المستقر:

في دراسة لكفاءة مديري العلاقات على مستوى أحد أكبر البنوك الكندية - بنك التجارة الإمبراطوري الكندي (CIBC) توصل ستانتون (2002) إلى أن الاحتفاظ بعلاقات إقراض لمدة أطول يضمن الحصول على قروض بحجم أكبر وبالتالي يحسن من ربحية البنوك. (Stanton, 2002). يدعم ذلك كل من كوتلر وجاري (1999) حيث أن البنوك من خلال الحفاظ على علاقات طويلة الأمد مع العملاء يمكنها ذلك من الحصول على مبيعات عالية وكسب عوائد أكبر. (Kotler & Gary, 1999)

في دراسة أخرى للتحقيق في فوائد العلاقات المصرفية من جانب المقرض توصل كل من بهارات، سانديب، أنتوني، وأناند (2007) إلى أن "علاقات الإقراض السابقة القوية تزيد بشكل كبير من احتمالية تأمين الإقراض المستقبلي والأعمال المصرفية الاستثمارية. مع الحفاظ على ثبات كل شيء آخر، فإن البنك الذي لديه علاقة إقراض

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

سابقة لديه احتمال أكثر من 40 % للفوز بأعمال قروض لاحقة من المقترض، في حين أن البنك الذي يفتقر إلى مثل هذه العلاقة لديه احتمال 3 % فقط ليتم اختياره لتقديم قروض مستقبلية. تمشيا مع النظرية، فإن المقترضين الذين يعانون من عدم تناسق معلومات أكبر (على سبيل المثال، المؤسسات الصغيرة غير المصنفة) هم أكثر عرضة لاستخدام مقرض العلاقات الخاص بهم للحصول على قروض مستقبلية. "فإن الاحتمال الأكبر للفوز بأعمال مستقبلية هو فائدة كبيرة لمقرض العلاقات." (Bharath, Sandeep, Anthony, & Anand, 2007, p. 370)

"يساعد التوجه المتعلق بالعلاقة على عزل البنك جزئياً عن المنافسة السعرية البحتة، بحيث تؤدي زيادة المنافسة من البنوك الأخرى إلى الإضرار بأرباح البنك من إقراض المعاملات أكثر من أرباحه من الإقراض بالعلاقة. وبالتالي، فإن المنافسة بين البنوك تشجع البنوك على التحول من إقراض المعاملات إلى الإقراض القائم على العلاقة، وتقوم البنوك بإقراض المعاملات في صناعة مصرفية غير تنافسية أكثر مما تفعل في بيئة أكثر تنافسية." (Boot & Thakor, 2000, p. 681)

لدى العديد من البنوك الآن مستشار شخصي أو مصرفي خاص لكبار عملائها. التحدي الذي يواجهه البنوك هو امتلاك العلاقة مع العميل واستخدام ذلك كميزة تنافسية على البنوك الأخرى. (Abratt & Russell, 1999, p. 5)

الفائدة الثالثة: عقود أكثر مرونة مقارنة بعقود الدين العام:

عادة ما تكون العلاقة بين البنك والمقرض أقل صرامة من ترتيبات تمويل سوق رأس المال، بمعنى أن إعادة التفاوض بشأن شروط العقد أسهل. (Boot A. W., Relationship Banking: What Do We Know?, 2000, p. 13)

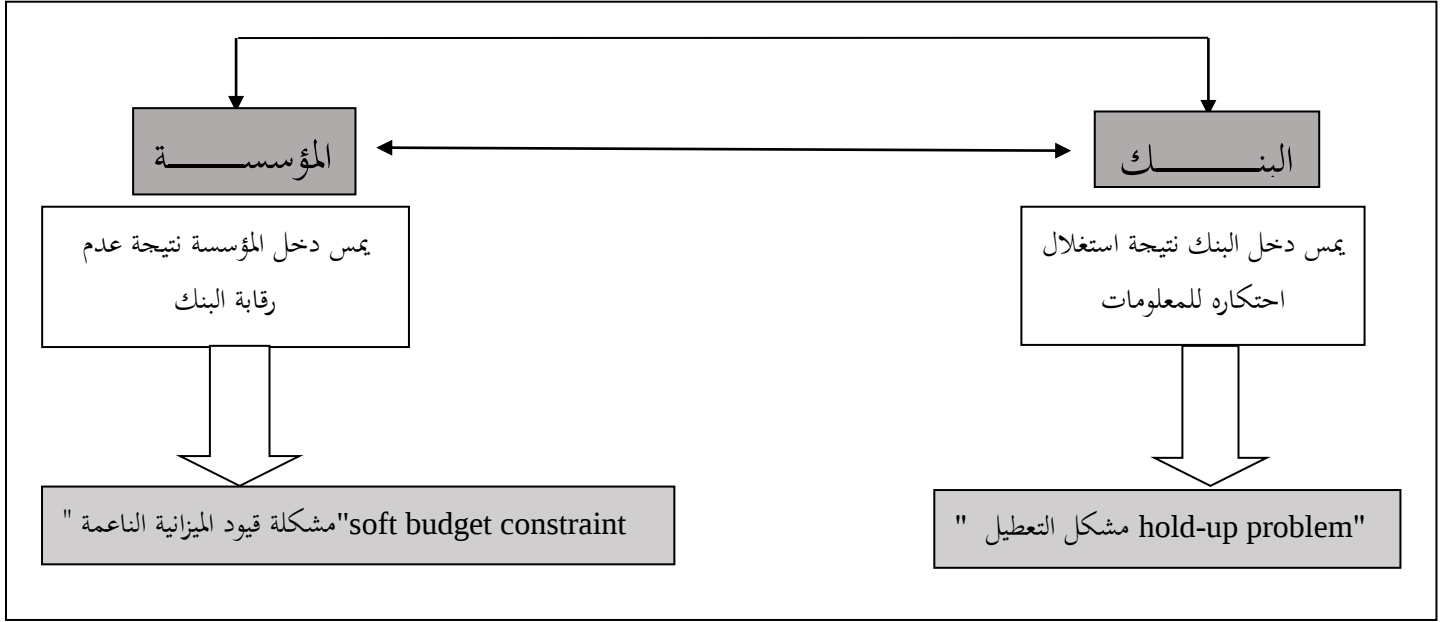
يمكن للبنك استخدام المعلومات الناعمة المكتسبة بشكل أكثر فاعلية مع تطور العلاقة مع العميل، وتعديل العقد بشكل أفضل مع الوضع الحالي (وبالتالي الحصول على هامش أعلى). (Boot, Greenbaum, & Thakor, Reputation and Discretion in Financial Contracting, 1993)

في حالة العلاقات المصرفية، تكون تكاليف المعاملات المرتبطة بإعادة التفاوض بشأن شروط العقد أقل. لذلك من الممكن تسجيل شروط أكثر تفصيلاً وصرامة، حيث يمكن إعادة التفاوض عليها لاحقاً عندما تصبح دون المستوى الأمثل بمعلومات جديدة. (Bongini, Di Battista, & Nieri, 2015)

الفرع الثاني: التكاليف المترتبة على إقامة العلاقة بنك-مؤسسة

بالإضافة إلى عدد من الفوائد المحتملة لكلا جانبي العلاقة، يشير العديد من المؤلفين أيضاً إلى مخاطر بعض الظواهر غير المرغوب فيها التي قد تصاحب العلاقة المصرفية. قد ينطبق هذا على كل من المؤسسة والبنك.

يرى بوت (2000) "هناك نوعان من التكاليف الأساسية للعلاقات المصرفية: مشكلة قيود الميزانية الناعمة ومشكلة التعطل. "soft budget constraint" and "hold-up problem" تتعلق مشكلة قيود الميزانية الناعمة بالافتقار المحتمل إلى الصرامة من جانب البنك في إنفاذ عقود الائتمان التي قد تأتي مع قرب العلاقات المصرفية. تتعلق مشكلة التعطيل باحتكار المعلومات الذي يولده البنك في سياق الإقراض مما قد يسمح له بتقديم قروض بشروط غير تنافسية في المستقبل للمقرض" (Boot A. W., Relationship Banking: What Do We Know?, 2000, p. 16)



المصدر: من إعداد الباحثة

1. من منظور المؤسسة

يتجسد ذلك في:

تكلفة القوة الاحتكارية للمعلومة من طرف البنك:

من التكاليف السلبية التي قد تصاحب العلاقة المصرفية ويكون لها عواقب سلبية من جانب العميل أو المؤسسة ما يسمى مشكلة التعطيل أو الانغلاق أو في دراسات أخرى مشكلة الرهائن (حبس المدين). تم وضع الأسس النظرية لهذه الظاهرة بداية من أعمال جرينباوم وآخرون (1989)، شارب (1990) وراجان (1992).

"يتعلم البنك الذي يقرض مؤسسة بالفعل المزيد عن خصائص هذا المقترض أكثر من البنوك الأخرى. إحدى النتائج الأساسية لهذا التطور غير المتماثل للمعلومات هي القدرة على خلق قوة احتكارية لاحقة أو مؤقتة. إذا كانت كتابة عقود طارئة متعددة الفترات أمرًا مكلفًا نسبيًا، فإن قوة الاحتكار اللاحقة هذه لها تأثيرات غير مرغوب فيها على تخصيص رأس المال" (Sharpe, 1990, p. 1069) "يتمتع البنك (الحالي) بميزة على المنافسين المحتملين لأنه يمتلك بعض المعلومات الخاصة (وإن كانت غير كاملة) حول احتمالية السداد لدى العميل نتيجة للإقراض السابق..... إذا افترضنا أن طول العمر المتزايد للعلاقة يحسن معلومات البنك وبالتالي يقلل من تباين عائد البنك من الإقراض، فإن ذلك يترتب على ذلك أن طول العمر يقلل من قيمة هذا الخيار. وبالتالي، سيصبح البنك أقل حذرًا بشأن حالات انشقاق العميل، وسيفرض أسعارًا أعلى على العملاء ذوي العمر الطويل الأمد، وبالتالي سيزيد من فرصة قيام العميل بتغيير البنوك وبالتالي تقليل المدة المتوقعة المتبقية للعلاقة" (Greenbaum, Kanatas, & Venezia, 1989, p. 222) "سيكون البنك المطلع قادرًا على التحكم في قرار المالك بحيث يستمر المشروع فقط إذا كان صافي القيمة الحالية إيجابيًا أثناء القيام بذلك، ومع ذلك، فإنه يؤثر سلبًا على حافز المالك لبذل الجهد" (Rajan R. G., 1992, p. 1368)

تعمل البنوك، جنباً إلى جنب على تطوير العلاقات مع عملائها وتوسيع معرفتها بها، قد يترجم هذا إلى عرض أكثر ملائمة للعميل، ولكنه قد يشكل أيضاً تحديداً باستخدام المعلومات من قبل البنك للحصول على مزايا إضافية على حساب العميل

"كمية أكبر من المعلومات ↔ اكتساب ميزة تنافسية على البنوك الخارجية ↔ احتكار المعلومات"

إن الصورة الأساسية التي يتبناها المقرضون الخارجيين (غير البنك العلائقي) أن البنك العلائقي يهتم بتمويل المشاريع ذات الاحتمالية العالية للنجاح، ولا يناضل من أجل تلك التي يتوقع فشلها، سيكون هناك اعتقاد بأنه نظرًا لأن المؤسسة لم تستخدم خدمات بنكها الحالي، فقد يكون مشروعها الجديد فاشلاً، هنا تعكس الصور، فليست المؤسسة من لم ترغب في تمويل البنك العلائقي بل البنك العلائقي من لم يرغب في تقديمه. (Rajan R. G., 1992)

كان حدوث مشكلة الانغلاق أو التعطيل موضوع العديد من الدراسات التجريبية، فانقسمت الآراء بين مؤيد ومعارض من الأدبيات التي تؤكد وجود مشكلة التعطيل، نذكر منها:

(Houston & James, (Mattes, Steffen, & Wahrenburg, 2013), (Degryse & Cayseele, 2000)

(1996)، (Zhang, Song, & Zhong, 2016) بينما الأدبيات التي لا تؤكد وجود مشكلة التعطيل، نذكر منها:

(Ongena & Smith, 2001)، (Harhoff & Körting, 1998)، (Tsuruta, 2014)

تساءل العديد من المؤلفين عما إذا كانت هناك طرق فعالة لمنع هذه الظاهرة أو الحد من آثارها من أكثر الحلول التي نوقشت بشكل متكرر لمشكلة التعطيل أن المؤسسات لا تحافظ على علاقات مصرفية واحدة بل عدة علاقات. أحد التفسيرات هو أن العلاقات المتعددة يمكن أن تقلل من قيمة الحصول على المعلومات لأي بنك فردي أو تسبب الكثير من المنافسة بأثر رجعي، مما قد لا يشجع على إقراض المؤسسات "الشابة" (Boot A. W., Relationship Banking: What Do We Know?, 2000, p. 17)

تمت تجربة فعالية الحفاظ على العديد من العلاقات كأشكال لمنع مشكلة التعطيل تجريبياً. لكنها قليلة مقارنة بالدراسات التي تبين عكس ذلك، أين توصلت أن المؤسسات المشاركة في العديد من العلاقات المصرفية تستفيد من عرض أفضل لمنتجات الائتمان مؤلفون مثل:

(Guiso & Minetti, 2010)، (Zhang, Song, & Zhong, 2016)، (Houston & James, 1996)

ومع ذلك، تشير بعض الدراسات إلى أن المزيد من المقرضين ليس لديهم تأثير إيجابي على سعر رأس المال ويؤدي إلى قلة توافر الائتمان للمؤسسة. هنا يمكننا أن نذكر أعمال مؤلفين مثل:

(Cole, The importance of relationships to the availability of credit, (Petersen & Rajan, 1994)

(Harhoff & Körting, 1998)، (Brevoort & Hannan, 2006)، (credit, 1998)

كحل بديل اقترح دايموند (1991) أن بناء صورة جيدة للمؤسسة يمكن أن يؤدي إلى عدم مراقبتها بكثرة وبالتالي ينعكس ذلك على تخفيف شروط الائتمان (Diamond D. W., 1991)

من المساهمات البارزة في هذا المجال نجد فون ثادن (1995) حيث قدم نموذجاً ديناميكياً للتعاقد المالي يسمح للشخص بتحديد أفق استثمار المؤسسة ويصف هيكل الدين الديناميكي الأمثل للتمويل غير الخاضع للرقابة، وكذلك للتمويل الخاضع للمراقبة.

وفقًا لـ فون ثادن (1995)، فإن عقد التعاون طويل الأجل بين البنك والمؤسسة يجب أن يكون مبنيًا على شروط محددة مسبقًا،

فالإعداد المسبق وضبط شروط التعاون من البداية من شأنه أن يحمي المؤسسة من الوقوع في شرك مشكل التعطيل وتقليل القدرة التفاوضية للبنك. يربط فون ثادن (1995) عقد التعاون طويل الأجل بشرط إنهاء العقد، حيث تستطيع المؤسسة إنهاء التعاون أو علاقة الإقراض إن لم يستطيع الاستمرار في ذلك. هذا من شأنه أن يحمي المؤسسة من مشكل التعطيل ولن يستطيع البنك حبس المؤسسة والانغلاق عليها، من جانب آخر من شأنه حماية البنك في حالة تحول المؤسسة إلى عميل سيئ. (Thadden, 1995) وبذلك لن تكون هناك حاجة للقيام بعلاقات متعددة مع بنوك أخرى.

2. من منظور البنك

حيث يتجسد ذلك في:

تكلفة قيود الميزانية الميسرة أو الناعمة (حبس المدين):

تم تقديم مصطلح قيود الميزانية الناعمة لأول مرة في سلسلة محاضرات ألقاها الاقتصادي "يانوس كورناي" في جامعة ستوكهولم عام 1976 (انظر (Kornai, The soft budget constraint, 1986)) قيود الميزانية هي القيود التي لا يمكن أن تتجاوز المصروفات المالية للمؤسسة مبلغ مخزونها النقدي الأولي وعائداتها من المبيعات" (Kornai, Resource-Constrained versus Demand-Constrained Systems, 1979, p. 803) قام كورناي (1979) بدراسة متلازمة قيود الميزانية الناعمة في سياق سلوك المؤسسات في الاقتصاديات الاشتراكية والاقتصاديات التي تمر بتحول اقتصادي حيث أشار كورناي (1979) أن قيود ميزانية المؤسسة يمكن أن تكون إما صارمة أو ناعمة.

في حالة وجود قيود صارمة، تكون نفقات المؤسسة محدودة بشكل فعال من خلال قدراتها المالية -الاستثمار محدود-، لأن هذا سيؤدي إلى إفلاسها. أما في حالة قيود ميزانية ناعمة. لاحظ كورناي (1979) أن الدولة كانت تقدم الدعم دائمًا في حالة حدوث مشاكل مالية، وبالتالي يمكنهم الاعتماد على البقاء على قيد الحياة حتى فترات طويلة من إظهار الخسائر. في الأخير أكد كورناي (1979) أنه قد تحدث هذه الظاهرة أيضًا في الاقتصاديات المملوكة للقطاع الخاص في ظل ظروف معينة (Kornai, Resource-Constrained versus Demand-Constrained Systems, 1979)

"تحدث قيود الميزانية الميسرة عندما تكون المؤسسة الممولة في حالة ضائقة مالية أو يصبح المشروع المضطلع به أكثر خطورة ويفضل البنك منح المؤسسة المزيد من القروض على أمل تجنب إفلاس المؤسسة. بالنظر إلى أن التهديد بإنهاء الإقراض غالبًا ما يكون غير موثوق به في علاقة طويلة الأجل، فقد يتصرف رائد الأعمال بشكل انتهازي، على سبيل المثال، بتجاوز المخاطر المفترضة" (Duqi, Angelo, & Giuseppe, 2018, p. 1449)

من وجهة نظر بوت (2000) إذا كان البنك قد تعاون سابقًا مع المؤسسة في علاقة مصرفية في شكل قروض سابقة، فيمكنها الحصول على التمويل حتى في حالة ضائقة مالية على أمل استرداد مطالباته السابقة، فإذا كانت شروط إعادة التفاوض ميسرة للغاية فلن يرغب البنك في إفلاس المؤسسة (Boot A. W., Relationship Banking: What Do We Know?, 2000)

في نموذج حاول من خلاله كل من رولاند وإريك (1997) برهنة أن خيار الاستثمار في الإقراض الجديد يزيد بشكل داخلي من قيود الميزانية حيث توصلنا كنتيجة عامة إلى "أن الفحص والمراقبة المبكرة يمكن أن تزيد من حدة قيود الميزانية، في حين أن المراقبة المتأخرة من شأنها أن تزيد من تخفيفها" (Roland & Erik, 1997, p. 816)

باستخدام مجموعة بيانات مقطعية مستعرضة للبنوك الصغيرة الموجودة في تكساس من 1994 إلى 2002، لاحظ كانغ وآخرون (2013) أن متلازمة قيود الميزانية الناعمة قد تحدث على مستوى البنوك الصغيرة الواقعة في المقاطعات الأقل اكتظاظاً بالسكان، حيث تظهر البنوك تصعيداً أكبر في الالتزام بالقروض المدومة عند مقارنتها بتلك الموجودة في المقاطعات الأكثر اكتظاظاً بالسكان، وبالتالي فهم أكثر عرضة لضغوط البيئية عندما يتعلق الأمر باتخاذ قرار بشأن دعم المؤسسات المفلسة (Kang, Zardkoohi, Paetzold, & Fraser, 2013)

في دراسة قام بها كل من بيك وروزنجرين (2005) اللذان بحثا في العلاقة بين البنوك والمؤسسات اثر الأزمة الاقتصادية الحادة في اليابان، المصاحبة لانحيار البورصة اليابانية وأسواق العقارات في فترة التسعينيات. توصل كل من بيك وروزنجرين (2005) أن المؤسسات تحصل على ائتمان بنكي إضافي إذا كانت في حالة مالية سيئة. وارجعاً ذلك إلى جملة من الحوافز الداخلية والخارجية المرتبطة بالبنك. حوافز داخلية للبنوك، ناشئة عن محاولة البنوك الضعيفة مالياً الحد من النمو في القروض المتعثرة المبلغ عنها في ميزانياتها العمومية من أجل الحفاظ على نسب رأس المال المطلوبة. وأخرى خارجية، ناشئة عن ضغوط الحكومة على البنوك لمواصلة إقراض المؤسسات الضعيفة مالياً من أجل تجنب زيادة أكبر في البطالة وإفلاس المؤسسات، إضافة إلى المخاوف السياسية المرتبطة بالحاجة إلى التعامل مع الاعتراف الرسمي بأن النظام المصرفي يعاني من نقص شديد في رأس المال. (Peek & S. Rosengren, 2005, pp. 1164-1165)

كوسيلة لمنع ظاهرة قيود الميزانية المرنة، يشير بوت (2000) انه "عندما يكون للبنك أقدمية، يمكن للمطالبة الرئيسية عزل البنك عن هذه العواقب غير المرغوب فيها، لأن قيمة هذه المطالبة أقل حساسية للقيمة الإجمالية للمؤسسة وبالتالي لعمل البنك. يمكن الآن أن تهدد بمصادقية طلب القرض، وهذا التهديد يساعد في فرض رغباتها على المقترض. تظهر هذه الحجة أن أقدمية الديون المصرفية قد تسهل التدخل في الوقت المناسب" (Boot A. W., Relationship Banking: What Do We Know?, 2000, p. 16)

من جانبه أظهر كل من رولاند وإريك (1997) أنه إذا استثمر البنك في جذب عملاء جدد وبالتالي تحسين تقنيات التقييم وجودة المراقبة وتنويع المحفظة بأكملها، فمن الممكن التعافي من قيود الميزانية الناعمة. (Roland & Erik, 1997)

المبحث الثالث: المساهمات النظرية للعلاقة بنك-مؤسسة

من خلال هذا المبحث سيتم التطرق إلى أهم النظريات الرئيسية المتعلقة بدراسة العلاقة بين البنك والمؤسسات حيث أولاً سيتم النظر في النظريات العامة ثم التطرق بشكل خاص للنظريات التي اهتمت بتحليل العلاقة مع المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة.

المطلب الأول: نظرية الوكالة ونظرية العقد الاجتماعي

من النظريات الرئيسية المتعلقة بدراسة العلاقة بين البنك والمؤسسات هناك نظريتان رئيسيتان تصب في صميم تحليل العلاقة بين البنك والمؤسسات كل واحد منهم يقوم على مفهوم وجودي محدد للروابط. الأولى والأقدم هي نظرية الوكالة لـ (Jensen & William, 1976) التي تحليلها تتعلق بالمعاملات بشكل أساسي، الثانية هي نظرية العقد الاجتماعي لـ (Macneil, 1980) وهي تأخذ في الاعتبار الطابع العلائقي للتبادل.

الفرع الأول: نظرية الوكالة: تضارب المصالح وهيكل تمويل الشركات (Jensen & William, 1976)

يأتي الاعتراف بتضارب المصالح في إطار نظرية الوكالة، التي تسلط الضوء على هشاشة العلاقات بين الوكلاء، التعريف الأكثر كلاسيكية لعلاقة الوكالة هو ذلك الوارد في مقال جنسن وميكلنج (1976): "علاقة الوكالة هي عقد يقوم بموجبه شخص أو أكثر (المدير) بإشراك شخص آخر (الوكيل) لأداء أي مهمة نيابة عنهم والتي تنطوي على تفويض بعض سلطة اتخاذ القرار للوكيل" في علاقة تعاونية، تولد الاختلافات في المصالح بين المدير والوكيل مشاكل مميزة لعلاقة الوكالة، والجهات الفاعلة الرئيسية المعنية هي المديرين والمساهمين والدائنين. الفكرة الرئيسية هي أن كل وكيل يسعى إلى تعظيم مصلحته الشخصية قبل المصلحة العامة، ومن هنا يظهر التضارب في العلاقة. لم تعد الأسواق المالية تعتبر مثالية ولكنها تتميز بعدم تناسق المعلومات وتضارب المصالح، الهيكل المالي هو وسيلة لحل النزاعات التي تعارض مختلف الشركاء المتضمنين في تشغيل المؤسسة، الاختيار بين التمويل عن طريق فتح رأس المال و/أو التمويل بالديون ناتج عن التحكيم بين تكاليف المساهمين في الوكالة وتكاليف مديري الوكالات الدائنين.

وبالتالي، وفقاً لنظرية الوكالة، يواجه الدائن نوعين من عدم اليقين بشأن القرض: "الخطر الأخلاقي" بسبب حقيقة أن المدين قد يغير سلوكه بمجرد حصوله على القرض و"الاختيار العكسي" المرتبط بطلب الدائن شروط القرض الأكثر صعوبة (سعر الفائدة والضمان) التي تلزم المقترضين "ذوي المخاطر المنخفضة" بالتخلي عن القرض، لأن معدلات العائد التي يتوقعونها منخفضة نسبياً.

ومن خلال هذه العملية، يطبق البنك شروط القرض "لمواجهة" السلوك الانتهازي للمؤسسات؛ أي شيء يقيد طلبات التمويل الخاصة بهم. يُنشئ المدير نظاماً يدفع الوكيل إلى تنفيذ الإجراء مع الكشف عن جميع المعلومات. وبالتالي، فإن مثل هذه العلاقة تنطوي على المخاطر التالية:

- عدم تناسق المعلومات (سواء كان مقصوداً أم لا)؛
- الخطر المعنوي (عدم الامتثال لجميع القواعد والاتفاقيات المبرمة)؛
- عدم الاختيار (عدم الامتثال لجميع القواعد والاتفاقيات المبرمة)؛

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

- مناهضة الاختيار (يمكن أن يؤدي عدم التناسق الكبير في المعلومات إلى تشجيع المدير على اختيار سلعة أو خدمة ذات جودة منخفضة من أجل الربحية، والوكيل على تبني سلوك يعرف باسم الركوب المجاني)؛ ولكن أيضا تكاليف تسمى "تكاليف الوكالة"، ولا سيما تلك المتعلقة بالإشراف على الوكيل (على سبيل المثال مجلس الإدارة).

الفرع الثاني: نظرية العقد الاجتماعي (Macneil, 1980)

أحد الاهتمامات الأساسية للإطار التحليلي الذي اقترحه ماكينيل (1980)، مقارنة بنظريات التبادل الكلاسيكية والكلاسيكية الجديدة، هو التشكيك في فكرة أن طرفي العلاقة هدفهم الأساسي تعظيم الربح. يرى ماكينيل (1980) أن هذه النظريات ليست كافية لشرح حوكمة التبادلات في مجتمعاتنا المعقدة لأنها لا تأخذ في الاعتبار المكون العلائقي الموجود في جميع التبادلات بدرجات متفاوتة. حسب هايد آند واثن (2006) الفاعلون في العلاقة هم كائنات اجتماعية تتكون هويتها جزئياً من علاقاتهم وبالتالي

تفاعلاتهم (Heide & Wathne, 2006)

في العقد الكلاسيكي، يتم وصف العلاقة بالكامل، ويتم التعامل مع شيء واحد في كل مرة، والتأكيد على الموافقة والكفاءة، والنظام القانوني هو الوسيلة الرئيسية للحماية والبعد النقدي هو المقياس الوحيد للتبادل في العقد العلائقي، لا يوجد بالضرورة ارتباط بين اكتمال البنود التعاقدية وقوة العلاقة، حيث لا يمنع الافتقار إلى الشكليات الأصلية تطوير المعايير (غير التعاقدية) التي تنتهي بتشكيل إطار مرجعي في بعض الأحيان مكتمل للغاية، ولكن دائماً مرناً للغاية ومتطوراً وبالتالي، فإن العلاقات بين الشركاء وتنسيقهم تستند إلى الحوكمة الثنائية حيث تتم مناقشة التعديلات وتشغيلها بشكل مستمر تقريباً. تم إنشاء هذا الإطار مع الرغبة في الاستمرار والحفاظ على المرونة وتشجيع إعادة التفاوض.

الجدير بالملاحظة أنه على عكس نظرية الوكالة، لا تركز نظرية العقد الاجتماعي على المعاملة فقط، كما لم يعد الأمر يتعلق بالسلوكيات المنعزلة لكل طرف في العلاقة، بل بالأحرى الطريقة التي يرغب بها الطرفان في إدارة علاقتهما وتحقيق المصلحة المتبادلة من العلاقة.

المطلب الثاني: المناهج التقليدية (الكلاسيكية) للتبادل

أكدت الأدبيات التسويقية بشكل خاص على نهجين لتفسير العلاقات المصرفية: النهج المعاملاتي والنهج العلائقي.

النهج المعاملاتي؛ يعكس النهج التقليدي للتسويق، يشير هذا النهج إلى حالة التبادل في أبسط أشكالها فهو يجمع بين أصحاب المصلحة التي تكون معرفتهم المتبادلة محدودة ويتمثل هدفهم الأساسي في زيادة ربحية المعاملة إلى أقصى حد (Ricard, 1995) نهج المعاملات يهدف فقط إلى اكتساب عملاء جدد، وهو جزء من منظور قصير الأجل خلال نهج المعاملات المعرفة المتبادلة بين العميل (كفرد) ومقدم الخدمة ليست ضرورية. في الواقع قد لا تستمر العلاقة لفترة أطول من وقت المعاملة والمخاطر التي يدركها الطرفان منخفضة بشكل عام (Bitner, 1995)

من ناحية أخرى نظرا لأن الأطراف لا تبحث عن علاقة دائمة، فإن جهود التكيف ذات أهمية محدودة وبالتالي فهي نادرة. إن لم يرضى أحد الطرفين تنتهي العلاقة بأسرع ما يمكن. يشير جرونروس (1994) إن المؤسسة التي تنتهج النهج المعاملاتي ليس لها تقريبا أي اتصال مباشر مع العملاء المعلومات الوحيدة التي تمتلكها هي استطلاعات رضا مخصصة أو إحصائيات حصة السوق (Grönroos, 1994). تتعارض هذه الخصائص والمحددات مع تلك الخاصة بالنهج العلائقي.

النهج العلائقي؛ هو تطور حديث للتسويق، حسب جرونروس (1994) النهج العلائقي الموجه نحو العلاقة مع العميل، ولا يتمثل هدفه في اكتساب العملاء فحسب بل الاحتفاظ بهم في المقام الأول، على عكس التيار المعاملاتي، النهج العلائقي جزء من منظور طويل الأجل. المؤسسة التي تنتهج النهج العلائقي لا تسعى إلى تعظيم المعاملة ولكن العلاقة ككل.

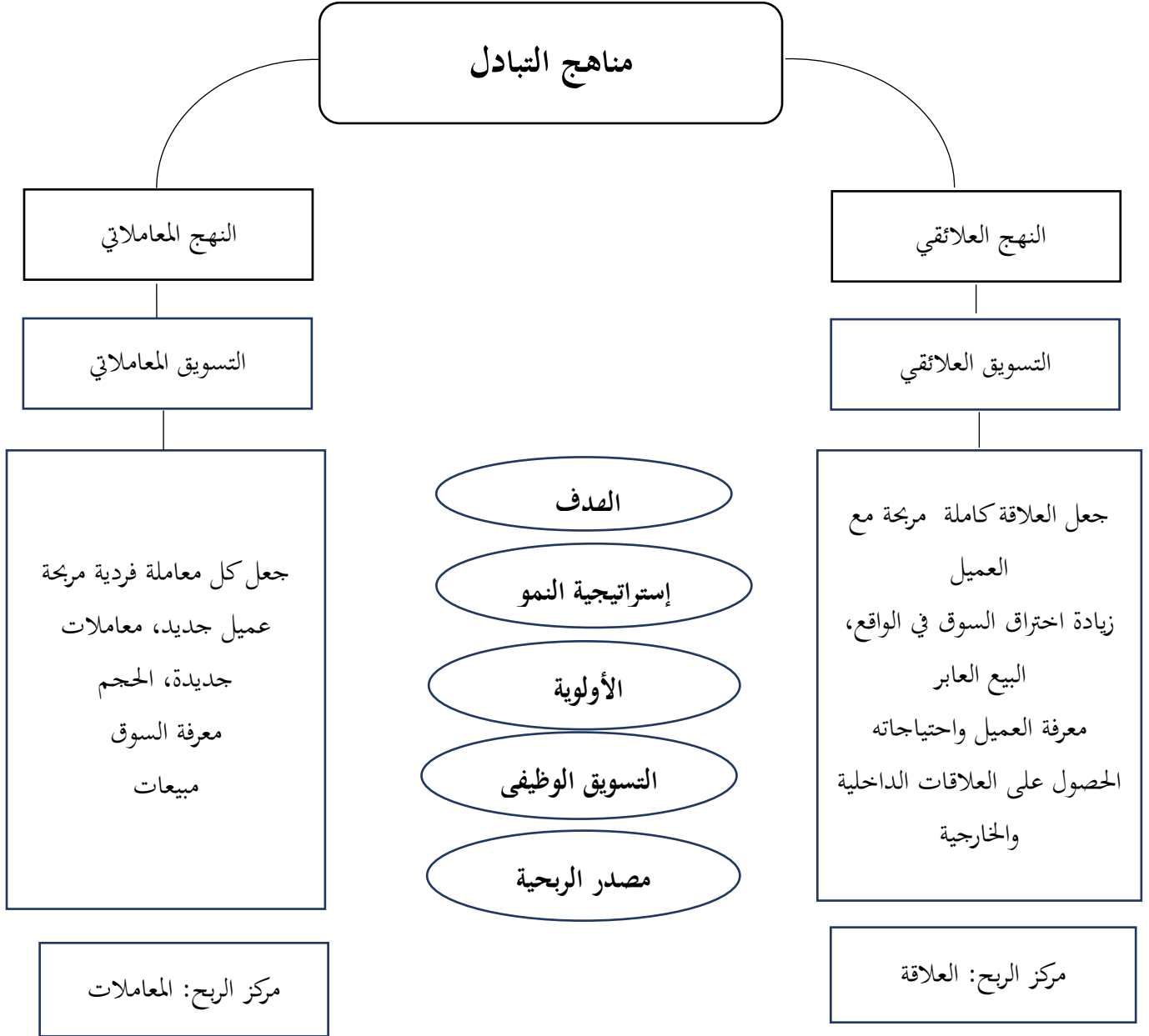
يقدم موريارتي وكيমبال وجاي (1993) تعريفا للنهج العلائقي في القطاع المصرفي: "في أبسط أشكالها، العلاقة المصرفية هي اعتراف بان البنك يمكن أن يزيد أرباحه من خلال تعظيم ربحية العلاقة الإجمالية مع العميل بمرور الوقت، بدلا من السعي للحصول على أكبر ربح من أي منتج أو معاملة فردية" (Moriarty, Kimball, & Gay, 1983)

في نهج المعاملات، تعتبر علاقة التمويل معاملة محدودة الوقت وتستند إلى مفهوم العقد. في هذا النهج، يتم استبعاد العلاقة الشخصية مع البنك والمؤسسة تمامًا ولا يتوفر تفسير واضح للعلاقة القائمة بين البنك والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أين يتم اتخاذ قرار التمويل على أساس المعلومات الصعبة (الكمية) القابلة للتحقق الواردة في المستندات المحاسبية المقدمة من المؤسسة. وفقا برجر ويودل (2006) فإن العلاقات التي تستند على النهج المعاملاتي تتوافق أكثر مع المؤسسات الشفافة التي لا تواجه مشكلة في عرض معلوماتها المالية والمحاسبية للبنك. على عكس النهج المعاملاتي يركز النهج العلائقي في اتخاذ قرار التمويل على المعلومات الناعمة (النوعية)، أين تكون العلاقة مبنية على الثقة وتسمح بالتفاعل بين المؤسسة والبنك وتتميز بطول مدتها وقدرتها على الحد من المخاطر وتسهيل الوصول إلى الائتمان. يتيح هذان النهجان التمييز بين نوعين متطرفين من العلاقة بين البنك والمؤسسة. فعلى الرغم من اختلافهما، يكمل كل منهما الآخر لتقديم تفسير أفضل للعلاقة بنك-مؤسسة.

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

الشكل رقم (1-7) يمثل مقارنة قدمها موريارتي وكيমبال وجاي (1993) بين النهج العلائقي ونظيره، بناء على خمسة أبعاد (الهدف، إستراتيجية النمو، الأولوية، التسويق الوظيفي، مصدر الربحية)

الشكل رقم 1-7: مقارنة بين النهج العلائقي والنهج المعاملاتي



المصدر : (Moriarty, Kimball, & Gay, 1983, p. 4)

وفقاً لموريارتي وكيمبال وجاي (1983)، يحدث التمييز على مستوى خمسة جوانب رئيسية. للوهلة الأولى، يكون على مستوى الهدف المنشود. وبالتالي، بالنسبة لتسويق المعاملات، كما يوحي اسمه، يسعى إلى الربحية على مستوى كل معاملة، فهو دقيق إلى حد ما. حيث أن التسويق بالعلاقات يهدف إلى ربحية العلاقة مع العميل ككل

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

يتم تقديم الإستراتيجية على أنها الجانب الثاني المميز بين النهجين، بل إن الإستراتيجية المستخدمة على مستوى تسويق المعاملات تعتمد على الوصول إلى عملاء جدد وتنفيذ معاملات جديدة. بينما في حالة التسويق بالعلاقات، فإنه يعتمد بشكل خاص على الحد الأقصى لاختراق السوق الحالي. فيما يتعلق بأولوية التسويق، فإن النهج العلائقي يهتم أكثر باحتياجات العملاء، في حين أن نهج المعاملات أكثر اهتمامًا بالسوق (المبيعات والمعاملات وما إلى ذلك). أخيرًا، يتم تقديم الوظائف كعنصر تمييز أخير، من ناحية التسويق العلائقي، يتم تقديمها على مستوى إدارة العلاقات الداخلية والخارجية، بينما يتم تلخيصها على مستوى المبيعات في جانب التسويق التبادلي.

أما الجدول التالي فهو لريكارد (1995) يقارن النهج المعاملاتي والنهج العلائقي على أساس العديد من الخصائص، يرسم صورة كاملة إلى حد ما لهذين النوعين من العلاقات

الجدول رقم 1-4: مقارنة بين النهج العلائقي والنهج المعاملاتي

الخصائص	النهج المعاملاتي	النهج العلائقي
الهدف	ربحية المعاملة	ربحية العلاقة
الإستراتيجية	حجم المعاملات	اختراق السوق الحالي
السعر	أكثر حساسية	اقل حساسية
واجهة	محدودة	مكثفة
المدة	المدى القصير	المدى الطويل
التردد (التكرار)	منخفض	مرتفع
علاقات شخصية	الحد الأدنى	مهمة
التضامن	تحكمه القواعد	في زيادة
تكاليف التحويل	منخفض	مرتفع
الصراع	على المدى القصير	توازنه الثقة
التعاون	لا جهد	حاضر
التخطيط	المبادلة فقط	هادف
تكاليف الصفقات	منخفض	مرتفع
المخاطر المتصورة	منخفض	مرتفع
عملية حل المشكلات	استكشافي	استباقي

المصدر: (Ricard, 1995, p. 15)

كشف بعض مؤلفي التسويق عن وجود عوامل أخرى فضلت اعتماد نهج العلائقي في الصناعة المصرفية. وفقًا لريكارد (1995)، يرجع ذلك أساسًا إلى اشتداد المنافسة وتكاثر المنتجات المالية وخاصة على مستوى الخصائص (عدم الملموسة، وعدم قابلية الفصل، وتقلب الطلب، وعدم التجانس، وقابلية الفناء) لخدمات النشاط المصرفي، والتي تم شرحها من قبل زولينجر ولامارك (1999):

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

الجدول رقم 1-5: خصائص خدمات النشاط المصرفي زولنجر ولامارك (1999)

عدم الملموسية	- عدم وجود هوية محددة للبنوك: التمييز بين العلامات التجارية يصعب على المستهلكين إدراكه. - التشتت الجغرافي للنشاط المصرفي: تغطية الاحتياجات الدولية والوطنية والمحلية ...
عدم قابلية الفصل	- موازنة النمو/المخاطر: بيع الخدمات المالية يؤدي إلى شراء المخاطر؛ يتطلب إيجاد توازن بين التوسع والبيع والحذر.
التقلبات في الطلب	- يخضع النشاط المصرفي بدرجة كبيرة للتغيرات في النشاط الاقتصادي.
عدم التجانس	- مسؤولية ائتمانية تضمن احترام مصالح المستهلك على مستوى الاقتصاد الكلي.
قابلية الفناء	- كثافة اليد العاملة في النشاط والعمليات.

المصدر: (Monique & Lamarque, 1999, p. 280)

وبالتالي، فإن القطاع المصرفي يقدم نفسه على أنه مجال تطبيق يفرضي إلى النهج العلائقي، والذي من خلاله سيأخذ أبعادًا جديدة، مما يجعله أكثر عالمية وأكثر شمولًا. النهج العلائقي هو جزء من منظور طويل المدى يقوم على المعرفة المتبادلة للشريكين، والمؤسسة على شكل معين من التخصيص والثقة المشتركة، ويحمل المنافع المتبادلة (Ricard, 1995, p. 22). وفقًا لهذا التعريف، يتم تقديم النهج العلائقي كعملية تفاعلية طويلة الأجل تسمح بإنشاء وتطوير علاقة شخصية في سياق الثقة والتبادل المثمر. نلاحظ تسليط الضوء على مساهمة هذا النهج لجميع أصحاب المصلحة المختلفين (البنك، العملاء) على مستوى عملية التبادل.

أصبحت العلاقة المصرفية ضرورية بسبب العناصر التالية: (Monique & Lamarque, 1999, p. 29)

- نظام تسويق فردي بقوة: يعد تخصيص العلاقة مع العملاء أمرا مهما للغاية، سواء بالنسبة للعميل المحترف أو للأفراد؛
- المخاطرة/زيادة المفاضلة: بيع الخدمات المالية ينتج عنه شراء مخاطرة، يجب على البنك إيجاد توازن بين البيع والتوسعي والحذر؛
- تكاليف منخفضة نسبيًا: مدفوعة بالأزمات المالية الأخيرة، تسعى البنوك إلى خفض تكاليفها، وهو ما يتحقق من خلال أدوات التسويق عبر العلاقات.

تقليديا، يعتبر نهج التسويق بالعلاقات مناسباً بشكل خاص للخدمات المصرفية، وذلك وفقاً لبيري (1983) لأربعة

أسباب: (Garets, Paquerot, & Sueur, 2009, pp. 125-127)

- تعتبر العلاقة الشخصية مهمة بشكل خاص في سياق يصعب فيه تقييم جودة الخدمة وتكون المخاطر المتصورة للعميل عالية. لذلك فإن مفهوم الثقة أساسي؛
- التسويق بالعلاقات هو وسيلة للمؤسسات للحفاظ على عملائها في إطار يتميز بإلغاء القيود، وفتح السوق الفرنسية للبنوك الأجنبية ووصول منافسين جدد مثل شركات التأمين. المستهلك هو موضوع كل اهتمام هؤلاء اللاعبين الجدد لجذبه. أظهرت الدراسة المعروفة التي أجراها (Reichheld & Sasser, 1990) قيمة بناء ولاء العملاء لتعزيز الأداء المالي؛

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

- النهج العلائقي للتبادل مناسب تماما للقطاع المصرفي لأنه يساعد على تعزيز صورة العلامة التجارية للمؤسسة. يؤدي عدم التمييز بين العلامات التجارية المصرفية إلى قيام العميل باختيار البنك الأقرب إلى منزله أو الذي يبدو له الأقل تكلفة. إن بناء علاقة بين مقدم الخدمات المالية والعميل يسمح لهذا الأخير بالشعور بالتقدير، ويعزز المكون العاطفي للعلاقة والولاء في الموقف. الارتباط بالعلامة التجارية يجعل العميل أقل تقلباً. عندما يكون التفريق بين العناصر الملموسة للعرض مستحيلاً (سعر الفائدة، تكاليف إدارة الحساب، إلخ) ، تأخذ العناصر غير الملموسة أهمية خاصة؛
- أخيراً، سهلت تكنولوجيا المعلومات بلا شك تطوير العلاقات في الخدمات المصرفية. لقد أثروا محتوى العلاقة وعززوا التبادلات بين المؤسسة وعملائها. داخلياً، تتيح المعرفة الأفضل للعملاء من خلال إثراء قواعد البيانات إمكانية تقديم المنتج المناسب للعميل المناسب من خلال تخصيص الخدمات. خارجياً، تضاعفت وسائل الاتصال بين العميل والمصرف الذي يتعامل معه، مما فتح الطريق أمام قنوات متعددة. لذلك يشير كل شيء إلى أن مسار التسويق عبر العلاقات مناسب تماماً للقطاع المصرفي. استخدمت البنوك أيضاً عددًا من الأدوات للتحرك في هذا الاتجاه.

المطلب الثالث: نظرية الوساطة المالية الحديثة ونظرية عدم تناسق المعلومات

في هذا الجزء يتم التركيز على أهم المساهمات النظرية والفكرية حول العلاقة المصرفية التي تجمع البنك بالتحديد مع المؤسسات الناشئة الصغيرة والمتوسطة نظرا للميزة الخاصة لهذا النوع من المؤسسات والتي ستوضح أكثر من خلال المطلب الثالث والرابع.

الفرع الأول: نظرية الوساطة المالية الحديثة

لفترة طويلة، تم اعتبار نظرية الوسيط المالي الحديث كأساس لنظرية التمويل العلائقي. تنص نظرية الوسيط المالي على أنه في معاملات الأصول المالية، يؤدي ظهور الوسطاء الماليين إلى تقليل تكلفة رأس المال الناتجة عن عدم تناسق المعلومات.

يعتقد دايموند ديفيج (1984) أن الوسطاء الماليين سيفقدون قيمتهم في سوق مالي بمعلومات كاملة، ولكن في الواقع لا يمكن أن توجد مثل هذه السوق المالية بسبب عدم التحذب والثبات في تكنولوجيا معاملات الأصول المالية. لذلك في الواقع، للوسطاء الماليين قيمة وجودهم وضرورتهم. (Diamond D. , 1984)

في الواقع، سيؤدي عدم تناسق المعلومات إلى الاختيار المعاكس ومخاطر التخلف عن السداد الأخلاقية، والتي بدورها ستؤدي إلى معلومات غير كاملة في الأسواق المالية. أولا، في ظل خلفية الاختيار السلبي، ستقوم المؤسسة الممولة بتقييم جدوى المشروع الاستثماري قبل التمويل، وتقدير تكلفة المشروع المتوقع إنفاقها، بما في ذلك مصروفات الفوائد لأموال التمويل، إلخ.

ثانيا، يعد تعزيز الإشراف على مؤسسات الإقراض من قبل البنوك طريقة فعالة لتقليل المخاطر الأخلاقية، ولكن يجب أيضا مراعاة تكلفة الإشراف المصرفي. في ظل الظروف العادية، ستشرف البنوك على مؤسسات مماثلة بطريقة موحدة لتجنب ازدواجية العمليات.

في البلدان المتقدمة الأخرى، يتمثل العمل الرئيسي للمؤسسات المالية مثل البنوك بشكل عام في إقراض الأموال للمؤسسات الناشئة الصغيرة والمتوسطة الحجم. وفي عملية المعاملات، يمكن للمصارف احتكار المزايا التي لا يمكن للوسطاء الماليين الآخرين الحصول عليها، على سبيل المثال من خلال الوسيط بين البنوك والمؤسسات. من خلال علاقة تعاونية طويلة الأجل ومستقرة، يمكن للبنك استيعاب معلومات الملكية الداخلية غير المفصح عنها للمؤسسة، والتي يمكن بناءً عليها فهم الوضع المالي للمؤسسة وتقييم تشغيل المؤسسة، وبالتالي إضعاف تأثير عدم تناسق المعلومات.

أول تحليل صارم يشرح وجود الوسطاء الماليين اقترحه دايموند ديفيج (1984) من خلال نظريته في الوساطة المالية، والتي تستند إلى تقليل تكلفة المعلومات، يوضح أنه في إطار تحليل عدم تناسق المعلومات اللاحق، "الوساطة المالية هي آلية الحوافز المثلى لتمويل مشاريع رواد الأعمال" (Diamond D. , 1984, p. 402)

في نموذج دايموند (1984) الخاص به، يتطلب كل مشروع استثماري لمؤسسة ما، من أجل القيام به، مساعدة العديد من المقرضين الأفراد. لضمان التحكم في نتيجة المؤسسة، يجب على المقرض الفردي دفع تكلفة التحكم. في حالة قيام المؤسسة بالاقتراض من N من المقرضين، فسيتمتع على كل من هؤلاء المقرضين تحمل تكلفة التحكم إذا أراد التحقق من دقة الإعلان عن نتيجة المقترض؛ لذلك يجب تنفيذ السيطرة على المؤسسة N من المرات. هذا يثير قضيتين أولا،

سيتحمل كل من المقرضين تكاليف عالية للغاية لمراقبة المقترض، مما قد يؤدي إلى ازدواجية التكاليف. بعد ذلك، قد يميل بعض المقرضين إلى عدم تحمل هذه التكاليف، مع الأخذ في الاعتبار حصتهم الصغيرة في الربح المتوقع. لذلك فإن المعلومات هي من هذا النموذج، وهو منفعة عامة يكون تمويلها موضوع مشكلة "الفارس الحر". لتجنب هاتين المشكلتين، يمكن للمقرضين الأفراد تفويض هذا النشاط الرقابي إلى هيكل تم إنشاؤه لهذا الغرض، وهو بنك الإيداع، والذي سيتحمل تكاليف الرقابة وأي دعاوى نيابة عن المودعين. في هذه الحالة، يتم تكبد تكلفة رقابة واحدة "نيابة عن" المقرضين الأفراد N . وبالتالي سيؤدي ذلك إلى توفير تكاليف التحقق من $N-1$.

ومع ذلك، فإن تفويض السيطرة إلى وسيط مالي يطرح مشكلة. في الواقع، نتيجة كون السيطرة معروفة للبنك فقط، فإن الأخير لديه معلومات مميزة عن نتيجة الاستثمارات. يوضح دياموند أنه إذا كانت البنوك كبيرة بما يكفي، فيمكن حل هذه المشكلة.

في الواقع، عندما توسع البنوك نشاطها، من خلال تمويل عدد كبير من المؤسسات، فإنها لم تعد تتحمل أي مخاطر إجمالية، وبسبب قانون الأعداد الكبيرة، فإن العائد على أصول البنوك يميل نحو معدل معين.

يقر فاما (1985) بخبرة الوسطاء الماليين في وظيفتهم كمنتجين للمعلومات وتقترب من استخدام مؤسسة للتمويل الوسيط بمثابة إشارة للمقرضين الآخرين من أجل التصديق على جودة المؤسسة، والثقة التي تتمتع بها البنوك، للسماح لها أخيراً بالوصول إلى طرق تمويل مباشرة أقل تكلفة.

استناداً إلى فرضية عدم تناسق المعلومات، أظهر كل من فاما (1985) ودايموند (1984) أن البنوك هي أكثر كفاءة في تقييم مخاطر الائتمان أو مراقبتها. أين تتمتع بقدرات محددة لتقييم جودة المقرضين مما يسمح لها بالحصول على ميزة إعلامية على باقي المقرضين. (Fama, 1985)

الفرع الثاني: نظرية عدم تناسق المعلومات (Akerlof, 1970) (Spence, 1973) (Rothschild & Stiglitz, 1976)

تم اقتراح نظرية المعلومات غير المتماثلة لأول مرة من قبل الاقتصاديين جورج أكيرلوف (1970) وجوزيف ستيجلتزر (1976) ومايكل سبنسر (1973). تنص هذه النظرية على أن المعلومات التي يحصل عليها كل طرف مختلفة في الأنشطة الاقتصادية للسوق فعادة، كلما زادت المعلومات التي يتم الحصول عليها، كانت أكثر فائدة.

تنص نظرية عدم تناسق المعلومات على أن الموظفين الداخليين في المؤسسة يعرفون المزيد عن الوضع المالي الحقيقي، ومستوى التشغيل، وآفاق التنمية والمعلومات الأخرى للمؤسسة أكثر من المستثمرين الخارجيين. نظراً لوجود عدم تناسق في المعلومات، يصعب على المستثمرين الخارجيين الحصول على المعلومات الداخلية الحقيقية للمؤسسات المستثمرة، ولا يمكن للمستثمرين الخارجيين اختيار الأسهم إلا بناءً على توقعاتهم الخاصة. ستؤدي نظرية عدم تناسق المعلومات إلى تشويه قيمة السوق. من أجل منع السوق من تشويه المعلومات الحقيقية للمؤسسات، حتى لو كانت تكلفة تمويل الأسهم منخفضة نسبياً، فإن بعض المؤسسات التي لديها إمكانيات تطوير جيدة لا ترغب في اختيار هذه الطريقة من التمويل. لذلك، أولاً وقبل كل شيء، تعتمد معظم المؤسسات على التمويل الداخلي، وثانياً تقتصر الأموال عن طريق الديون، وعندما يتجاوز تمويل الديون المتراكمة ملاءة المؤسسة، تنتظر المؤسسة في إصدار أسهم للتمويل. بالنسبة

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

لأنواع مختلفة من المؤسسات، سيكون تأثير عدم تناسق المعلومات مختلفًا مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، سيكون لتباين المعلومات تأثير أكبر على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، وفي الوقت نفسه، يكون فرق تكلفة رأس المال بين التمويل الداخلي وتمويل الديون وتمويل الأسهم الخارجية أكبر.

المطلب الرابع: نظرية العقد الغير مكتمل ونظرية تقنين الائتمان

إضافة إلى نظرية الوساطة المالية الحديثة ونظرية عدم تناسق المعلومات نجد في مجال تحليل العلاقة الائتمانية بين البنك والمؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة كل من:

الفرع الأول: نظرية العقد غير المكتمل (Grossman & Hart, 1986) (Moore & Hart, 1990)

تأسست نظرية العقد غير المكتمل بالاشتراك بين جروسمان وهارت (1986) وهارت ومور (1990)، لذلك يطلق عليها أيضًا نظرية GHM. تنص النظرية على أنه نظرًا لأن المتداولين ليسوا عقلانيين تمامًا، فإن المعلومات التي حصل عليها كلا طرفي الصفقة غير مكتملة، ومستقبل الصفقة غير مؤكد للغاية، وبالتالي فإن جميع العقود غير مكتملة؛ إذا أراد كلا طرفي الصفقة تضمين جميع المواقف المستقبلية المحتملة في العقد، فسيتم تكبد قدر كبير من تكاليف المعاملة، وستزداد تكاليف المعاملة مع درجة الكمال في العقد.

يعتقد هارت (1986) أن ملكية رأس المال المادي هي المفتاح لحل هذه المشكلة، أي أن الطرف الذي يتخذ قرارات الاستثمار يحصل على حقوق التحكم المتبقية للطرف الآخر. ومع ذلك، في التسعينيات، مع التطور السريع لـ "اقتصاد المعرفة"، لعب رأس المال البشري بشكل تدريجي دورًا مهمًا بشكل متزايد.

قرض العلاقة هو نوع من عقود القرض الموقعة من قبل البنوك والمؤسسات والمقرضين من أجل حل عدم اكتمال العقد. في الواقع، لا يمكن للبنوك دائمًا إصدار أحكام عقلانية، ولا يمكنها فهم معلومات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم بشكل كامل. كما أن عقود القروض تخضع أيضًا لعدم اليقين بسبب عوامل مختلفة مثل الاقتصاد الكلي والعمليات التجارية. لذلك، تحتاج البنوك إلى إنشاء علاقة جيدة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، واستيعاب المعلومات الأساسية مثل التصنيف الائتماني وظروف التشغيل وآفاق التنمية، وذلك لحل المشاكل الموجودة في عقود القروض غير المكتملة.

حسب نموذج جروسمان وهارت (1986) تدخل مؤسستان في علاقة تبادل تتطلب تنفيذ استثمارات محددة، وفقًا للتسلسل الزمني التالي: في التاريخ 0، يوقع الطرفان عقدًا مع العلم أنه لتحسين الفائض في الصرف الخاص بهما، سيتعين عليهما الاستثمار في أصل معين في تاريخ 1 وسيتم استبدالها فقط في التاريخ 2، بعد اتخاذ كل منهما قرار الإنتاج. سيعتمد هذا بالطبع على حجم الاستثمارات التي تم القيام بها مسبقًا. من المفترض أن تكون معلومات الأطراف متماثلة، مسبقًا ولاحقًا. بموجب الفرضية القياسية للعقلانية، فإن هذا يعني أن المواقف المختلفة الممكنة والطريقة التي تؤثر بها على المكاسب من التجارة هي معرفة مشتركة بين الأطراف، وأن كل طرف يراعي تمامًا قرارات الاستثمار والإنتاج التي يتخذها الطرفان. ومع ذلك، يفترض جروسمان وهارت أن الاستثمارات المحددة وقرارات الإنتاج متغيرات معقدة ومكلفة للغاية بحيث لا يمكن وصفها بوضوح في العقد الأولي، مما يجعلها غير قابلة للتحقق. علاوة على ذلك، فإن المكاسب من التجارة التي حصلت عليها كل مؤسسة في التاريخ 2 هي متغيرات خاصة وبالتالي لا يمكن التحقق منها. وبالتالي لا يمكن تنفيذ العقد الكامل الأمثل في مثل هذا الإطار لأنه مرهون بهذه المتغيرات المختلفة. هذا الافتراض هو الذي يقود المؤلفين إلى اعتبار العقد الموقع على أنه غير مكتمل في تاريخ 0 من قبل الطرفين. يؤدي هذا النقص إلى إعطاء مكانة أساسية لمفهوم الملكية. في الواقع، يعود اختيار مستوى الإنتاج في التاريخ 2 إلى مالك المؤسسة لأنه يمتلك الحقوق المتبقية

الفصل الأول: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة: مسح نظري

للسيطرة على أصوله، أي الحق في استخدام هذه الأصول بأي شكل من الأشكال. بطريقة لا يحظرها القانون أو أي شرط صريح من العقد. وبالتالي، فإن قرارات الإنتاج تستند إلى حقوق يمكن نقلها تعاقدًا مسبقًا. بعبارة أخرى، إذا لم يكن هناك متغير يمكن التعاقد عليه مسبقًا، فيمكن للعقد مع ذلك تحديد تخصيص هذه الحقوق بين المؤسستين. وبالتالي، فإن العقد الموقع في التاريخ 0 لم يعد عقدًا قياسيًّا؛ يتعلق بتوزيع الأصول المادية بين الطرفين، كل منهما قادر- إذا لزم الأمر-، على شراء أو بيع أصول معينة للطرف الآخر.

ومع ذلك، فإن الطريقة التي يتم بها تخصيص حقوق الملكية تؤثر على مكاسب الأطراف من التبادل، وبالتالي، حوافزهم للاستثمار المسبق. تكمن المشكلة إذن في إيجاد توزيع لحقوق الملكية يؤدي إلى قرارات استثمارية فعالة. وفقًا لجروسمان وهارت، يتم تحديد أفضل هيكل ملكية وفقًا للمقايضة التالية: من الممكن زيادة الحافز على الاستثمار لدى أحد الأطراف من خلال منحه السيطرة على أصول إضافية، ولكن فقط مقابل تقليل حوافز الطرف الآخر، الذي تزال سيطرته على هذه الأصول.

الفرع الثاني: نظرية تقنين الائتمان (Stiglitz & Weiss, 1981)

يتم إنتاج نظرية تقنين الائتمان من خلال المخاطر الأخلاقية التي يسببها عدم تناسق المعلومات. وبما أن البنوك لا تستطيع الإشراف بشكل فعال على مؤسسات الإقراض الخاصة بها، إلا من خلال تقنين الائتمان للتحكم في مبلغ القرض عند مستوى يتماشى مع دخلها المتوقع، وهذا سوف تؤدي المؤسسات حتى إذا كانت على استعداد لدفع سعر فائدة مرتفع، فلا يمكنك الحصول على حجم قرض يلبي احتياجاتك. إن تفسير ستيجلتيز ووايس (1981) لنظرية تقنين الائتمان معترف به على نطاق واسع. ويعتقدون أنه بسبب عدم تناسق المعلومات قد يؤدي إلى مخاطر أخلاقية ومشاكل اختيار عكسية، حتى لو كانت المؤسسات على استعداد لتقديم معدلات فائدة عالية وضمانات رهن عقاري كافية، لا يمكن الحصول على ترشيد ائتماني مثالي. إن مفتاح اتخاذ البنك للقرار بشأن مبلغ القرض هو مقارنة مخاطر الائتمان التي قد يتحملها مع حجم العائد، واستبعاد الطلب على القروض الذي تتجاوز مخاطر الائتمان العائد من خلال تقنين الائتمان. لذلك، في هذه الحالة، لا يمكن لأسعار الفائدة والضمانات أن تساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على المزيد من القروض، والقروض القائمة على العلاقات هي وحدها التي يمكن أن تخفف بشكل أساسي من مشكلة عدم تناسق المعلومات في عملية الإقراض. يمكن للأعمال اليومية الغنية للبنك أن تجعل البنك على اتصال كامل بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، يمكن أن يساعد البنوك على فهم المزيد من المعلومات الخاصة بالمؤسسات، وتقليل مخاطر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في صنع القرار المصرفي، وذلك لتعديل نسبة الائتمان وزيادة حجم القروض التي يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم الحصول عليها.

خلاصة الفصل

المؤسسات والبنوك، من المكونات المهمة التي تؤثر على عمل الاقتصاد الحديث. يتمثل الدور الرئيسي للبنوك في إنشاء الأموال وتقديمها وتعزيز تداولها من خلال خلق منتجات مالية. يتمثل دور المؤسسة في إنتاج وتقديم الخدمات والمنتجات التي يحتاجها المجتمع من خلال الأنشطة الإنتاجية والتجارية.

كيانان ذات وزن اقتصادي مهم، تجمعهما علاقة؛ هي في الأساس علاقة ائتمان. الأصل أنها علاقة إستراتيجية تهدف إلى تلبية احتياجات المؤسسة تتضمن تقديم خدمات مالية مثل التمويل وإدارة الحسابات وتقديم الاستشارات المالية؛ تنشأ عندما تقدم المؤسسة طلباً للحصول على التمويل أو خدمات مالية أخرى، حيث يمكن للبنوك تلبية الاحتياجات التمويلية للمؤسسات ويكون لها تأثير مهم على الأموال اللازمة لعمليات المؤسسة، تحمل هذه العلاقة أبعاد ومحددات وجب تحديدها وتوظيفها وفوائد وتكاليف وجب معرفتها لتحقيق الاستفادة منها وتفاديها وتكون مبنية على الثقة والتواصل المستمر.

العلاقة بين البنك والمؤسسة هي علاقة إقراض مبنية على الائتمان، وبناء الائتمان مهم جداً للتعاون بين البنوك والمؤسسات. أي خسارة للائتمان من قبل أي من البنك أو المؤسسة سيكون لها تأثير كبير على العلاقة التعاونية بينهما.

A decorative floral wreath made of small five-petaled flowers and leaves, arranged in a circular shape around the text.

الفصل الثاني:
استراتيجية الانفتاح
الاقتصادي: مسار التحول
في الجزائر

يشهد العالم تغيرات واسعة النطاق وموجة تحررية واسعة خاصة في المجال الاقتصادي، اتجهت بها معظم دول العالم لتطبيق وإتباع إستراتيجية الانفتاح الاقتصادي، والتي تدعو إلى رفع الحواجز وتخفيف القيود التي يشتغل في ظلها الاقتصاد. لتتطلب بذلك إصلاحات اقتصادية عميقة وجذرية، تسعى من خلالها للنهوض باقتصادها وجعله منافسا لاقتصاديات العالم.

في هذا الإطار عرف الاقتصاد الجزائري بدوره تطورات اقتصادية وتحولات عميقة هامة منذ الشروع في الإصلاحات وذلك في إطار إستراتيجية الدولة لتحفيز النمو الاقتصادي وتعزيز التنمية. يهدف هذا الانفتاح إلى جذب الاستثمارات الأجنبية وتعزيز التبادل التجاري وتنويع مصادر الدخل الوطني من خلال خلق بيئة اقتصادية ملائمة للمستثمرين الأجانب مما يحفز النمو الاقتصادي ويخلق فرص عمل.

خلال عملية تحقيق إستراتيجية الانفتاح الاقتصادي يتوسع المجال أمام البنوك والمؤسسات الاقتصادية لتحقيق دور أكبر في دعم النشاط الاقتصادي وتعزيز التنمية المالية والفرص التجارية والاستثمارية. حيث تعتبر العلاقة الائتمانية بين البنوك والمؤسسات عاملا حاسما لتحقيق التنمية الاقتصادية والاستقرار الاقتصادي. وبناءا عليه وجب إلقاء الضوء على مسار التحول نحو إستراتيجية الانفتاح الاقتصادي في الجزائر لفهم البيئة الاقتصادية التي تنشط فيها البنوك والمؤسسات الاقتصادية الوطنية. حيث تشكل البيئة الاقتصادية الناشئة نتيجة عملية الانفتاح فرصة وتحديا يستدعي التكامل بين البنوك والمؤسسات الاقتصادية لتحقيق النمو والاستقرار الاقتصادي.

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

المبحث الأول: التأسيس النظري لمفهوم الانفتاح الاقتصادي ونظرياته

الانفتاح الاقتصادي هو عملية يقلل من خلالها بلد ما حواجزه التجارية ويشجع على حرية حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال عبر الحدود الدولية. وهذا يعني اندماجا أكبر للبلد في الاقتصاد العالمي.. يمكن أن يحدث الانفتاح على جميع الأسواق، أو بشكل انتقائي، عند إبرام اتفاقيات تجارية بين بلدان معينة، والتي يمكن أن تكون ثنائية أو متعددة الأطراف. في الانفتاح الاقتصادي، يتم إزالة العوائق الداخلية والخارجية لدخول المنتجات وخروجها، ولا توجد مراقبة للأسعار، ولا تتدخل الدولة. يمكن الحصول على فوائد كبيرة مثل زيادة القدرة التنافسية، وبالتالي جذب الاستثمار الأجنبي، وتنويع الصادرات، والوصول إلى التقنيات المتقدمة. ومن الخصائص المهمة للانفتاح الاقتصادي قدرته على توليد النمو الاقتصادي على المدى القصير. لكن يجب أن نعلم أيضا أن هذا ينطوي على مخاطر أكبر، مثل التعرض للتقلبات الخارجية والضعف أمام الأزمات الاقتصادية العالمية من خلال هذا المبحث سوف يتم التطرق إلى مفهوم الانفتاح الاقتصادي وتناول مختلف أشكاله.

المطلب الأول: تعريف الانفتاح الاقتصادي وأهدافه

من خلال هذا المطلب سوف يتم التعرف على مصطلح الانفتاح الاقتصادي، وأهم الأهداف التي يصبو إليها.

الفرع الأول: تعريف الانفتاح الاقتصادي

يرجع لفظ الانفتاح في اللغة العربية إلى أصل الفعل فتح ضد أغلق، (رضا، 2006، صفحة 1187)؛ و"الانفتاح مصطلح علمي يستخدمه الاقتصاديون، كأن يقول انفتاح بمعنى يبدع وينشئ، أو يقوم بنك بفتح حساب توفير لأحد زبائنه، وفي البورصة يستعمل مصطلح الانفتاح أي سعر السهم الذي يباع ويشترى في أول يوم من عمل هذا السوق المالي ويستخدم أيضا للدلالة عن شركة مفتوحة open corporation هي شركة تطرح أسهمها للبيع بصورة علنية، كما يطلق لفظ الانفتاح على شركة استثمار مفتوحة لرأس المال" (سلامة، 2002، صفحة 81)

يرى جيلبرت نيونجابو (2007) أن الانفتاح الاقتصادي هو "فتح الأبواب لرأس المال الأجنبي والاستيراد وحرية

التبادل في المعاملات مع الخارج" (Niyongabo, 2007, p. 9)

أما سلامة (2002) يرى الانفتاح على أنه "الاقترب من المجتمعات والبيئات الأخرى للاستفادة منها وإفادتها بغاية الإسهام في الحضارة الإنسانية، أما بالنسبة لكون الانفتاح وسيلة للنهوض بالمستوى المعيشي فإن ذلك واضح نظرا لتوجه العالم نحو الانفتاح لهذه الصفة، لكن هذا تقع على الشعوب والحكومات لتبني الأفكار المناسبة والملائمة لطبيعة المجتمع والثوابت والمبادئ، وأغلب الحكومات تنتهج هذا المنهج وبالتالي فقد حققت نجاحا كبيرا بما يتناسب مع الموارد والمجتمع" (سلامة، 2002، صفحة 82)

يضيف باولو فيجيني وإنريكو سانتاريلي (2006) أن "الانفتاح الاقتصادي يعني تخفيف القيود التي يعمل في إطارها الاقتصاد الوطني مثل القيود على الاستيراد والصرف الأجنبي والاستثمارات الأجنبية والأجور والضرائب"

(Figini & Santarelli, 2006, pp. 133-134)

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

يذهب الجيلالي (2007) إلى أعمق من ذلك ويعرفه على انه "عملية تهدف إلى فتح السوق الوطنية أمام المعاملات الأجنبية الاقتصادية استثمارات كانت أم تجارية، على أساس القواعد التي يسير عليها التقسيم الدولي للعمل، وبذلك يصبح الانفتاح بمثابة اعتراف من السلطة بشرعية هذا التقسيم، وهي الشرعية التي كانت محل رفض وانتقاد من قبل السلطات الاشتراكية" (الجيلالي، 2007، صفحة 122)

تجتمع مختلف التعريفات السابقة في كون الانفتاح مجموعة من السياسات الاقتصادية التي تهدف إلى تخفيض أو إلغاء تام لمختلف أنواع القيود على حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال والتكنولوجيا والاستثمار الأجنبي من وإلى الخارج بما يساهم في دعم الاقتصاد وتحقيق التنمية الاقتصادية لبلد ما خلال فترة زمنية محددة.

الفرع الثاني: أهداف الانفتاح الاقتصادي

ترمي سياسة الانفتاح الاقتصادي إلى تحقيق أهداف في مختلف المجالات مثل الزراعة والصناعة والسياسة وتمثل هذه الأهداف في: (سلامة، 2002، الصفحات 138-139)

- ارتفاع إنتاجية الأراضي الزراعية من المحاصيل المختلفة يحد من استعمال الأساليب البدائية والتقليدية في الزراعة، ويدل ذلك على استعمال أحدث ما وصل إليه العلم من أساليب عملية ووسائل تكنولوجية في مجال الزراعة، وتهدف سياسة الانفتاح الاقتصادي في هذا المجال إلى زيادة الإنتاج الزراعي بصفة عامة وتحسين خواصه وتصنيفه مع إدخال الأساليب العلمية الحديثة في مختلف جوانبه بهدف تحقيق الاكتفاء الذاتي والأمن الغذائي للإنسان؛
- تحقيق الاكتفاء الذاتي بالنسبة لبعض المنتجات التي يتم استكمال حاجة الاستهلاك منها حاليا عن طريق الاستيراد أو تقليل كمية المستورد منها بقدر الإمكان؛
- إدخال أحدث ما في العصر من خبرة وعلم وتكنولوجيا إلى الصناعات الأمر الذي سوف يترتب عليها ارتفاع جودة المنتجات وانخفاض تكلفة إنتاجها؛
- يهدف الانفتاح الاقتصادي في مجال النقل والمواصلات إلى توفير خدمات النقل البحري سواء للركاب أو البضائع بما يخدم التجارة الخارجية وتوفير خدمات النقل الجوي الداخلي والخارجي وتوفير سيارات الركوب الخاصة والعامة؛
- زيادة حصيلة الدولة من الموارد المالية المختلفة كالضرائب والجمارك ورسوم الإنتاج؛
- إعفاء الدولة من عبء توفير التمويل اللازم للمشروعات الاقتصادية الجديدة، وذلك إلى حد ما كذلك نشيط بورصة الأوراق المالية؛
- توفير احتياجات ومطالب السوق المحلي من السلع المختلفة وبأسعار مختلفة؛
- زيادة حجم الصادرات وتقليل حجم الواردات وبالتالي تصحيح وضع الميزان التجاري؛
- تنويع مصادر التصدير والاستيراد لتحقيق الاستقلال للتجارة الخارجية؛

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

- زيادة حجم الموارد المالية المتوفرة من قطاع السياحة باعتباره من القطاعات التي تحقق دخلا من العملات الأجنبية؛
- توفير الموارد اللازمة لعمليات البناء وتطوير أساليب البناء باستخدام التكنولوجيا الحديثة في هذا المجال؛
- الإسهام في توفير المكان الإداري اللازم لمشروعات الانفتاح الاقتصادي.

المطلب الثاني: أشكال الانفتاح الاقتصادي وأهم الأسباب الداعية له

الانفتاح الاقتصادي هو مجموعة السياسات الاقتصادية تستهدف دعم القدرات الذاتية للاقتصاد القومي وتعمل من خلالها على تصحيح الاختلال الهيكلي في البناء الاقتصادي والاجتماعي

الفرع الأول: الأسباب الداعية للانفتاح الاقتصادي

تواجه أغلبية الاقتصاديات اليوم تحديات هائلة، فأكثر من مليار من سكان هذا العالم يعيشون حالة فقر وتدمر الأسر والمجتمعات على حد سواء. وتسعى كل من الدول النامية والمتقدمة لإحراز نمو اقتصادي وذلك لتخلص من الفقر والتخلف وتحقيق مستويات معيشة راقية، وذلك لن يتحقق إلا بتطبيق السياسة الملائمة للخروج من هذه المشاكل ولعل أبرز هذه السياسات تطبيق سياسة الانفتاح الاقتصادي. فقد أثبتت الدراسات السابقة بأن الأسواق المفتوحة وتحرير التجارة الخارجية بإزالة الحواجز الجمركية وغير الجمركية المقيدة للتجارة، يشكلان طريقة أثبتت نجاحها في خلق الثروة وتحقيق النمو. فالدول المتفتحة في حرية التجارة تملك عادة ثروة أكبر ومعدلات نمو أكبر وفرصا أكثر للاستثمار، أما القيود التجارية فعلى العكس وتعود الأسباب الداعية إلى قيام التجارة الخارجية بين الدول إلى جذور الاقتصادية المشكلة مشكلة الندرة النسبية، فالتجارة الخارجية تعد من القطاعات الحيوية في أي مجتمع اقتصادي، سواء كان التجمع متقدما أو ناميا. فالانفتاح التجاري يربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض إضافة إلى أنها تساعد في فتح أسواق جديدة وتوسيعها، زيادة رفاهية البلاد عن طريق زيادة معدلات النمو الاقتصادي ومن بين الأسباب الداعية إلى الانفتاح تذكر منها كذلك: (يسري و السريني، 2007، صفحة 225)

- زيادة معدلات النمو الاقتصادي؛
- سياسة الانفتاح تؤدي إلى خلق الثروة؛
- سياسة الانفتاح تؤدي إلى تقوية المنافسة والحد من الابتكارات؛
- التخصيص في الإنتاج وتخفيض الأسعار الدولية.

الفرع الثاني: أشكال الانفتاح الاقتصادي

الانفتاح الاقتصادي عبارة عن سياسة تعتمد على تحرير المبادلات التجارية لدولة عن طريق إزالة كافة القيود الجمركية وهو ما يعرف بالانفتاح التجاري والذي يعكس المؤشر الأول، كما يكون المؤشر الثاني على أساس تحرير وتشجيع رؤوس الأموال الأجنبية للمساهمة في المشروعات الاقتصادية، وهذا التعريف يطلق عليه الانفتاح نحو التدفقات الرأسمالية أو الانفتاح المالي وفي ما يلي سيتم التطرق لمفهوم كليهما:

أولاً: الانفتاح التجاري

يعتبر الانفتاح التجاري أحد مجالات التفاعل بين الاقتصاد المحلي واقتصاديات العالم الخارجي لما يتضمنه من تدفق للسلع والخدمات من وإلى الدولة، وما يخلقه من روابط على مستوى الاقتصاد الكلي من خلال اعتماد نظام تجاري تلغى فيه القيود مما يساهم في التأثير على النمو الاقتصادي

الانفتاح التجاري هو "سياسة من شأنها أن تقلل من ضوابط التقييد، وهو يعتبر التحرير كوسيلة للانفتاح، وأنه تحول من اقتصاد مغلق إلى اقتصاد مفتوح، حيث يتم الحد من الضوابط أو إزالتها تماماً." (Hossain, Rajat, & (Lyanatul, 2010, pp. 91-92)؛ "ليس فقط توافر فرص الحصول على السلع بل أيضا الخدمات التكنولوجية، الاستثمار الأجنبي ورأس المال" (قابل، 2008، صفحة 39)؛ أيضا يعرف على أنه "عملية تبتعد عن فرض القيود على حصص الاستيراد، ربما بمعدل أسعار صرف غير متوازنة، للوصول إلى نظام لا تستخدم فيه سوى تعريفات جمركية مفروضة حسب أسعار الصرف المتوازنة" (Mckinnon, 1993, p. 93) يستهدف الحث على التنمية الاقتصادية من خلال زيادة الاستثمار وتنشيط الاستهلاك المحلي، فالانفتاح التجاري ما هو إلا سياسة متبعة من طرف البلد نتيجة تعثرات القطاع العام عن إشباع الاحتياجات العامة مثل ندرة السلع. (الجيلالي، 2007، صفحة 122)

معظم المفاهيم المتعلقة بالانفتاح التجاري تعرفه من خلال أساليب وأسباب اللجوء إلى الانفتاح أو من خلال أشكاله. بعد أن كان اقتصاد مغلق يعتمد على الاكتفاء الذاتي، يفتح على العالم الخارجي يصدر ويستورد ما هو بحاجة إليه، وبذلك يتخطى حدود السوق المحلية إلى حدود السوق الدولية.

ثانياً: الانفتاح المالي

تعد ظاهرة الانفتاح المالي من الظواهر الحديثة نسبياً، بدأت منذ بداية عقد الستينيات في العديد من الدول المتقدمة، ثم تلتها الدول النامية من خلال الإصلاحات والتحول الاقتصادي، بهدف تحقيق نمو اقتصادي مرتفع. وتعتبر إستراتيجية هذا الانفتاح وعملية رفع القيود أو الحد منها من أبرز عمليات إعادة هيكلة القطاع المالي والتي أدت إلى زيادة حركة رؤوس الأموال بين مختلف دول العالم. ولقد تعددت الدراسات النظرية والتجريبية التي تناولت العلاقة بين الانفتاح المالي والنمو الاقتصادي.

يعتبر الانفتاح المالي أحد مكونات وصفة التحرير الاقتصادي والتي تركز على تقليل وإزالة القيود على التجارة الداخلية والخارجية وتوسيع نشاط القطاع الخاص وإطلاق حرية قوى العرض والطلب في التسعير وجعل السوق المحلية أكثر تنافسية وتبسيط إجراءات التجارة والاستثمار والدفع إلى تبني معايير الجودة طبق للمواصفات العالمية. (ماكينون، 1996، صفحة 17)، أيضا يعرف على أنه تلك السياسة التي تؤدي إلى زيادة درجة السهولة التي من خلالها يتمكن المقيمين من امتلاك الأصول بالعملة الأجنبية، كما تسمح لغير المقيمين بالعمل في السوق المالية المحلية. ويمكن تمييز ثلاثة أنواع من المعاملات في هذا الصدد: أولاً؛ المعاملات الداخلية والتي يسمح فيها للمقيمين بالاقتراض بحرية أكثر من الأسواق المالية الدولية، وبالمقابل يسمح لغير المقيمين بالاستثمار بحرية أكثر أيضا في الأسواق المحلية. ثانياً؛ المعاملات الخارجية وفيها يسمح للمقيمين بتحويل رؤوس الأموال، وامتلاك الأصول المالية في الأسواق المالية الدولية، وبحق أيضا لغير المقيمين إصدار أوراق مالية ممثلة للإقراض كما يسمح لهم بالاقتراض من الأسواق المالية المحلية. ثالثاً؛ المعاملات

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

المحلية بالعملة الأجنبية، وفيها يقوم البلد بالترخيص لإنشاء العلاقة دائن-مدين بالعملات الأجنبية بين المقيمين، مثل: الودائع المصرفية الافتراض بالعملات الأجنبية. ومن هنا يتبين أن الانفتاح المالي هو أوسع من تحرير معاملات حساب رأس المال، كونه يتضمن المعاملات المالية بين المقيمين بالعملات الأجنبية، التي تعتبر جزء مهم من النشاط المصرفي والمالي، بحيث تؤثر على اقتصاد البلد تقريبا بنفس طريقة المعاملات المالية عبر الحدود (Akyüz, 1994, p. 538)

الانفتاح المالي أداة من أدوات السياسة وما هو إلا تعبير عن تحرير صفقات الحساب الرأسمالي الميزان المدفوعات (كلياً أو جزئياً). وبهذا المنطق، فإن محدد الانفتاح هو موقف السياسة من التدفقات الرأسمالية العابرة للحدود، حيث يكون هناك انفتاح إذا كان الموقف يسمح بحرية هذه التدفقات والعكس صحيح. (YN, 2014)

ومنه نستخلص أن الانفتاح المالي هو مزاوله القطاع المالي وظائفه في بيئة خالية من وجود قيود على المعاملات المالية الدولية، ومن وجود عوائق على دخول المصارف الأجنبية والقيود المفروضة على أسواق المال.

المطلب الثالث: أهم النظريات المفسرة للانفتاح الاقتصادي

تعددت هذه النظريات من مفكر لآخر ولكل منهم منهجه الخاصة، والتي تتناسب مع مقتضيات عصره. ونميز بين نظريات الانفتاح المالي ونظريات الانفتاح التجاري على النحو التالي:

الفرع الأول: النظريات المفسرة للانفتاح التجاري

تعددت هذه النظريات نذكر أهمها:

أولا: نظرية الميزة المطلقة لآدم سميث (1723-1790)

أول إقتصادي كلاسيكي حاول تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول هو العالم الاقتصادي الشهير آدم سميث في كتابه " أبحاث حول طبيعة وأسباب ثروة الأمم " الذي صدر عام 1776 في نيويورك، حيث استخدم سميث مفهوم الفرق المطلق في التكاليف الإنتاجية بين الدول أو ما أصبح يعرف بالميزة المطلقة الذي يعتبر سببا لقيام التجارة الخارجية. (عليان، 2000، صفحة 21) وضح سميث في كتابه " أن ثروة الأمة لا تقاس بقدرتها على تجميع المعادن النفيسة ولكن تقاس بقدرتها على الإنتاج " ولذلك فإن أي جهود تبذل لزيادة ثروة الأمة، يجب أن تنصب على زيادة قدرتها الإنتاجية. وعليه إستنتج أن كل الدول تستفيد من التجارة الخارجية الحرة، وذلك من خلال تخصيص كل دولة في إنتاج السلعة أو السلع التي لها في إنتاجها ميزة مطلقة، بالمقارنة مع ظروف إنتاج هذه السلعة أو السلع في البلدان الأخرى. (مسعداوي، 2016، الصفحات 23-24) وأوضح أن التجارة تتيح للبلد الاستفادة من مزايا تقسيم العمل لأنها توسع من حجم السوق؛ كما بين في فكرته الشهيرة "اليد الخفية" أن الدولة، يجب أن ترفع يدها عن النشاط الاقتصادي حيث تعتبر الدولة من وجهة نظره منتج سيئ، وأنه يجب ترك الحرية للأفراد في إتخاذ قراراتهم الخاصة بالأنشطة الإنتاجية التي يرغب كل منهم في توظيف موارده المتاحة فيها (يسري ع.، 2005، صفحة 23)

بالنسبة لسميث "يكفي شرط اختلاف النفقات المطلقة لكل سلعة في الدولتين لقيام التجارة الخارجية، وتحقيق النفع المتبادل على كل الدول المشتركة في التجارة الخارجية" (عفيفي، 1991، صفحة 92)

يفترض آدم سميث قدرة عناصر الإنتاج على التنقل بين دول العالم مختلفة تماما، كما هو الحال داخل الدولة الواحدة؛ وقد افترض آدم سميث أن كل دولة يمكن أن تنتج سلعة واحدة على الأقل أو مجموعة من السلع بتكلفة حقيقية أقل مما يستطيع شركاؤها، وبالتالي فإن كل دولة ستكسب أكثر فيما إذا تخصصت بتلك السلعة التي تتمتع فيها بميزة مطلقة، ومن ثمة تقوم بتصدير مثل هذه السلعة وتستورد السلع الأخرى. (العصار، عليان، و داود، 2000، صفحة 16)

كما اعتبر سميث أن التكلفة الحقيقية تقاس بمقدار وقت العمل اللازم لإنتاج السلعة، وحسب هذا المفهوم فإن السلع ستبادل بعضها وفقا لعدد ساعات العمل المستخدمة في إنتاجها (مسعداوي، 2016، صفحة 24)

ثانيا: نظرية الميزة النسبية لدايفيد ريكاردو (1772-1823):

تعود نظرية التكاليف النسبية إلى المفكر الاقتصادي الإنجليزي ديفيد ريكاردو، حيث حسب هذا الأخير كل البلدان لها المنفعة في المشاركة في التجارة الدولية.

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

توضح هذه النظرية أنه حتى لو إمتازت إحدى الدول البلد "ب" مثلاً بظروف إنتاج أحسن من تلك التي هي سائدة في البلد الآخر البلد "أ" فإن كلا البلدين يستفيدان من إقامة تبادل خارجي دون أن يقتضي ذلك تخصص البلد في "ب" انتاج السلعتين وتخصص البلد في الاستيراد؛ حيث يتخصص البلد الأقل كفاءة في إنتاج وتصدير السلعة التي تكون نقيصتها أقل، بمعنى السلعة التي يكون للبلد ميزة نسبية بشأنها، ويستورد السلعة التي تكون نقيصتها أكبر (مسعداوي، 2016، الصفحات 27-28)

ثالثاً: نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل (1806 – 1873):

تسمى هذه النظرية كذلك بنظرية "ريكاردو - ميل" وهذا راجع لكون نظرية القيم الدولية، عبارة عن توسع لنظرية النفقات النسبية لدافيد ريكاردو، حيث قام جون ستيوارت ميل بالإضافة إلى هذه الأخيرة عامل الطلب في تحديد المستوى الذي يستقر فيه معدل التبادل، حيث اكتفى دافيد ريكاردو في عرضه على أن التخصص الدولي يعود بالفائدة على البلدين، طالما أن معدل التبادل الدولي يقع بين الحد الأدنى والحد الأقصى لثمن أحد السلعتين بالنسبة للآخرى، ولم يحدد العوامل التي تسمح من اقتراب هذا المعدل من الحد الأدنى أو الأقصى؛ وقد أوضحت نظرية القيم الدولية أن معدل التبادل الذي يحقق التوازن في التجارة الدولية هو ذلك المعدل الذي يجعل قيمة صادرات وواردات كل دولة متساوية. (العزیز، 2000، الصفحات 23-24)

يتحدد معدل التبادل في هذه النظرية على قوة طلب الدولتين على السلعتين، ومرونة هذا الطلب، حيث يتحدد الطلب بمعدل التبادل الداخلي بين السلعتين في الدولة الأولى، ومعدل التبادل الداخلي بين السلعتين في الدولة الثانية، وبالتالي تعود المكاسب أكبر من التجارة الدولية إلى صاحب الطلب الأصغر ويؤول بالمكاسب الأقل إلى صاحب أكبر طلب ويميل التبادل في صالح الدولة ذات أقل مرونة أي التي طلبها يتغير بكمية قليلة مقارنة بالسعر، والعكس صحيح؛ وبالتالي فإن الدولة الصغيرة يمكن أن تحقق مكاسب أكبر من الدولة الكبيرة وهذا لكون طلبها أقل؛ لقد دعت هذه النظرية للاهتمام بالأسواق الرخيصة ومحاولة التوسع في الخارج باسم الكسب الدولي. (حسن، 1999، صفحة 47)

فكان له بذلك دور كبير في تحليل قانون النفقات النسبية في علاقته بنسبة التبادل في التجارة الدولية، وفي إبراز أهمية طلب كل من البلدين في تحديد النقطة التي تستقر عندها نسبة التبادل الدولية أو معدل التبادل الدولي.

رابعاً: نظرية الميزة النسبية لعوامل الإنتاج (نظرية هكشر _ أولين)

تعود صياغة هذه النظرية إلى مساهمة كل من الاقتصادي السويدي "هكشر" سنة 1919، ثم من بعده تلميذه "أولين" سنة 1933، ثم طورها من بعدها الاقتصادي "بول سام ويلسون" سنة 1941. (الجمال، 2006، صفحة 30)

ولقد قام هكشر وأولين بتحليل فروض النظرية الكلاسيكية مع ما وجه لها من نقد، وطرحا فكرة الاختلاف في الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج حيث ترى هذه النظرية أن سبب قيام التجارة الخارجية هو التفاوت بين الدول في مدى وفرة عوامل الإنتاج المختلفة في كل منها، وهذا التفاوت من شأنه أن يخلق اختلافا في أسعار عوامل الإنتاج، وبالتالي في أسعار المنتجات، نظرا لاختلاف ما تحتاجه السلع من عوامل الإنتاج، مما يبرر قيام التجارة بين مختلف الدول، وتقوم نظرية هكشر_أولين على مجموعة من الافتراضات المبسطة للواقع هي: (عابد م.، 2001، الصفحات 41-43)

- أن العالم يتكون فقط من دولتين أ، ب يقومان بإنتاج سلعتين هما س، ص ويعتمدان على عنصرين من عناصر الإنتاج هما العمل ورأس المال؛
- استخدام دولتين لنفس الفن الإنتاجي؛
- السلعة (س) تحتاج إلى قدر أكبر من عنصر العمل مقارنة باحتياجها إلى رأس المال. بينما السلعة (ص) على العكس تحتاج إلى قدر أكبر من رأس المال مقارنة باحتياجها من عنصر العمل ويمكننا القول إن السلعة (س) تتميز بارتفاع نسبة العمل على رأس المال أو انخفاض نسبة رأس المال على العمل مقارنة بالسلعة (ص)؛
- أن السلعتين (س) و (ص) يتم إنتاجهما في ظل ظروف ثبات الغلة، والمقصود بذلك أن زيادة المستخدمة من كافة عناصر الإنتاج العمل، رأس المال بنسبة معينة تؤدي إلى زيادة حجم الإنتاج من السلعة بنفس النسبة؛
- التخصص غير الكامل في الدولتين بعد التجارة بمعنى سيادة ظروف تزايد ظروف تزايد تكلفة الفرصة البديلة التي تمنع الدولتين من توجيه كافة عناصر الإنتاج لإنتاج سلعة واحدة من السلعتين؛
- تماثل الأذواق في الدولتين.

خامسا: نظرية بلغز ليونتييف (1945)

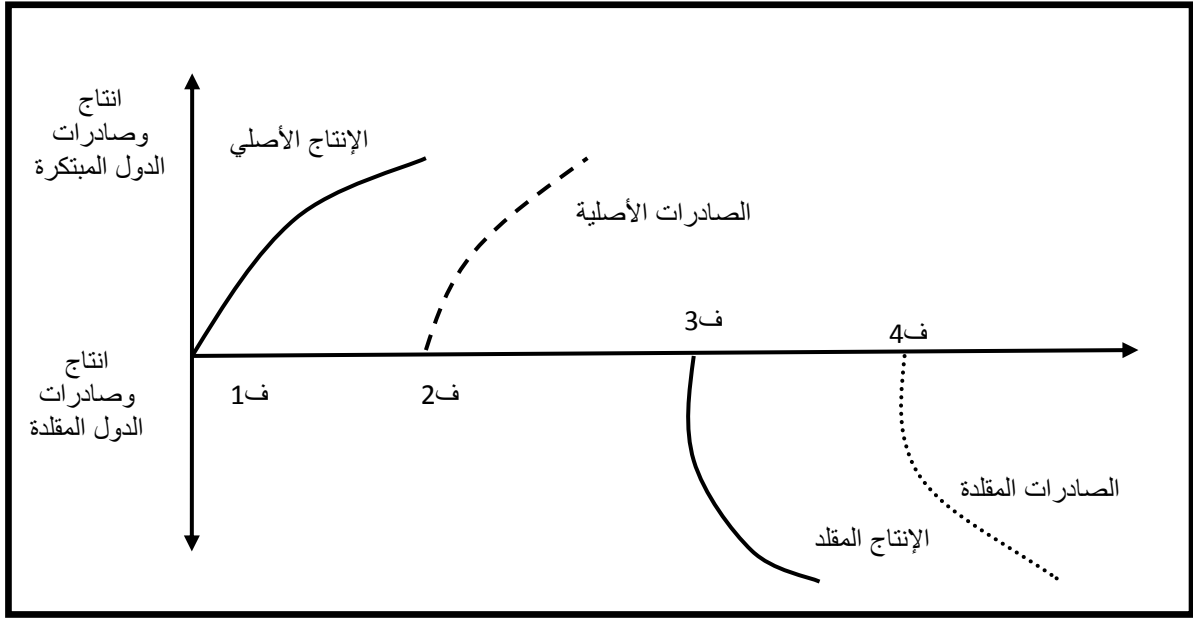
قام ليونتييف باختبار مدى نجاعة نظرية هكشر وأولين بالنسبة للاقتصاد الأمريكي، وكانت النتائج المتحصل عليها متعارضة تماما مع ما توصلت إليه نظرية هكشر وأولين. في هذا الصدد اعتمد بلغز على اختبار أسلوب تحليل المنتج وذلك لحساب رأس المال والعمل اللازم للإنتاج في عدد من الصناعات الأمريكية لمعرفة ما إذا كانت تتفق مع نظرية وفرة عوامل الإنتاج على صادرات وواردات الولايات المتحدة الأمريكية، على أساس أنها تتمتع بوفرة في رأس المال وندرة في عنصر العمل ليصل في الأخير إلى أن التجارة الخارجية فيها تقوم على أساس تخصصها في الصناعات المستخدمة للعمل بكثافة أكبر من رأس المال.

وردت نتائج دراسات ليونتييف العديد من المحاولات في تفسير التجارة الدولية من خلال تحديد الأسباب الأخرى للإختلاف بين الدول، غير تلك القائمة على أساس الوفرة أو الندرة في عوامل الإنتاج. (عفيفي، 1991، صفحة 181)

سادسا: نظرية الفجوة التكنولوجية (1961):

لاحظ بوسنر (1961) أن الدول ذات التشابه في عوامل الإنتاج، تقوم بالتبادل التجاري فيما بينها، وهذا ما يؤدي إلى وجود تناقض مع نتائج نظرية هكشر وأولين حيث بابتكار طرق جديدة في الإنتاج وبيع جديدة يمكن لبعض الدول أن تكون مصدرة، بغض النظر عن تفوقها في عوامل إنتاجها، بحيث أن التفوق التكنولوجي يعطي للدولة المخترعة سلطة احتكارية مؤقتة على السوق العالمي وتزول هذه الميزة الاحتكارية بشيوع التكنولوجيا الجديدة، وقيام بعض الدول الأخرى بإنتاج سلع مقلدة. (مسعداوي، 2016، صفحة 64). حيث وفقا لنموذج الفجوة التكنولوجية، الذي وضعه في سنة 1961، توصل إلى أن جزءا كبيرا من التجارة الدولية بين الدول الصناعية مبني على تقديم سلع جديدة وخطوات إنتاجية جديدة.

الشكل رقم 2-1: الفجوة التكنولوجية



المصدر: (مسعداوي، 2016، صفحة 65)

يشير بوسنر إلى وجود نوعين من فترات الإبطاء في عملية الانتشار الدولي للتكنولوجيا الحديثة وهما:

- **فترة إبطاء المنتج:** ويطلق عليها أيضا فجوة تأخر الطلب وهي تشير إلى الفجوة الزمنية بين اللحظة التي يقدم فيها الابتكار الجديد لأول مرة واللحظة التي يتعرف عليها المنتجون في الدول الأخرى على حاجتهم للاستجابة مع التغيرات الحديثة.

- **فترة إبطاء التقليد:** وهي تشير إلى الفجوة الزمنية بين إنتاج السلعة الجديدة لأول مرة (الإنتاج الأصلي) وإنتاج الدول الأخرى لها (الإنتاج المقلد)، وعند هذه اللحظة تبدأ صادرات الدولة المبتكرة في التراجع، ويحل محلها الإنتاج المحلي المقلد في البلدان الأخرى

ويختلف المدى الزمني للفجوتين، حيث تكون فترة إبطاء التقليد أطول زمنا من فترة إبطاء الطلب، والفجوة الزمنية بينهما يطلق عليها الفجوة التكنولوجية وهي التي تفتح المجال أمام التجارة الدولية في هذه السلعة. حيث يتضح من خلال الشكل السابق أن الفجوة ف1، ف2، تعبر عن فجوة تأخر الطلب، والفجوة ف1، ف3 تمثل فجوة التقليد، والفرق بينهما وهو ف2، ف3 يشير إلى الفجوة التكنولوجية.

ومن الجدير بالذكر أن الدولة التي فقدت الميزة الاحتكارية نتيجة تقليد مبتكراتها، لا تقف ساكنة في معظم الأحوال، ولكن تبحث عن ابتكار آخر أو تحديث جديد، وهو ما نراه تقديم أجيال متعاقبة من سلعة معينة كالحاسبات وغيرها، وبالتالي قد تستمر الدولة الرائدة في مجال الابتكار في التمتع بميزة نسبية في فرع معين من الصناعات. كما تلعب الفروق في مستويات الأجور بين الدول المختلفة دورا هاما في تحديد طول فترة التقليد، حيث يعتقد بوجود علاقة عكسية بين اتساع الفرق في مستويات الأجور وطول فترة التقليد ويؤيد هذا الافتراض، اتجاه الشركات المتعددة الجنسيات إلى نقل مواطن الإنتاج بسرعة إلى دول الأخرى تتصف بانخفاض مستويات الأجور، خاصة عندما تشكل الأجور جزءا كبيرا من

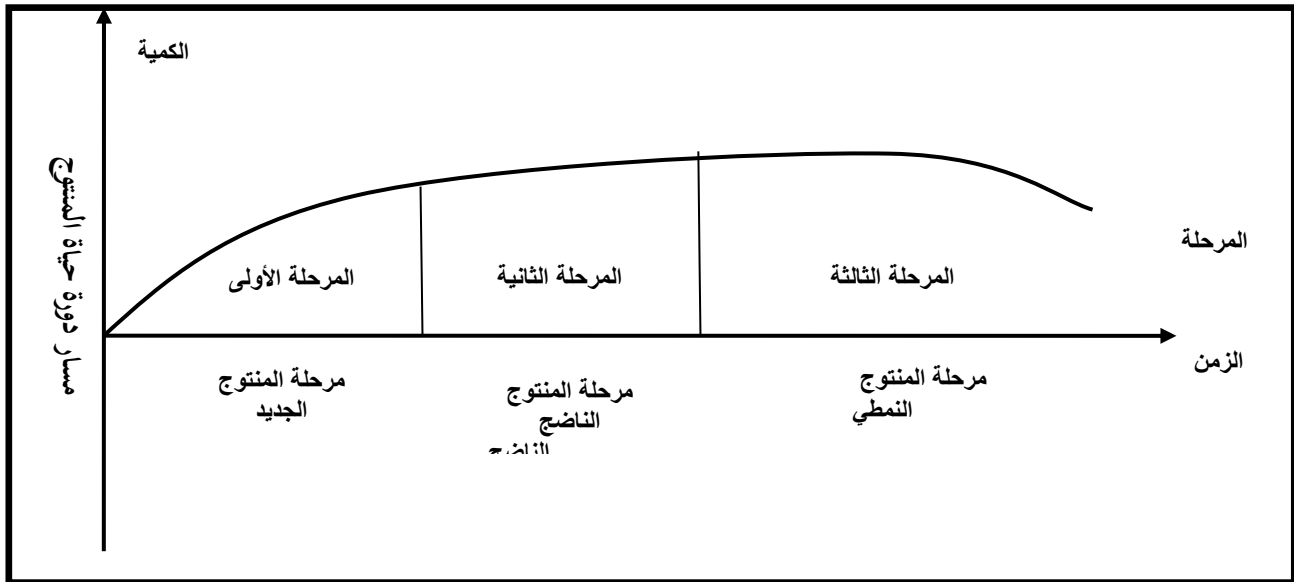
تكلفة الإنتاج. (مسعداوي، 2016، صفحة 66)

سابعا: نظرية دورة حياة المنتج لفيرنون 1966:

إن تعميم وتوسيع نموذج الفجوة التكنولوجية تم عن طريق ما يسمى بنموذج دورة حياة المنتج التي طورها فيرنون سنة 1966، فحسب هذا النموذج وفي الوهلة الأولى من انتاج منتج جديد، فإنه في الغالب يستلزم توفر يد عاملة ماهرة لإنتاجه، وبعد أن يصل المنتج الى مرحلة النضج ويلقى القبول من طرف المستهلكين، فسيصبح معتمدا ويستطاع إنتاجه، بتقنيات إنتاجية كبيرة، ويصبح أقل احتياجا لليد العاملة الماهرة، وبعدها ستنتقل الميزة النسبية في المنتج من الدولة المتقدمة صاحبة السبق في إنتاجه الى دولة اقل تطورا والتي تتوفر على اخص. وهذا ربما سيكون مصاحبا باستثمار أجنبي مباشر من الدولة الأكثر تطورا الى الدولة الأقل تطورا.

وعليه تمر عملية انتاج السلع منذ اكتشافها بعدة مراحل يعتمد في انتاجها على نوعيات مختلفة من العوامل مما قد يقضي إستيراد دولة لسلعة كانت هي المصدر لها في فترات سابقة. (مسعداوي، 2016، صفحة 67)

الشكل رقم 2- 2: دورة حياة المنتج



المصدر: (مسعداوي، 2016، صفحة 69)

من الشكل أعلاه يتضح:

- **مرحلة المنتج الجديد:** تتميز المرحلة من دورة حياة المنتج، بأن نشاط البحث والتطوير يحتل مكانة بالغة الأهمية في إخراج المنتج إلى الوجود.
- **مرحلة المنتج الناضج:** بعد ظهور المنتج الجديد بفترة قصيرة في الدولة الأم صاحبة الاختراع، فإن قدرا من الطلب يبدأ في الظهور بصورة متزايدة في الدول المتطورة، الأمر الذي يشجع الشركات الأم على إنشاء وحدات إنتاجية في هذه الدول قصد إشباع الطلب المتزايد.
- **مرحلة المنتج النمطي:** يرى أصحاب المناهج التكنولوجية في التجارة الخارجية، أن المرحلة الثالثة لدورة المنتج تتميز بتطورات هامة تؤدي في نهاية الأمر إلى تطابق خصائص دورة المنتج في مرحلتها النمطية مع خصائص سلعة مع خصائص سلعة هكشر وأولين.

الفرع الثاني: النظريات المفسرة للانفتاح المالي

من بين أهم النظريات الداعمة للانفتاح المالي نجد:

أولا: نظرية عدم كمال السوق (Hymers (1960)

هذه النظرية قد اقترحت من طرف الاقتصادي الكندي "هيمرس.س" سنة 1960، وتقوم على افتراض غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول النامية بالإضافة إلى نقص العرض فيها، كما أن الشركات الوطنية في الدول المضيفة لا تستطيع منافسة الشركات الأجنبية في مجالات الأنشطة الاقتصادية أو الإنتاجية المختلفة أو حتى فيما يخص متطلبات ممارسة أي نشاط وظيفي آخر المنظمات الأعمال، أي أن توافر بعض القدرات أو جوانب القوة لدى الشركات متعددة الجنسيات (توافر الموارد المالية التكنولوجية المهارات الإدارية ...) بالمقارنة بالشركات الوطنية في الدول المضيفة يعتبر أحد العوامل الرئيسية التي تدفع هذه الشركات بالاستثمار الأجنبي المباشر أو بمعنى آخر أن إيمان هذه الشركات بعدم قدرة الشركات الوطنية بالدول المضيفة على منافستها تكنولوجيا أو إنتاجيا أو إداريا، يمثل أحد المحفزات الأساسية التي تكمن وراء قرار هذه الشركات بالاستثمار أو ممارسة أي نشاط إنتاجي أو تسويقي في الدول النامية، كما يفترض هذا النموذج النظرة الشمولية المجالات الاستثمار الأجنبي المباشر فضلا على أن التملك المطلق المشروعات الاستثمار في الشكل المفضل لاستغلال جوانب القوة لدى الشركات متعددة الجنسيات. (الرحمان و عبد اللطيف الحشالي، 2007، الصفحات 168-169)

مما سبق يمكن القول بأن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر حسب نظرية عدم كمال السوق إلى الدول المضيفة يعتمد على وجود عامل على الأقل من العوامل الآتية: (أبو قحف، 2001، الصفحات 393-394)

- حالة توفر مهارات إدارية وتسويقية وإنتاجية مميزة لدى الشركات متعددة الجنسيات عن نظيرتها بالدول المضيفة؛
- حالة وجود فروق أو اختلافات جوهرية في منتجات الشركات متعددة الجنسيات بالمقارنة بالشركات الوطنية أو الأجنبية الأخرى بالدول المضيفة؛

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

- كبر حجم الشركات متعددة الجنسيات وقدرتها على الإنتاج بحجم كبير تستطيع في هذه الحالة تحقيق وفورات الحجم تفوق الشركات متعددة الجنسيات تكنولوجيا؛
- تشدد إجراءات وسياسات الحماية الجمركية في الدول المضيفة والذي قد ينشأ عنها صعوبة التصدير لهذه الدول ومن ثم يصبح الاستثمار الأجنبي المباشر أو غير المباشر (في شكل تراخيص الإنتاج مثلا الأسلوب المتاح والأفضل لغزو هذه الأسواق؛
- قيام حكومات الدول المضيفة بمنح امتيازات وتسهيلات جمركية وضريبية ومالية لشركات متعددة الجنسيات كوسيلة لجذب رؤوس الأموال الأجنبية؛
- الخصائص الاحتكارية المختلفة لشركات متعددة الجنسيات ترتبط بشكل أو آخر بحالات عدم كمال السوق في الدول المضيفة.

ثانيا: نظرية الميزة الاحتكارية

ظهر هذا النموذج على يد الاقتصادي هايمر حيث أشار إلى أن الدافع الرئيسي للاستثمار الأجنبي المباشر هو رغبة الشركة في السيطرة على السوق الخارجي، كذلك يرى هايمر أن الشركات متعددة الجنسيات نتجه للاستثمار في الخارج فقط إذا تمتعت بمميزات لا تتمتع بها الشركات المحلية بالدول المضيفة، كما ينبغي أن يكون هناك عوائق (عدم كمال السوق) تمنع الشركات المحلية من الحصول على مميزات التي تتمتع بها الشركات الأجنبية، تلك المميزات تمكن الشركات الأجنبية من المنافسة والحصول على عائدات أعلى من تلك التي تحصل عليها الشركات المحلية بالسوق الخارجي حيث أوضح Caves 1996 والذي طور هذا المنهج أن الاستثمار الأجنبي المباشر يحدث بالدرجة الأولى نتيجة توفر أربعة خصائص وهي: (السلام، 2008، صفحة 42)

ميزة تكلفة رأس المال * ميزة تقدم البحث العلمي * ميزة تنوع المنتجات * ميزة وفورات الحجم

هذه النظرية كغيرها من النظريات لم تسلم من الانتقادات حيث وجهت لها عدد من الانتقادات أهمها: (السلام، 2008، صفحة 45)

لا يكفي امتلاك الميزة الاحتكارية لوحدها قيام الشركات بالاستثمار في الخارج، إذ يجب أن تتوفر مجموعة من العوامل المكملة مثل المزايا المكانية والقيود المفروضة على التجارة الدولية، إضافة إلى السياسات التي تعتمدها الدول المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر، كما أن هذه النظرية لم تقدم تفسيراً لقيام عمليات الاستحواذ والتملك للشركات القائمة في البلدان المضيفة لا تتوفر على الميزة الاحتكارية.

ثالثا: نظرية دورة حياة المنتج الدولي:

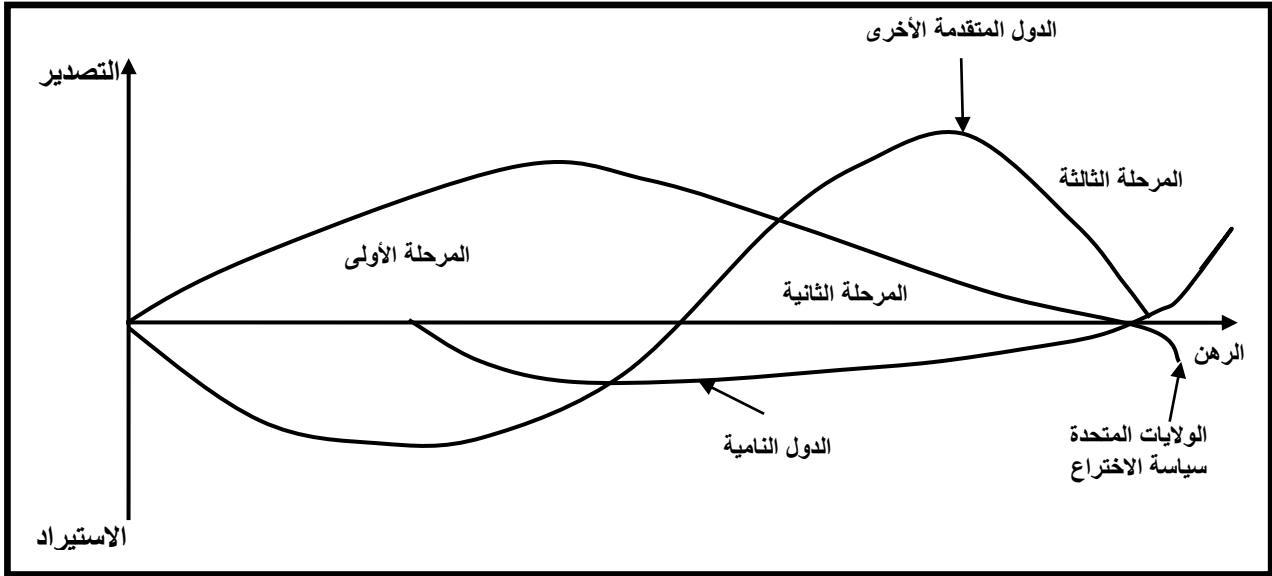
تم تأسيس هذه النظرية من طرف الاقتصادي الأمريكي (1966) vermon وتعتبر هذه النظرية من أهم أسباب انتشار ظاهرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في مختلف الدول النامية خاصة والدول المتقدمة بصفة عامة، كما أنها تلقي الضوء على دوافع الشركات متعددة الجنسيات من وراء الاستثمارات الأجنبية من ناحية، ومن ناحية أخرى فإنها توضح

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

كيفية أو أسباب انتشار الابتكارات أو الاختراعات الجديدة خارج حدود الدولة الأم (الرحمان و عبد اللطيف الحشالي، 2007، الصفحات 169-170)

وبصفة عامة تنطوي دورة حياة المنتج على ثلاثة مراحل أساسية يمكن إبرازها من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم 2-3: دورة حياة المنتج الدولي



المصدر: (أبو قحف، 2001، صفحة 401)

من خلال هذا الشكل نلاحظ أن دورة حياة المنتج تمر بثلاثة مراحل أساسية كما أشار إليها فرنون " (أبو قحف، 2001، صفحة 402)

المرحلة الأولى: مرحلة المنتج الجديد

حيث يكون فيها عدد المؤسسات محدودا مما يجعل السوق في وضع شبه احتكاري، ويكون المنتج الجديد كثيف التكنولوجيا ومرتفع السعر ولا يمكن تسويقه إلا في السوق الداخلي (المحلي)، كما أن مرونة الطلب السعرية تكون ضعيفة في حين أن مرونة الطلب الداخلية تكون كبيرة، نظرا لحدثة المنتج وعدم وجود بدائل، وقد تظهر في هذه المرحلة بعض الصادرات الاستكشافية نحو البلاد المتقدمة ولا يوجد في هذه المرحلة إي استثمار أجنبي مباشر.

المرحلة الثانية: مرحلة المنتج الناضج

في هذه المرحلة يزيد حجم الانتاج والاستهلاك في البلد المبتكر وتشيع نسبيا في طرق الانتاج وتنقص كثافة عنصر البحث العلمي ويزيد عدد المنافسين، وتظهر بعض البدائل وينخفض السعر ويتحول السوق من الوضعية الاحتكارية إلى الوضعية الشبه احتكارية إلى وضع احتكار الغلة وتتحول المؤسسات الأكثر تقدما إلى أسواق خارجية نظرا لعدم الانتشار التكنولوجي في البلاد الأخرى؛ وفي هذه المرحلة تبرز أولى الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول المتقدمة الأخرى نظرا لارتفاع كثافة رأس المال فيها.

المرحلة الثالثة: مرحلة المنتج المعياري

في هذه المرحلة يصل السوق إلى مرحلة التشبع ويصبح المنتج نمطيا وذو أسلوب أكثر كثافة في العمل ويرتفع عدد المؤسسات وتتحج المنافسة عن طريق السعر وتزداد مرونة الطلب السعرية، أما على مستوى الأسواق الخارجية فتبدأ المؤسسات الأجنبية في تقليد المنتج الجديد كما يمكن أن يقوم البلد المبتكر للتكنولوجيا بالاستيراد كمية من المنتج نظرا لانخفاض سعره في الخارج، نتيجة وفرة العمالة غير الماهرة في البلاد المقلدة وفي البلاد المتقدمة ذات الأجور الأقل انخفاضاً عن البلد الأصلي المبتكر. لقد وجد vernon أن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يتم إلا في المرحلة الثانية والثالثة للمنتج حيث تكون هناك سوق خارجية مهمة.

رابعا: نظرية الحماية

تقوم هذه النظرية على أساس أن الشركة التي تقوم بالاستثمار الأجنبي تستطيع تنظيم عوائدها إذا استطاعت حماية الكثير من الأنشطة الخاصة مثل البحوث التطوير الابتكارات أو أي عمليات إنتاجية أو تسويقية أخرى جديدة، ولكي تحقق الشركة هذا الهدف فإنه يستلزم عليها القيام بممارسة أو تنفيذ الأنشطة المشار إليها داخل الشركة، أو بين المركز الرئيسي والفروع في الأسواق أو الدول المضيفة بدلا من ممارستها في الأسواق بصورة مباشرة. (أبو قحف، 2001، صفحة 398)

ويقصد بالحماية الممارسات الوقائية التي تعمل شركات الاستثمار الأجنبي المباشر على اتخاذها لضمان عدم تسرب المعلومات والأسرار الفنية والابتكارات الحديثة في مجالات الإنتاج والتسويق إلى جهات محلية في أسواق الدول المضيفة أو الإدارة عموما، من خلال قنوات أخرى، غير الاستثمار الأجنبي المباشر أو عقود التراخيص والإنتاج، ولأطول فترة ممكنة. أي أن هذه الشركات تستهدف الحصول على أقصى عوائد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة عن طريق حماية أنشطتها الخاصة واستخدامها داخل الشركات الأجنبية والعمل على عدم خروجها إلى المشروعات الأخرى في البلدان المضيفة لهذه الاستثمارات، حتى تتحقق الحماية للاستثمار الأجنبي المباشر لهذه الشركات وتحقق أهدافها. (خلف، 2004، الصفحات 184-185)

خامسا: نظرية الميزة النسبية (المدرسة اليابانية)

تقوم هذه النظرية على تحليل مجموعة من الفروض الاقتصادية الكلية، ويقودها الاقتصاديان اليابانيان (كوجيما) و(أوزورا)، ونموذجهما يعتمد على الجمع بين الأدوات الكلية والجزئية والأدوات الكلية تتمثل في السياسات التجارية

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

والصناعية للحكومات لتحديد عوامل الميزة النسبية للبلد. وتؤكد هذه النظرية بالاعتماد على التجربة اليابانية منذ عام (1945)، على أن السوق بمفرده غير قادر على التعامل مع التطورات التكنولوجية المتلاحقة، لذلك فإن النظرية تؤكد على التدخل الحكومي من خلال السياسة التجارية كأداة لخلق حالة من التكيف الفعال (السلام، 2008، صفحة 58) ويؤكد (كوجيما) على أن الاستثمار الأجنبي المباشر إدارة فعالة لنقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية، وركز على الاختلافات بين نماذج الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوده اليابان والولايات المتحدة في البلدان النامية. فالاختلاف ينشأ بسبب حزمة المهارات اليابانية وموقع استثماراتها المباشرة، والنتائج المترتبة على التجارة الدولية والرفاه العالمي نتيجة ذلك. وكان يناقش على أنه هناك نوعان من الاستثمار الأجنبي المباشر، الاستثمار الموجه للتجارة والاستثمار المناهض للتوجه التجاري. ويكون الاستثمار الأجنبي المباشر موجهاً للتجارة، إذ حصل نتيجة له فائض في الطلب على الاستيرادات وفائض عرض للصادرات، عند معدلات التبادل التجاري الأصلية، ويكون العكس إذا كان الاستثمار الأجنبي المباشر مناهضاً للتوجه التجاري، والنوع الأول يحقق الرفاه للبلدين المصدر والمضيف على العكس من ذلك فإن النوع الثاني يؤدي إلى تناقص الرفاه. (الغفار، 2002، صفحة 66)

تعاني هذه النظرية من البساطة الشديدة في إطارها أو مرجعيتها، والنموذج الذي تبناه غير كاف لتفسير الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث تؤكد النظرية على أنه يرفع من القدرة التنافسية ويساعد في تسريع عمليات الإصلاح الاقتصادي للدول المضيفة، دون تقديم التفاصيل.

سادسا: نظرية منطقة العملة

أوضح الاقتصادي ألبير (1970) أن السبب في حدوث الاستثمار الأجنبي المباشر هو القوة النسبية للعملة المختلفة في أسواق رأس المال، فإذا كان هناك تخوف من احتمال تغيرات في أسعار الصرف تقوم الشركات من البلدان ذات العملة القوية ذات ميزة بالاستثمار في البلدان ذات العملات الضعيفة، ومن هنا فإن بعض الشركات في الدولة الآن تكون لها القدرة على تعظيم أرباحها بصورة أكبر من الشركات العاملة في البلد المضيف، وذلك لقدرة الاقتراض بسعر فائدة أقل من أسواق رأس المال الدولية. فكلما زادت قوة عملة البلد، كلما انخفضت أسعار الفائدة فيه، والشركات متعددة الجنسية عندما تقوم بالاقتراض فإنها تقتض بعملة البلد الأم. (السلام، 2008، صفحة 46)

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

المبحث الثاني: تطور الوضع التنموي الاقتصادي في الجزائر: التوجه نحو إستراتيجية الانفتاح

شهدت جعلت الجزائر ابتداء من مطلع التسعينات تتوجه نحو خيار الانفتاح كبديل استراتيجي. اتبعت الجزائر الساحة الوطنية منذ الاستقلال تحولات وتغيرات هامة أملت الظروف والتحويلات التي كانت علي الساحتين الوطنية والدولية على كافة الأصعدة غداة الاستقلال نموذجاً اشتراكياً للتنمية، قائم على احتكار الدولة لمعظم النشاط الاقتصادي مع التركيز على الصناعات المصنعة وحفظ الاعتماد على الاستثمار الأجنبي، ويقوم هذا النموذج أساساً على التخطيط المركزي لاقتصاد من خلال المخططات التنموية.

المطلب الأول: مرحلة عودة الاقتصاد (1962-1966)

لقد كان الوضع الاقتصادي بالجزائر اثر الفترة (1962-1966) حرجاً جداً، وقد أطلق على تلك الفترة بمرحلة الانتظار لأن التدابير الاقتصادية التي اتخذت آنذاك مترددة وغير محددة (مهلل، الجزائر بين الازمة الاقتصادية والازمة السياسية، 1993، صفحة 20)

بعد خروج الجزائر من حرب إعادة السيادة الوطنية، كان عليها بعد هذا، تنظيم وترجمة الأهداف والخطة التي رسمتها جبهة التحرير الوطني الحزب الحاكم والقائد المسيرة للتنمية الوطنية قبل وبعد الاستقلال مباشرة، والتي كان فحوى برنامجها بناء اقتصاد قوي للخروج من التخلف وهو اقتصاد وطني غير تابع يضمن الاستقلال للبلاد والعدالة الاجتماعية لأهلها. (هني، 1993، صفحة 15)

ويعتبر برنامج طرابلس (1962) من النصوص الأساسية التي تسيّر السياسة الاقتصادية والاجتماعية بعد الاستقلال والذي دعى هو الآخر إلى تشييد هياكل البلاد اعتماداً على السيادة الوطنية والتخطيط، وبالتالي الإعلان عن حدوث تأميمات للمصالح الأجنبية وعن اتباع التخطيط المركزي للاقتصاد، وعن انتهاز الاتجاه الاشتراكي. وقد تميزت هذه الفترة ابتداء بالإرث الاقتصادي الذي خلفه الاستعمار نتيجة التدمير والتخريب ونتيجة مغادرة الإطارات الفرنسية لوظائفها، وهي تمتاز بتعايش نظامين اقتصاديين أحدهما متطور تابع للاقتصاد الفرنسي والآخر متخلف بدون علاقة بينهما. وتظهر هذه الثنائية القطاعية في الميدان الزراعي بسبب وجود قطاع حديث يقدم 60 % من الإنتاج الزراعي موجه نحو اقتصاد السوق الفرنسية وقطاع متخلف موجه نحو الاقتصاد المحلي، اقتصاد الكفاف الذي يظل عاجزاً عن الاستمرار إذ يعتمد على الطرق البدائية والتقليدية في الإنتاج.

ورثت الجزائر منظومة اقتصادية خاضعة (تابعة تماماً لحاجات الاقتصاد الفرنسي إذ كانت عام 1962 ما يقرب من 85 % من الصادرات موجهة إلى فرنسا وكانت 80 % من الواردات تأتي من فرنسا. إذا فهو اقتصاد موجه كلياً نحو الخارج ومصمم للاستجابة إلى حاجات الوطن الأم (فرنسا) والأوروبيين الذين يعيشون فيه. (ستورا، 2012، صفحة 12)

بعد خروج المستعمر من الجزائر عقب الإعلان عن الاستقلال، تولدت العديد من المشاكل كانت لها آثار وخيمة على الاقتصاد الوطني تجلت فيما يلي:

- غادر 900 ألف معمر فرنسي (أوروبي) في بضعة شهور تاركين مزارعهم ووظائفهم. 300 ألف منهم نشطون منهم 33 ألف من ملاك المنشآت، 5 آلاف من الإطارات السامية وذوي المهن الحرة، 100 ألف من

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

الإطارات المتوسطة والموظفين و35 ألف من العمال المختصين. وقد سد الجزائريون هذا الفراغ بما لديهم من وسائل وإمكانيات بسيطة رغم أن غالبية السكان يقيمون في الأرياف و90 % منهم أميون. أخذ المعمرون مدخراتهم ورؤوس أموالهم. ففي سنة 1962 قدرت قيمة الأموال المحولة للخارج بـ 500 مليون فرنك فرنسي شهريا. وفي جوان من نفس السنة تم تحويل ما قيمته 750 مليون فرنك من الجزائر إلى فرنسا عبر القنوات البنكية ناهيك عن التحولات غير البنكية؛ (هني، 1993، صفحة 22)

- دمرت 8000 قرية تدميرا كليا وأحرقت آلاف الهيكاتارات من الغابات وأخفض عدد المواشي من 7 ملايين إلى 3 ملايين ودمرت العديد من المنشآت القاعدية كالطرق والجسور، بالإضافة إلى عمليات التدمير التي قامت بها فرنسا في إطار العمليات العسكرية؛ نجد ما قامت به منظمة الجيش (OAS) في المدن؛ (هني، 1993، صفحة 21)

- إنجر عن رحيل المعمرين الذين يضمنون تسيير الآلة الاقتصادية والإدارة العمومية وتوقف الاستثمارات المبرمجة في مشروع قسنطينة إلى تراجع الإنتاج الصناعي بشكل واضح باستثناء القطاع البترولي. فما بين (1992-1993) تم غلق أكثر من 100 مؤسسة صناعية كما توقف عن النشاط أكثر من 1400 مؤسسة من مجموع 2000 مؤسسة صناعية بسيطة، وبموجب ذلك، انخفض الإنتاج الصناعي ما بين 1960-1993 بنسبة 35 % وفي نهاية 1963 بلغت نسبة الانخفاض 55 %؛

- انتشار الفقر والبطالة والمهجرة؛ وهذا نتيجة حتمية لدولة حديثة الاستقلال، إذ سجل حوالي 10 مليون جزائري تهدهم المجاعة. أما البطالة فقد عرفت ارتفاعا كبيرا حيث بلغ المعدل حوالي 70 % من السكان العاملين منهم 33.60 % من السكان النشيطين داخل المدن. (Tahar, 1992, p. 130) وقد ساهم هذا الوضع في زيادة الهجرة نحو أوروبا عامة وفرنسا خاصة، فلقد سجلت سنة 1963 ارتفاعا للمهاجرين قدر بـ 222.631 شخص ليصل سنة 1964 إلى حوالي 500,000 شخص من بينهم 250,000 عمال، والنصف الباقي أفراد عائلاتهم؛ (Bontefnonchet, 1984, p. 33)

تميزت فترة ما بعد الاستقلال بصراعات وتناقضات وهذا للاستفادة من إرث المستعمرين الذين غادروا البلاد وتركوا ممتلكاتهم هذا ما أدى إلى تشكيل قاعدة اجتماعية برجوازية ذات امتيازات نسبية. وفي هذا الصدد، نجد ماركس في تحليله لبنية المجتمع الجزائري يذهب إلى اعتبار مرحلة الاستقلال جاءت معها شريحة اجتماعية تكون ما يسمى بما قبل "البروليتاريا" (ناجي، 1984، صفحة 107) وهذه الشريحة تحمل وعيا زائفا.

كما تميزت هذه الفترة بفراغ في النظرية الاقتصادية، وغياب استراتيجية تنموية بالرغم مما جاء به مؤتمر طرابلس في تحديد معالم السياسة الاقتصادية المستقبلية للبلاد. إلا أن من بين إيجابيات المرحلة ورغم قصرها فقد مهدت وهيأت الظروف لعملية التخطيط المركزي والتدخل الواسع للدولة فيما بعد في ظل ضعف المقومات المالية وكذا تدمير البنية التحتية لانطلاق النمو الاقتصادي. (بن أشهو، 1982، صفحة 20) ولعل أهم ما تم تجسيده في هذه المرحلة التسيير الذاتي والتأميم.

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

على الرغم من الظروف الصعبة مع بداية الاستقلال - والتي أشرنا إليها سابقا - لم يثني الدولة على البدء في الاستثمار في جميع القطاعات خاصة الفلاحة والصناعة في ظل المؤشرات الاقتصادية المتدنية التي انعكست على حجم الاستثمارات فقد أنشأت الدولة مشاريع إنتاجية في قطاعات النسيج، الجلود، والمواد الغذائية في إطار مخطط استعجالي للتنمية الصناعية 1962 إلا أن الركود الاقتصادي العام لم يسمح بنموها (Ben Issad, 1991, p. 16) كما أصدرت الدولة في 1963 قانون الاستثمار القانون رقم 63-77 المؤرخ في 26 جويلية 1963، الجريدة الرسمية، عدد 53 الصادرة في 2 أوت 1963، ص 774 لتنظيم القطاع، وعلى العموم فقد كانت الاستثمارات في هذه المرحلة ضئيلة والجدول الموالي يوضح ذلك:

الجدول رقم 2-1: حجم الاستثمارات خلال الفترة (1963-1966)

السنة القطاع	1963	1964	1965	1966	المجموع
الفلاحة	60.8	147.9	98.2	338.8	645.7
الصناعة	151	131.6	153.8	370.9	810.3
كل القطاعات	1179.2	1829.7	1562.7	2404.8	6976.4

Source : (hocine, 1982, p. 44)

المشكل البارز في تلك الفترة هو عدم وضوح الرؤية حول مستقبل التنمية الاقتصادية فلا قطاع عام تم إنشاؤه إلا بعد 1966، حيث كانت إستراتيجية الرأسمال الأجنبي الفرنسي هو احتكار قطاع المحروقات وتفضيله عن القطاع الزراعي والصناعي. في قراءة للجدول أعلاه يظهر الحجم المتواضع للاستثمارات، كما يظهر كذلك الحجم المعتبر للاستثمار الصناعي مقارنة بالاستثمار الفلاحي خاصة سنتي (1963-1965).

ومنه فقانون الاستثمارات لسنة 1963 كان يتعلق فقط بالاستثمارات الأجنبية وهو ما يعني ضمنا منع الاستثمار الخاص الوطني وفي نفس السنة 1963 تم تعيين مندوبين عن الحكومة في كل شركة خاصة بهدف التحضير لإدماجهم في نظام التسيير الذاتي قطاع عمومي ناشئ ابتداء من سنة 1966 ورث ملكياته عن المستعمر أو كون من طرف الدولة.

الجدول رقم 2-2: تطور بعض المؤشرات بالأسعار الجارية (1969-1978) (مليار دينار)

البيان	1969	1970	1977	1978
الناتج الداخلي الخام PIB	21.04	24.07	87.24	104.83
استهلاك العائلات	12.04	11.44	44.62	50.88
الاستثمار الكلي	6.75	8.75	40.81	54.62

المصدر: (هني، 1993، صفحة 54)

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

من خلال الجدول نلاحظ أن ارتفاع معدل الاستثمار أدى إلى نمو الناتج الداخلي الخام، فقد انتقل من 21.04 مليار دج سنة 1969 إلى 104.83 مليار دج سنة 1978، كما ارتفع الاستهلاك العائلي خلال نفس الفترة من 12.04 مليار دج إلى 50.88 مليار دج.

المطلب الثاني: مرحلة الاقتصاد الإداري المخطط (1967-1989)

تطلب ذلك من الدولة تبني إستراتيجية جديدة لتخطيط وإدارة الاقتصاد ككل حيث يمكن تقسيمها إلى فترتين:

أولاً: الإستراتيجية التنموية (1967-1979)

إن إستراتيجية التنمية خلال هذه الفترة قد هدفت إلى تحقيق تنمية شاملة ومستقلة أي أنها كانت تعمل على تطوير الجوانب الاقتصادية والاجتماعية، إضافة إلى تحقيق تنمية تكون مستقلة وتعتمد على الذات وتحقيق أكبر ترابط ممكن لقطاعات الاقتصاد الوطني. وقد عرفت هذه الفترة سلسلة من المخططات الوطنية التنموية، والمتمثلة في:

- المخطط الثلاثي (1967-1969)؛
- المخطط الرباعي الأول (1970-1973)؛
- المخطط الرباعي الثاني (1974-1977)؛
- الفترة الانتقالية أو التكميلية (1978-1979).

1. المخطط الثلاثي (1967-1969):

استطاعت الجزائر سنة 1967، أن تضع أول مخطط اقتصادي وهو المخطط الثلاثي الذي يعتبر مخطط قصير الأجل، أقل ما يقال عن هذا المخطط انه محاولة أولى في مجال التخطيط وذلك لعدة اعتبارات أولها أن فترة خمس سنوات من الاستقلال قليلة جداً إذا ما قارناها بالدول الاشتراكية الأخرى مثل الاتحاد السوفياتي، الذي استغرق فيه التحضير للبدء في التخطيط إحدى عشرة سنة وكان أول مخطط. (محمد، 1999، صفحة 95) ولقد وضعت الدولة أهداف المخطط على ضوء عاملين أساسيين: (محمد، 1999، صفحة 167)

- العامل المادي: والمتعلق بالإمكانات المالية للمجتمع التي تشكل المدخرات الوطنية الدولة والأفراد مصدرها والمتعلق أيضاً بوسائل الإنتاج.
- العامل البشري: الذي هو أساسي جداً بمختلف فئات تكوينه من العامل البسيط إلى العامل المؤهل إلى الإطار العالي التأهيل.

وقد كان الهدف الأساسي لهذا المخطط هو السعي لتحقيق شروط الانطلاق في الإستراتيجية التنموية وبناء القاعدة التقنية الاقتصادية والاجتماعية، وأعطيت الأولوية في هذا المخطط إلى قطاع التصنيع إذ نجده استحوذ على أكبر حصة من الاستثمارات. وكان الحجم الاستثماري المستهدف تحقيقه هو 9.06 مليار دينار جزائري، إلا أن حصيلة المشاريع الاستثمارية في نهاية المخطط قدرت بـ 9.16 مليار دينار جزائري موزعة على ثلاث مجموعات متجانسة من حيث طبيعتها بالمليار دج كما يلي: (محمد، 1999، الصفحات 166-171)

- الاستثمارات الإنتاجية المباشرة:

إذ أعطت الدولة الأولوية الاستثمارية العالية لتطوير هيكل الإنتاج الذي هو أساس تطور أي مجتمع. وهو الشرط اللازم لإحداث التنمية المطلوبة وتحقيق شروط الاستقلال الاقتصادي حيث تم استثمار مبلغ 6.79 مليار دج، أي بنسبة 74% من مجموع الاستثمارات موزعة على:

✓ الصناعة: 4.91 مليار دينار جزائري؛

✓ الزراعة: 1,88 مليار دينار جزائري؛

- الاستثمارات شبه الإنتاجية:

ويطلق عليها جهاز التخطيط في الجزائر اسما مخالفا وهو قطاع خدمات الإنتاج، ويضم حسب تحديده السياحة، النقل، المواصلات السلكية واللاسلكية، التخزين والتوزيع والاستثمار في هذه القطاعات ضروري لتطوير هيكل الإنتاج لكون نشاط هذه القطاعات نشاطا إسناديا للإنتاج وليس نشاط خلق الإنتاج، وهو تمييز مهم في تحديد سياسة التنمية الاقتصادية والاجتماعية. وقد تم استثمار مبلغ 0.36 مليار دينار جزائري أي بنسبة 4% من مجموع الاستثمارات؛

- الاستثمارات غير الإنتاجية المباشرة:

ويقصد هنا بغير الإنتاجية المباشرة لأنها استثمارات لا تنتج فعلا القيم التبادلية ولكنها تفيد الإنسان (العامل) من ناحية صحته وتكوينه أي البنية التحتية الاجتماعية، وتفيد هيكل جهاز الإنتاج بما توفره له من مرافق عامة كالطرق والطاقة الكهربائية والماء، ... (أي البنية التحتية الاقتصادية) في تخفيض تكاليف الإنتاج. فهي تدعم هيكل الإنتاج بخدمات تساعد على تحسين معدل إنتاجية العمل.

وقد تم استثمار مبلغ 2.01 مليار دينار جزائري بنسبة 22% موزعة على:

✓ البنية التحتية الاقتصادية بـ 0.28 مليار دينار؛

✓ البنية التحتية الاجتماعية بـ 1.73 مليار دينار.

والجدول الموالي يوضح لنا توزيع استثمارات المخطط الثلاثي (1967-1969) على حسب كل قطاع من خلال الاعتماد المالي والاستثمارات الفعلية:

الجدول رقم 2-3: استثمارات المخطط الثلاثي بالأسعار الجارية (1967-1969)

القطاعات	الاعتماد المالي	الاستثمارات الفعلية
- الزراعة	1.26	1.39 -
- الصيد البحري	0.01	-
الري	0.35	0.49
مجموع الزراعة و الري	1.62	1.88
- المحروقات	2.27	2.52
- الصناعات الأساسية	2.18	1.58
- الصناعات التحويلية الأخرى	0.49	0.37
المناجم و الطاقة	0.46	0.44
مجموع الصناعة	5.40	4.91
- السياحة	0.34	0.18
- النقل	-	0.07
- المواصلات السلكية و اللاسلكية	0.12	0.11
التخزين و التوزيع	-	-
مجموع القطاع شبه المنتج	0.46	0.36
- شبكة النقل	0.34	0.28
- السكن	0.34	0.24
- التربية و التكوين	0.81	0.84
الإستثمارات الأخرى	0.09	0.65
مجموع الإستثمارات الأساسية	1.58	2.01
مجموع الإستثمارات	9.06	9.16

المصدر: (بملول، سياسة تخطيط التنمية وإعادة تنظيم مسارها في الجزائر، 1999، صفحة 55)

من الجدول أعلاه يمكن ملاحظة المكانة المرموقة التي احتلها قطاع الصناعة من مجمل الاستثمارات المخططة بمبلغ 5.40 مليار دج. لكن ما نفذ كان 4.91 مليار دج أي حوالي 87 % من مبلغ الصناعة المخططة. يليها قطاع المحروقات من خلال المبلغ الذي رصد له 2.27 مليار دج ومبلغ الاستثمار الفعلي والمقدر بـ 2.52 مليار دج أي بنسبة 41 % من إجمالي مبالغ الاستثمارات في القطاع الصناعي مقارنة بالقطاعات الصناعية الأخرى باعتباره الممول الرئيسي لعملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية. أما الصناعات الأساسية ومنها صناعة الحديد والصلب فقد جاءت بعد المحروقات بنسبة 22 % من إجمالي الاستثمارات المخططة في القطاع الصناعي وبفارق بعيد تأتي الفلاحة من حيث مبلغ الاستثمار المخطط بـ 1.88 مليار دج أي بحوالي 17 %. مما يعكس الاتجاه الانمائي الذي اختارته الجزائر والذي يؤكد على إقامة الصناعات الأساسية وهو منعكس في تشغيل عدد كبير من العمال، إذ تم توفير حوالي 173 ألف منصب

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

شغل في مختلف القطاعات وبمعدل نمو سنوي قدر بـ 3.2%؛ نتيجة لإنجاز مشاريع التصنيع الضخمة مثل: مركب الحديد والصلب (الحجار)، ومركب الأسمدة الفوسفاتية (أرزيو).

2. المخطط الرباعي الأول للتنمية (1970-1973)

عقب التجربة الأولى في التخطيط المخطط الثلاثي واكتساب الخبرة، جاء المخطط الرباعي الأول ليتدارك الأخطاء والثغرات التي سجلت في سابقه. إذ يعتبر أول خطة اقتصادية شاملة في الجزائر وبداية فعلية للتخطيط على النمط الاشتراكي، وأهم سمة من سماته أنه مخطط متوسط المدى (1970-1973). والحجم المالي الذي رصد له يعتبر كبيرا مقارنة بالمخطط السابق، إذ خصص له مبلغ 27.75 مليار دينار جزائري، بحيث يزيد بأكثر من ثلاث مرات عن الأول، وقد حاول المخطط الرباعي الأول إبراز أهم النقاط في توزيع استثماراته على ثلاث محاور أساسية تتمثل في: (محمد، 1999، صفحة 194)

إن إستراتيجية التنمية التي اختارتها البلاد موجهة للانتقال بالجزائر من دولة متخلفة اقتصاديا إلى اقتصاد عصري قادر على تأمين التقدم التقني بالاعتماد على إمكانياته الذاتية، ولقد ثبت أن انتقالية عميقة في هيكل اقتصادي متخلف يتطلب سياسة تصنيعية تهتم بالدرجة الأولى بالقاعدة المادية، تسمح بتشكيل هيكل مترابط في البلاد ويتمتع بدرجة عالية نسبيا من التكامل بين القطاعات وداخلها حيث مع بداية مرحلة ما بعد التأميمات أصبحت السياسة الاقتصادية للجزائر واضحة في نشر عملية التصنيع في جميع القطاعات وفروع الاقتصاد الوطني، ولقد استمرت السياسة الاقتصادية التنموية الأولية حتى نهاية السبعينيات للتوظيفات الاستثمارية في المشاريع التي تأخذ بعين الاعتبار بناء مؤسسات تكون كلمة الحسم فيها التقنيات بغض النظر عن الأرقام والنسبة التي تشكلها هذه الرساميل في إطار الناتج المحلي الإجمالي، ولتأمين العملة اللازمة لاستيراد المعدات الصناعية وجه اهتمام خاص في هذا المخطط وكذا المخطط الثاني لتطوير قطاع الإنتاج المادي التصديري والذي تشكل فيه المحروقات "نفط، غاز" مكان الصدارة باعتباره النشاط الاقتصادي المتميز والقادر على تأمين تلك الاحتياجات وفي نفس الوقت باعتباره المادة الخام والطاقة الضرورية واللازمة لنشاط المركبات الاقتصادية الوطنية التي يجري تشييدها في إطار ما هو مرسوم في المخطط (محمد، 1999، صفحة 200)

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

الجدول رقم 2-4: توزيع استثمارات المخطط الرباعي الأول (1970-1973)

القطاعات	الاعتماد المالي	الاستثمارات الفعلية
- الزراعة	2.92	2.94
- الصيد البحري	0.12	0.07
- الري	1.90	1.34
مجموع الزراعة و الري	4.94	4.35
- المحروقات	4.57	9.78
- الصناعات الأساسية	5.21	7.52
- الصناعات التحويلية الأخرى	1.19	1.32
- المناجم و الطاقة	1.43	2.18
مجموع الصناعة	12.40	20.80
- السياحة	0.7	0.78
- النقل	0.80	1.13
- المواصلات السلكية و اللاسلكية	0.37	0.40
- التخزين و التوزيع	-	0.29
مجموع القطاع شبه المنتج	1.87	2.60
- شبكة النقل	1.14	1.13
- السكن	1.52	1.54
- التربية و التكوين	3.31	3.04
- الإستثمارات الأخرى	2.57	2.21
مجموع الإستثمارات الأساسية	8.54	7.92
مجموع الإستثمارات	27.75	36.31

المصدر: (بهلول، سياسة تخطيط التنمية وإعادة تنظيم مسارها في الجزائر، 1999، صفحة 85)

بزيادة قدرها 8.45 مليار دج ارتفع حجم الاستثمارات المقررة، فبعد أن كان مقررا استثمار 27.75 مليار دج تم استثمار 36.31 مليار دج ومقارنة مع المخطط الثلاثي نلاحظ صمود الصناعة مقابل باقي الاستثمارات، إذ حصدت أكثر من 57.4 % من قيمة الاستثمارات الفعلية وهو ما يتماشى مع مضمون الإستراتيجية التنموية القائمة على تطوير قطاع الصناعة، لتستحوذ المحروقات على حصة الأسد من الاستثمارات الفعلية التي استهلكت 9.78 مليار دج بعد أن كان مقرر لها 4.57 مليار دج.

اجتماعيا؛ من أكثر النشاطات التي استرعت اهتمام هذا المخطط هو تنمية فرع التعليم والتكوين بشكل سريع. وقد ركز عليه في إطار تنمية قطاع البنية التحتية الاجتماعية، واعتبره أولوية رئيسية، وبلغت نسبته من استثمارات القطاع ما يقارب 45 %، ثم السكن بنسبة 20.5 %، تليها الصحة بنسبة 12.6 %.

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

في مجال التوظيف نص المخطط الرباعي الأول على أن تنمية الصناعات التي تشغل حاليا 120 ألف شخص يجب أن توفر خلال العشر سنوات المقبلة 40 % من مناصب الشغل الجديدة خارج قطاع الفلاحة، بهدف مضاعفة مناصب الشغل في هذا القطاع خمس مرات.

مقارنة بالمخطط الثلاثي اهتمت الدولة بتلبية حاجات تطوير الزراعة كقطاع منتج يساهم مباشرة في خلق القيمة المضافة وزيادة الدخل القومي. حيث ارتفعت الاستثمارات الزراعية الفعلية من 1.88 مليار دج خلال المخطط الثلاثي إلى 4.35 مليار دج خلال المخطط الرباعي الأول أي بزيادة نسبة تقدر بحوالي 74 %، أما إذا ما قورن هذا القطاع بالقطاع الصناعي فإن نسبة استثمارات القطاع الزراعي من مجموع الاستثمارات الفعلية للقطاع المنتج المتكون من الزراعة والصناعة والذي بلغ مجموع استثماراته الفعلية 25.76 مليار دج يمثل ما يقارب 17% فقط مقابل 83 % لقطاع الصناعة وهي نسبة ضئيلة.

3. المخطط الرباعي الثاني للتنمية (1974-1977)

يعتبر ثالث مخطط تنموي أعدته الدولة منذ الاستقلال وقد كان حجمه الاستثماري مقدرا بـ 110 مليار دج، إذ يزيد هذا الحجم عن حجم الاستثمار التقديري للمخطط الثلاثي بعدد 12 مرة وعن الحجم الاستثماري التقديري للمخطط الرباعي الأول بعدد 4 مرات.

المخطط، هو استمرار للمخطط السابق، إلا أنه تميز بارتفاع مبالغ الإستثمار، نتيجة ارتفاع أسعار النفط، وبما أن المصدر الرئيسي لتراكم رأس المال هو قطاع المحروقات فقد تكتف إنتاجها بشكل واسع. والجدول الموالي يوضح لنا توزيع الاستثمارات المخططة والمنفذة خلال فترة المخطط الرباعي.

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

الجدول رقم 2-5: توزيع استثمارات المخطط الرباعي الثاني

القطاعات	الإعتماد المالي	الإستثمارات الفعلية
- الزراعة	12	5.85
- الصيد البحري	0.12	0.09
- الري	4.60	2.97
مجموع الزراعة و الري	16.72	8.91
- المحروقات	19.50	36.00
- الصناعات الأساسية	21.86	28.46
- الصناعات التحويلية الأخرى	4.01	5.07
- المناجم و الطاقة	2.63	4.62
مجموع الصناعة	48.00	74.15
مؤسسات إنجاز البناء و الأشغال العمومية	2.73	3.45
- السياحة	1.50	1.24
- النقل	6.49	5.27
- المواصلات السلكية و اللاسلكية	1.51	2.32
- التخزين و التوزيع	1.00	1.39
مجموع القطاع شبه المنتج	10.50	10.22
- شبكة النقل	3.09	2.66
- المناطق الصناعية والحالة الجوية	0.70	0.57
- السكن	8.30	8.55
- التريبة و التكوين	9.95	5.95
- الإستثمارات الأخرى	10.23	6.77
مجموع الهياكل الأساسية	32.27	24.50
مجموع الإستثمارات	110.22	121.23

المصدر : (بملول، سياسة تخطيط التنمية وإعادة تنظيم مسارها في الجزائر، 1999، صفحة 341)

على عكس المخططات السابقة، تمثل البنية التحتية الاجتماعية أولوية معتبرة في الهيكل العام لتوزيع استثمارات المخطط الرباعي الثاني إذ بلغت استثماراتها التقديرية 28.48 مليار دج في الترخيص المالي؛ وبلغت تكاليف العمليات الاستثمارية المسجلة كبرامج متنوعة لتنمية هذا القطاع 75.1 مليار دج منها 29.08 مليار دج عبارة عن برامج جديدة؛ ولا شك أن هذا الاهتمام يستجيب بشكل واضح لأولوية تحسين الإطار الاجتماعي لمعيشة المواطن قصد الحصول على خدمات استهلاكية جماعية بكميات وافرة وبتكاليف منخفضة مثل خدمات التعليم والتكوين، والصحة والسكن اللائق. (محمد، 1999، صفحة 269)

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

فلاحيا أعيدت هيكلة القطاع من الناحية المؤسسية في شكل إصلاح زراعي عميق حيث أن القطاع قد تحصل إجمالا على استثمارات بلغت 8.91 مليار دج، وجهت خصوصا إلى تجهيز القطاع بصفة عامة، وتدعيمه فيما يخص بناءه التحتي.

أما قطاع المحروقات فقد تزايدت نفقاته الاستثمارية، ويرجع ذلك إلى الظروف الدولية وسوق الطاقة الذي دفع بالحكومة الجزائرية إلى اختيار صناعة التميع، وهي صناعة طاقوية تتميز باستعمال كثافة رأسمالية عالية، الغرض من إنشائها هو التحكم في عملية تصدير الغاز الطبيعي المميع إذ تحصل القطاع على حصة 74.15 مليار دج بنسبة 61 % من مجموع الاستثمارات العمومية.

إن المحاور الثلاثة لسياسة المخطط الرباعي الثاني، وهي الاهتمام بالقطاع المنتج مباشرة، كأساس مادي لتطوير القوى الإنتاجية، وبالقطاع الصناعي كمحرك لهذا التطوير، وبقطاع البنية التحتية الاجتماعية خدمة للطبقة العاملة وتحسين شروط استهلاكها الجماعي تنطلق من فكرة الدولة في بناء اقتصاد وطني مستقل وبناء المجتمع الاشتراكي. (محمد، 1999، صفحة 269)

4. الفترة الانتقالية 1978 - 1979

أطلق على هذه المرحلة بالمرحلة المكتملة للمخطط الرباعي الثاني. نظرا للتأخر الكبير في إنجاز المشاريع واتمامها والتباين في المبالغ الاستثمارية المقدرة والفعالية مما يعكس الإخفاق في التحكم في المخططات المبرمجة وبلوغ الأهداف المسطرة. حيث تتميز هذه الفترة بخصائص أساسية واقتصادية تتمثل فيما يلي:

- ركزت المخططات جل اهتمامها على الصناعة الثقيلة بالدرجة الأولى؛
- نظرا لوجود مشاريع غير منجزة تماما أو غير كاملة الانجاز تحييد عملية التخطيط وظهور تكاليف انجاز جديدة تتطلب الدراسة الدقيقة والعقلانية لأنها تؤثر على الاستثمارات والبرامج المستقبلية؛
- الاهتمام بطبيعة التخطيط ومحتواه وإعادة النظر فيه خاصة حول كيفية توزيع الاستثمارات بين القطاعات.

والجدول الموالي يوضح توزيع الاستثمارات للمرحلة التكميلية (1978 - 1979) على حسب القطاعات من خلال تكاليف البرامج الاستثنائية لسنة 1978 والاستثمارات الفعلية لسنتي (1978 - 1979) :

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

الجدول رقم 2-6: توزيع الاستثمارات للمرحلة التكميلية (1978-1979)

القطاعات	تكاليف البرامج الإستثنائية 1978	الإستثمارات الفعلية 1978	الإستثمارات الفعلية 1979
- الفلاحة	1.99	2.47	1.78
- الصيد البحري	0.01	0.01	1.93
- الري	1.77	1.67	-
مجموع الفلاحة و الري	3.77	4.15	3.71
- المحروقات	34.40	14.70	17.53
- الصناعات الأساسية	7.95	11.79	16.57
- الصناعات التحويلية الأخرى	8.63	3.96	-
- المناجم و الطاقة	55.65	2.05	-
مجموع الصناعة	55.65	32.50	34.10
مؤسسات إنجاز البناء و الأشغال العمومية	2.35	1.09	1.46
- السياحة	0.31	0.33	0.26
- النقل	2.68	1.19	0.90
- المواصلات السلكية و اللاسلكية	0.23	0.71	0.66
- التخزين و التوزيع	3.24	0.70	0.85
مجموع القطاع شبه المنتج	6.46	2.93	2.67
- شبكة النقل	1.75	1.20	1.44
- السكن	14.18	4.93	5.16
- التربية و التكوين	8.14	2.96	3.21
- الإستثمارات الأخرى	4.32	2.89	3.03
مجموع الهياكل الأساسية	28.39	11.98	12.84
مجموع الإستثمارات	96.62	52.65	54.78

المصدر: (بهلول، سياسة تخطيط التنمية وإعادة تنظيم مسارها في الجزائر، 1999، صفحة 342)

الجدير بالملاحظة أن برامج الاستثمارات المسجلة عام 1978 بلغت 96.62 مليار دج وقد توزعت كالآتي: في مجال الصناعة بلغ الاستثمار فيها 32.50 مليار دج سنة 1978 ليرتفع سنة 1979 إلى أعلى معدل له منذ الشروع في تطبيق أسلوب التخطيط إذ وصل إلى 34.10 مليار دج أي بنسبة أكثر من 62 %، خاصة الاستثمار في قطاع المحروقات الذي بلغت حصته من الاستثمارات الصناعية أعلى معدل أيضاً وهو ما يقارب 51.5 %؛ أما فيما يخص قطاعي البنية التحتية الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع، فقد تراجعت الاستثمارات الفعلية في سنة 1978 مقارنة بالمخطط السابق إذ من 24.5 مليار دج في المخطط الرباعي الثاني لتتنزل إلى 11.98 مليار دج في سنة 1978 ثم لترتفع قليلا إلى 12.84 مليار دج سنة 1979 إن ما يمكن ملاحظته خلال فترة المخططات

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

(1967-1979) هو التوسع الشديد للصناعة من مخطط لآخر نتيجة توفر الموارد المالية. وقد تم تكريس مبالغ ضخمة من الاستثمارات القطاع المحروقات، وتأتي الصناعة الثقيلة في المرتبة الثانية أما الصناعة الاستهلاكية فلم تحظ إلا بنسبة متواضعة؛

بينما قطاع الفلاحة فقد تراجع مبلغ الاستثمار من 4.15 مليار دج في سنة 1978 إلى 3.71 مليار دج في سنة 1979، إذ قدرت نسبة التراجع بحوالي 11 %. وهو ما يؤثر سلبا على مساهمته قطاع الفلاحة في تغطية حاجات المجتمع من استهلاك المواد الزراعية وبالتالي يؤثر على سير عملية التنمية. غير أن هذه السياسة دفعت بعجلة التنمية ضمن اقتصاد يتطلب الكثير من القدرات الإنتاجية في جميع المجالات الصناعية وبضخامة الاستثمارات في غياب التحكم في ميزانية الدولة. وعليه يمكن القول أن السياسة التنموية التي طبقت في هذه المرحلة كانت تهدف إلى إرساء قاعدة صناعية موجهة للتصدير، مع استعمال منابع الطاقة لتمويلها، ونتيجة لهذه السياسة الصناعية كان التحول من صناعة عمالية مكثفة إلى صناعة تعتمد على الاستثمار المكثف، ومن تنمية موجهة إلى الهياكل القاعدية إلى تنمية موجهة إلى قطاع المحروقات والصناعة الثقيلة.

ثانيا: الإستراتيجية التنموية 1980-1989

تكمن الإستراتيجية التنموية للثمانينيات في برامج الاستثمارات للمخططين التنمويين الخماسي الأول (1980-1984) والخماسي الثاني (1985-1989) اللذين رصدوا لهما غلاف مالي قدر بأكثر من 715 مليار دج.

1. المخطط الخماسي الأول (1980-1984)

تمزت هذه المرحلة باعتماد نظرية النمو المتوازن كاستراتيجية للتنمية الاقتصادية في الجزائر، أين تعززت الاستثمارات الصناعية نظرا لارتفاع الموارد المتأتية من النفط في تلك الفترة.

خصص هذا المخطط ما يقارب 169.6 مليار دج، في مختلف القطاعات خاصة الصناعية، وذلك لاستكمال ما تأخر إنجازها في المخططين السابقين، الأمر الذي أثر على حجم الاستثمارات الصناعية وبقائه مرتفعا رغم هبوطه النسبي مقارنة بالفترة السابقة (1967-1979)، حيث أصبح يستحوذ فقط على 38.5 في حين كان الاهتمام أكثر بقطاع السكن الذي حضي بـ 15 % من الاستثمارات ولقد بلغت نسبة الانجاز المالي للخطة الخماسية الأولى 87 % أي تم إنفاق 350 مليار دينار، مقابل 400.6 مليار دينار المخططه والى جانب هذا التخصيص الجديد للاستثمارات فقد اتخذت عدة إجراءات في رحلة هذا المخطط تهدف إلى تحرير نسبي الاقتصاد، وفك التعقيد الإداري الذي نجم عن نمط التنمية السابقة واهم الإجراءات المتخذة في هذا المجال هو تقسيم الشركات الوطنية الكبيرة إلى مؤسسات صغيرة سنة 1982، حيث قسمت 70 شركة وطنية إلى 322 مؤسسة وطنية متوسطة الحجم والهدف هو تحسين الوضع الاقتصادي المالي لهذه المؤسسات. (بجلول، الجزائر بين الازمة الاقتصادية والازمة السياسية، 1993، صفحة 192)

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

الجدول رقم 2-7: توزيع استثمارات المخطط الخماسي الأول 1980-1984

القطاعات	تكاليف البرامج الإستثنائية 1978	الإستثمارات الفعلية 1978
- الفلاحة	23.90	20.00
- الغابات	4.00	3.20
- الصيد البحري	1.50	0.90
- الري	30.00	23.00
مجموع الفلاحة و الري	59.40	47.10
- المحروقات	78.00	63.00
- الصناعات الأساسية	56.50	32.00
- الصناعات التحويلية الأخرى	56.54	43.46
- المناجم و الطاقة	22.17	17.00
مجموع الصناعة	213.21	155.46
مؤسسات إنجاز البناء و الأشغال العمومية	25.00	20.00
- السياحة	4.60	3.40
- النقل	15.80	13.00
- المواصلات السلكية و	8.00	6.00
- اللاسلكية	17.80	13.00
- التخزين و التوزيع		
مجموع القطاع شبه المنتج	46.20	35.40
- شبكة النقل	28.20	17.50
- المناطق الصناعية	2.10	1.40
- السكن	92.50	60.00
- التربية و التكوين	65.70	42.20
- الإستثمارات الأخرى	28.19	21.54
مجموع الهياكل الأساسية	216.69	143.64
مجموع الإستثمارات	560.50	400.60

المصدر : (بجلول، سياسة تخطيط التنمية وإعادة تنظيم مسارها في الجزائر، 1999، صفحة 97)

من الأولويات العامة للمخطط الخماسي الأول أن القطاع المنتج هو في مقدمة اهتمامات الدولة لأنه يمثل القاعدة المادية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية. إذ بلغت حصة الصناعة 213.21 مليار دج من إجمالي الاستثمارات المقدرة بـ 560.5 مليار دج أي بنسبة 38 %، من مجموع الاستثمارات ودائما يأخذ قطاع المحروقات حصة الأسد من البرامج المسطر. بالرغم من أن حصة الصناعة في فترة المخطط هي أقل عما كانت عليه في المرحلة السابقة. والقطاع الآخر الذي شد اهتمام الدولة في هذا المخطط هو البنية التحتية الاقتصادية والاجتماعية الذي بلغ حجمه الكلي من

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

تكاليف البرامج الاستثمارية 216.96 مليار دج بنسبة 39 % من مجموع الاستثمارات، وتعتبر أعلى نسبة لحد الآن، فقد كانت في المخطط الثلاثي 17 %، وفي الرباعي الثاني ما يقارب 27 %، وتعتمد المخطط هذا التوجه نحو قطاع البنية التحتية الاقتصادية والاجتماعية كوسيلة لتحقيق هدف الهيئة الإقليمية والتوازن الجهوي بين المناطق الفقيرة والمتطورة نسبيا

2. المخطط الخماسي الثاني (1985-1989)

تندرج الخطة الخماسية الثانية في إطار نفس سياسة الخطة الخماسية الأولى على مواصلة دعم الهياكل القاعدية الاجتماعية بالإضافة إلى تقليص نسبة الاستثمارات الصناعية إلى 31.3 % وتقلص نصيب المحروقات إلى 51 مليار دينار، وهو ما شكل 9.5 % من إجمالي الاستثمارات، بينما هناك اهتمام كبير بالزراعة والري.

ولقد بلغت نسبة التنفيذ المالي لهذه الخطة 66 % ويعود ضعف نسبة التنفيذ بسبب الأزمة الاقتصادية 1986، وإلى جانب هذه الاستثمارات المبرجة، قد قامت الدولة خلال الفترة (1985-1989) بالتطهير المالي للمؤسسات، حيث تحملت الخزينة تسديد الديون التي كانت تربط المؤسسات العمومية ببعضها البعض، وذلك تمهيدا للمصادقة على قانون استقلالية المؤسسات في نهاية 1987، وعموما فإن السياسة الاقتصادية المنتهجة في الثمانينيات رافقت تراجع نسبة الاستثمارات الإنتاجية من 78.2 % خلال الفترة 1967-1979، إلى 53 % خلال 1980-1984، إلى 45.5 % خلال 1985-1989. ويمكن القول أن الإصلاحات المعتمدة في الثمانينيات كانت عبارة عن محاولة تصحيح مسيرة الصادرات من 13.5 مليار دولار سنة 1985، إلى 8 مليار دولار سنة 1986، وانخفضت التنمية في البلاد اعتمادا على برنامج وطني بعيد عن إدارة المؤسسات المالية والنقدية الدوارة خير أن هذا البرنامج كان ينقصه الاتساق، ومع أزمة النفط بدءا من 1980، أدت إلى انخفاض حاد في حصيلة الاحتياطيات الدولية للبلاد بما في ذلك الذهب من 7.064 مليار دولار سنة 1980، إلى 3.181، سنة 1988، إلى 2.703 مليار دولار سنة 1990، وتراجعت معدلات النمو الاقتصادي. (محمد، 1999، صفحة 203)

الجدول رقم 2- 8: توزيع استثمارات المخطط الخماسي الثاني 1985-1989

القطاعات	تكاليف البرامج	الترخيص المالي	الإستثمار الفعلي
الفلاحة	44.00	30.00	-
الغابات	9.60	7.00	13.564
الصيد البحري	1.10	1.00	-
الري	60.72	41.00	28.737
مجموع الفلاحة و الري	115.42	79.00	42.301
المحروقات	41.50	39.80	28.822
الصناعات الأساسية	91.30	44.60	-
الصناعات التحويلية الأخرى	79.60	58.50	31.491
المناجم و الطاقة	39.20	31.30	24.899
مجموع الصناعة	251.60	174.2	85.512
مؤسسة إنجاز أشغال البناء والأشغال العمومية	33.20	19.00	15.255
السياحة	5.50	1.80	1.663
النقل	21.52	15.00	6.849
المواصلات السلكية واللاسلكية	14.00	8.00	(44)7.011
التخزين و التوزيع	25.01	15.85	8.939
مجموع القطاع شبه المنتج	66.03	40.65	24.462
شبكة النقل	60.46	43.60	34.355
المناطق الصناعية	2.50	1.90	0.562
السكن	124.92	86.45	52.312
التربية و التكوين	64.80	45.00	31.722
الإستثمارات الأخرى	109.45	60.20	84.019
مجموع الهياكل الأساسية	362.13	237.15	202.970
مجموع الإستثمارات	828.38	550.00	370.5

المصدر : (بجلول، سياسة تخطيط التنمية وإعادة تنظيم مسارها في الجزائر، 1999، صفحة 223)

تطور إنجاز الاستثمارات ضمن المخطط الخماسي الثاني حيث شملت توجيه 56.6 % من الاعتمادات الاستثمارية للقطاع الإنتاجي مقابل 43.4 % لقطاع الهياكل الأساسية الاقتصادية والاجتماعية، وهي سياسة تفضيل تقوم على أن تنمية المجتمع هو تنمية قطاعه الإنتاجي الذي هو في نفس الوقت أساسها المادي ومحركها الفعال. يبدو من الأرقام الإحصائية المعلن عنها أن استثمارات القطاع العام قد بلغت خلال هذه الفترة حجم 370.5 مليار دج، ويمثل

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

هذا الرقم الاستثماري الفعلي 67.3 % من الهدف المحدد 550 مليار دج أي أن هناك تناقص في الاستثمارات الفعلية مقارنة بالاستثمارات المقررة. كما خصص 40 % من الناتج الداخلي الإجمالي للاستثمار، وهي أيضا سياسة تقوم على تفضيل التنمية على الاستهلاك؛ كما اعتمد المخطط على تنمية المناطق المحرومة في إطار سياسة عامة للتوازن الجهوي عبر عنها بالتهيئة الإقليمية وهي ذات مضمون اقتصادي واجتماعي لأنها تفترض توازنا في التوزيع الجغرافي للسكان والنشاطات الاقتصادية وتنمية قطاع خدمات الإنتاج النقل المواصلات التخزين والتوزيع لألوبيتي التكامل الاقتصادي والتهيئة الإقليمية. في حين اتجه إلى صناعات أخرى غير المحروقات بتكثيف الاستثمارات في القطاع الزراعي والخدمات، حيث تم تخصيص نسبة 14 % من الاستثمار الكلي للزراعة مع التركيز على الري،

وخصص 14 % كذلك للسكن لتلبية الطلب المتزايد في حين خصص للتربية والتكوين نسبة 8 % والتجهيز والهياكل القاعدية معا حوالي 16 % من الاستثمار الكلي. تشغيليا كان الهدف خلق 946000 منصب عمل جديد، ولكن نتيجة الأزمة الاقتصادية تم خلق 377000 منصب جديد أي بأقل من نسبة 40 % منها 52.5 % أنشئت في القطاع الإداري.

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

المطلب الثالث: مميزات الاقتصاد الوطني قبل الإصلاحات وأهم دوافع تبني استراتيجية الانفتاح

يسمح تسليط الضوء على أهم ما يميز البيئة الاقتصادية الوطنية في رسم نظرة عامة عن الاقتصاد تمكن من تحديد ما ينبغي فعله في بناء مسار سياسة التوجه إلى اقتصاد السوق، كما تعتبر النتائج التي انبثقت عن تبني النظام الاشتراكي من أهم الأسباب التي أدت إلى تبني النظام الرأسمالي، ولعل أهم الدوافع التي أدت إلى التحول ما يلي:

أولاً: تهميش القطاع الزراعي

إن مستوى العناية والاهتمام المعطاة للقطاع الزراعي في الجزائر وعدم جدوى السياسات المتبعة في إطار إصلاح القطاع من أجل تحقيق المردود الذي يمكن أن يعود به النشاط الزراعي بالنظر لما تتوفر عليه الجزائر من إمكانيات في هذا المجال، أدى في النهاية إلى حلقة مفرغة، حيث هاجرت اليد العاملة من الريف إلى المدن بعرض تحسين دخلهم ومستواهم المعيشي، ما نجم عنه تحويل الأموال اللازمة للاستثمار في القطاع الزراعي إلى تغذية المجتمع المدني، حيث ينمو الطلب باستمرار على الغذاء والسلع المترفة والتي يجب تمويلها بقروض أجنبية، ما يؤدي إلى استنزاف احتياطي العملة الصعبة.

الجدول رقم 2- 9: أهمية كل قطاع في الاقتصاد من فترة (1967-1989) (%) الوحدة مليار دج للمبلغ الاجمالي

المجموع	المخطط الخماسي الثاني 89-85	المخطط الخماسي الأول 84-80	الفترة الوسيطة 79-78	المخطط الرباعي الثاني 77-74	المخطط الرباعي الأول 73-70	المخطط الثلاثي الأول 69-67	قطاعات الأنشطة
1160.6	550	400.6	161.3	140	27.7	11	المبلغ الإجمالي الذي يضم:
	31.6	32.8	62.2	60.7	57.3	53.5	الصناعة ويشمل المحروقات
	14.4	9.9	7.2	7.3	11.9	0.5	الفلاحة ويشمل الري
	54	57.3	30.6	32	30.8	26	القطاعات الأخرى

Source : (hocine, 1982, p. 154)

حصة المبلغ المالي المخصص للقطاع الصناعي كانت تحتل أكبر نسبة في كل المخططات بحكم السياسة التنموية التي كانت منتهجة والتي اعتمدت على التصنيع كأولوية لتحقيق التنمية. بينما القطاع الفلاحي لم يحظ بالأهمية الكبيرة، كما تميزت تلك الفترة بضعف الامكانيات البشرية والمادية والمالية لأن السلطات كانت منشغلة بالتنظيم الإداري والإنتاجي. نلاحظ من الجدول أعلاه ان القطاع الصناعي خصصت له نسبة تجاوزت النصف حتى الفترة التكميلية، في حين مع بداية المخطط الخماسي الأول اتجه الاستثمار إلى صناعات أخرى غير المحروقات بتكثيف الاستثمارات في القطاع الزراعي والخدمات، حيث تم تخصيص نسبة 14 % من الاستثمار الكلي للزراعة مع التركيز على الري.

ثانيا: ارتفاع معدلات التضخم والبطالة

لقد صاحب النمو الديمغرافي في الجزائر ارتفاع عدد الأفراد المطالبين بمناصب عمل، ما انعكس على معدلات البطالة بالارتفاع، كما أن عقد الثمانينات وما أفرزه من مشاكل وقفت أمام التنمية الاقتصادية الوطنية، ومنها زيادة معدلات التضخم التي تطورت أرقامه بحدة

الجدول رقم 2- 10: تطور عدد السكان ومعدلات البطالة خلال الفترة (1984- 1991)

السنة	السكان	القوة العاملة	القوة المشغلة	معدل البطالة
1984	20.880.000	4.374.000	3.715.509	15.1 %
1987	22.807.000	4.789.000	3.978.000	17 %
1989	24.700.000	5.575.000	4.614.000	17.2 %
1990	25.300.000	5.812.000	4.697.000	19.2 %
1991	26.000.840	6.045.000	4.822.000	20.2 %

المصدر: (بهلول، الجزائر بين الازمة الاقتصادية والازمة السياسية، 1993، صفحة 33)

من الجدول أعلاه يظهر الارتفاع المستمر في معدلات البطالة من سنة إلى أخرى؛ من 15.1 % سنة 1984 إلى 17.2 % سنة 1989 ثم ترتفع مباشرة إلى 20.2 % لسنة 1991 الأمر الذي يعكس فشل السياسة التشغيلية في تلك الفترة.

ثالثا: الصدمات الخارجية

نظرا للتطورات الحاصلة على مستوى العالم وارتباطها الوثيق بالنشاط الاقتصادي، ما حدث على مستواه من تغيرات وتطورات من حيث القوانين والأطر والمؤسسات المهيمنة عليه، وباعتبار التجارة الدولية أهم عنصر في هذا المجال، وما عرفته هذه الأخيرة من قيود وتردي في شروط التبادل التجاري الذي أدى إلى انخفاض أسعار السلع الأولية في السوق الدولية، تغيرات في أسعار الفائدة، ما جعل اقتصاد البلاد عرضة لهذه الصدمات.

رابعا: الإنتاج الوحيد والفشل في تنويع الصادرات

تعاني الدولة الجزائرية من ضيق القاعدة الإنتاجية، والاعتماد على عدد قليل من السلع التصديرية كمورد أساسي للدخل والعملة الصعبة، وهذه السلع بالنسبة للاقتصاد الجزائري هي عرضة للتقلبات الحاصلة في الأسعار نتيجة تذبذب الطلب العالمي عليها.

خامسا: انخفاض قيمة الصادرات النفطية وتراجع معدلات النمو الاقتصادي

انخفاض قيمة إيرادات الصادرات النفطية ابتداء من أزمة 1986 والتي تعد النقطة التي أفاضت الكأس، اظهر جليا عدم قدرة الإيرادات على تغطية حاجيات التمويل الاستثماري، مما انعكس في تراجع لمعدلات النمو الاقتصادي؛ كما سجل عجز متواصل في الخزينة تم تغطيته من خلال الإصدار النقدي دون مقابل إنتاجي، نتج عنه ارتفاع في معدلات التضخم نتيجة ارتفاع الأسعار والجدول التالي يعكس الوضع في تلك الفترة:

الجدول رقم 2- 11: الميزان الجبائي والنقدي (%)

1988	1987	1986	1985	
26.7	28.4	30.6	36.8	إيرادات الخزينة/الناتج الداخلي الإجمالي
6.9	6.3	7.1	15.9	نسبة الجباية البترولية
39.4	35.6	42.3	46.4	نفقات الخزينة/الناتج الداخلي الاجمالي
21.8	20.1	21.1	18.2	النفقات الجارية
12.4	11.7	13.8	15.3	استثمارات عمومية
5.6	4.9	5.8	7.8	قروض صافية للمؤسسات العمومية
-0.7	1.1	1.6	5.1	اخرى
-12.7	-7.2	11.7	9.6	رصيد الخزينة/الناتج الداخلي الاجمالي
84	79	75	76	الكتلة النقدية M2 /الناتج الداخلي الاجمالي
5.9	7.5	12.3	10.5	التضخم (مؤشر اسعار الاستهلاك)

Source: (Conseil National Economique et Social , 1998 , p. 10)

إن الحساسية المفرطة لمداخل الخزينة جراء تغير أسعار النفط هي جلية وواضحة، فبعد أن سجلت الجباية البترولية نسبة 15.9 % من مداخل الخزينة سنة 1985 انخفضت انخفاضاً حاداً لتصل إلى نسبة 7 % في السنة اللاحقة مباشرة 1986 وتواصل هذا التدهور لتصل إلى 6.3 % و 6.9 % لسنوات 1987 و 1988 على التوالي وهو ما أثر على إيرادات الخزينة التي عرفت هي بدورها تطوراً سلبياً حيث انخفضت نسبتها ما بين 1985 و 1986 بـ 6 نقاط تقريباً مما يبين الأثر السريع لانخفاض أسعار النفط على إيرادات الميزانية ثم تقلص هذا الانحراف في السنوات اللاحقة ليسجل معدل انخفاض يقارب النقطتين من 1986 إلى 1988. انخفاض الإيرادات العامة فإن نسبة النفقات إلى الناتج الداخلي الإجمالي أخذت نفس مسار الانخفاض إلا أننا بتفحص البندين الرئيسين فيها وهما النفقات الجارية والاستثمارات يتبين لنا أن نسق التأثير لم يكن متشابهاً فبينما ارتفعت النفقات الجارية من 18.2 % سنة 1985 إلى 21.1 % سنة 1986 و بقيت محافظة على نفس النسبة تقريباً في سنتي 1987 و 1988 وهو ما يفسر التزام الدولة الدائم بهذا النوع من النفقات، وعلى العكس من ذلك فإن بند الاستثمارات سجل انخفاضاً متواصلاً ومتدرجاً ما بين سنوات 1985 و 1988 حيث انتقل من 15.3 % سنة 1985 ليصل إلى 13.6 % سنة 1986 ويزيد تدنيه ليسجل نسبة 11.7 % و 12.8 % لسنتي 1987 و 1988 على التوالي ويمكن تفسير ذلك بسياسة التقشف التي حاولت السلطات تطبيقها، والتي مست بدرجة كبيرة الاستثمارات والقروض الموجهة للمؤسسات العمومية حيث عرفت بدورها نفس مسار الانخفاض الذي سجلته الاستثمارات العمومية.

إن تقليص نسبة الاستثمارات العمومية وكذا تخفيض القروض الموجهة للمؤسسات العمومية يمكن أن نستنتج من خلاله محاولة الدولة لتقليص حجم دورها في النشاط الاقتصادي وكأنها بذلك تحضر المرحلة اقتصاد السوق عن طريق كبح النشاط الاستثماري لها. رغم تقليص الدولة الكبير لنفقاتها الخاصة بالاستثمار إلا أن نسبة عجز الخزينة بقي يسجل

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

تطورا سلبيا بوتيرة متزايدة حيث انتقل 9.6 % من سنة 1985 ليصبح 12.7 % سنة 1988 وهو ما كان يوحى بجدّة الأزمة وزيادة تعقدها من سنة إلى أخرى.

سادسا: ضعف القدرة الشرائية:

الناتج عن عدم عدالة توزيع الدخل والثروة، وارتفاع نسبة البطالة ما يحدث تراجع وضعف في الطلب الداخلي في السوق السلع الاستهلاكية أو وسائل الإنتاج ما يعكس ضيق السوق المحلية.

سابعا: ارتفاع حجم المديونية الخارجية

من أهم ما ميز الاقتصاد الوطني خلال فترة ما قبل الإصلاحات، اللجوء المتواصل والمكثف إلى الاقتراض الخارجي مما صاحبه ارتفاع في معدلات المديونية الخارجية ومعدلات خدمتها وهو ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم 2-12: تطور المديونية الخارجية للجزائر خلال الفترة (1980-1993) (الوحدة مليار دولار)

السنوات	1980	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1993
ديون متوسطة وطويلة الأجل	17.05	14.32	14.18	16.51	19.64	23.43	23.45	24.35	25.84	24.33
ديون قصيرة الأجل	2.32	1.95	1.75	1.86	3.15	1.31	1.62	1.84	1.79	0.95
إجمالي الدين الخارجي	19.17	16.28	15.94	18.37	22.79	24.74	25.07	26.81	28.10	25.71

Source: (hocine, 1982, p. 200)

في قراءة للجدول أعلاه تمثل حجم الديون المتوسطة والطويلة الأجل نسبة كبيرة من إجمالي الديون والتي تشهد ارتفاع متباين خلال الفترة (1980 - 1993).

حيث نلاحظ انخفاض حجم الدين الخارجي بالنسبة للديون المتوسطة والطويلة الأجل والديون القصيرة الأجل، إذ انخفض من 17.05 مليار دولار سنة 1980 إلى 14.18 مليار دولار سنة 1984، ومن 2.32 مليار دولار سنة 1980 إلى 1.75 مليار دولار سنة 1984 على التوالي. ليبلغ إجمالي الدين الخارجي 19.17 مليار دولار و15.94 مليار دولار سنة 1980 و1985 على التوالي؛ حيث كان مرد ذلك ارتفاع الإيرادات النفطية مع سعر الدولار في نفس الفترة.

بداية من سنة 1985 شهد حجم الديون المتوسطة والطويلة الأجل ارتفاعا مستمرا حيث انتقلت من 16.51 لتبلغ ذروتها بـ 25.84 مليار دولار سنة 1990 على عكس حجم الديون القصيرة الأجل التي شهدت انخفاضا ملحوظا بداية بسنة 1988 بـ 1.62 مليار دولار، لتصل إلى 0.95 مليار دولار سنة 1993 ويرجع ذلك إلى سياسة الحد من استعمال الديون قصيرة الأجل والتي تتميز بتكاليفها المرتفعة وامتصاصها لاحتياطات الصرف الاجنبي.

ثامنا: انخفاض إنتاجية رأس المال (المؤسسات العمومية)

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

يعاني الاقتصاد الجزائري من اختلالات هيكلية عميقة وتشوهات واسعة في توزيع الموارد نتيجة السياسات الاقتصادية غير السليمة، والتي تعتبر العامل الأساسي في الحد من تطور الإنتاج وضعف الإنتاجية للمؤسسات الوطنية، نتيجة ما تقوم به الدولة من دعم الأسعار السلع الغذائية ومنتجات المؤسسات العامة للحفاظ على مستوى منخفض غير حقيقي لتكاليف المعيشة، ما أدى إلى ضعف الإنتاجية والجودة واستغلال القطاع الخاص لوضعية الأسعار المدعومة في شراء خدمات الإنتاج ما ضاعف ربحيتها.

تاسعا: انتشار الفساد والبيروقراطية

إن أهم مظاهر تأخر المشاريع وعدم بلوغها إلى مستوى التأهيل والمنافسة الخارجية هي العراقيل التي تقف في طريق إنجازها، أو الجهة المؤهلة إليها عملية الإنجاز والتي تتمتع بعدم الأهلية والتي حصلت عليها بطريقة ملتوية نتيجة انتشار الفساد والرشوة.

المبحث الثالث: أهم الخطوات المتخذة لتبني إستراتيجية الانفتاح الاقتصادي

سعيًا منها للاندماج في الاقتصاد العالمي وانتهاج إستراتيجية الانفتاح على الاقتصاد الدولي عمدت الجزائر على اتخاذ جملة من الخطوات من بينها:

المطلب الأول: الاتفاق مع الجهات الدولية وإعادة جدولة الديون الخارجية

من بين أهم الخطوات التي اعتمدتها الجزائر فور حصولها على استقلالها الاتفاق مع صندوق النقد الدولي والبنك العالمي وفي ما يلي نوضح طبيعة هذه العلاقة.

الفرع الأول: الاتفاق مع صندوق النقد الدولي

بعد سنة من حصولها على الاستقلال عملت الجزائر على تدعيم علاقاتها الخارجية، على أثر ذلك انضمت إلى مؤسسة صندوق النقد الدولي، وكان ذلك بتاريخ 26-09-1963، ولقد كانت حصة الجزائر آنذاك تقدر بـ 623.1 مليون وحدة في سحب خاصة لترتفع في أوت 1994، إلى 941.4 مليون وحدة حق سحب خاصة وتمثل هذه الزيادة نسبة 51.1 % من حصيلتها بالصندوق. وبالرغم من الاهتمام المبكر لهذه المؤسسة الدولية، إلا أن الجزائر حاولت وبشتى الطرق تفادي التعامل مع صندوق النقد الدولي، ترفضها الخضوع إلى شروط نادي باريس، لكن بعد أن زادت حدة المديونية الخارجية وتفاقت آثارها المدمرة على الاقتصاد الوطني لاسيما بعد التذبذب الحاصل في مسيرة الإصلاحات والتي انتقدتها البعض لكونها كانت سريعة في حين أعلن صندوق النقد الدولي بأن البلاد لم تدخل بطريقة جدية في اقتصاد السوق، عندها لجأ الصندوق النقد الدولي إلى تجميد بعض القروض مما أدى إلى تحول توجه الحكومات المتتالية إلى استيراد الحلول الجاهزة كمسكنات الأزمة لان الحلول الذاتية بطبيعة الحال تتطلب ثقة الجمهور بالحكومة، وإيماننا بهذه الإصلاحات بدأت الجزائر بإجراء اتصالات رسمية لصندوق النقد الدولي أولاً بصفة سرية ثم أخذت الطابع العلني. (خاندي، 1996، صفحة 98)

ترجع أولى المعاملات الجزائرية مع الصندوق، عندما أرادت الجزائر ترجمة الإصلاحات الاقتصادية المبرمجة ميدانياً، حيث شرعت بتنفيذ برنامج الإصلاح الاقتصادي بدعم من صندوق النقد الدولي خلال المدة 1989-1991، وانطوى البرنامج على تنفيذ سياسة صارمة لإدارة الطلب وإجراء خفض كبير في سعر الصرف.

بدأ تنفيذ هذا البرنامج بتوقيع اتفاقية الامتثال بين الحكومة الجزائرية وصندوق النقد الدولي، تندرج في إطار إعادة التوازن العام الميزان الموارد الخارجية للدولة الجزائرية، جراء تدهور أسعار البترول سنة 1986، عجزت الدولة بسبب ذلك على تغطية المستحقات للخارج من الواردات وخدمات الديون. هذا الوضع الخطير أدى إلى اللجوء إلى الخيار الوحيد وهو الاقتراض الخارجي، فتزايدت المديونية الخارجية، ونجم عنه عجز السلطات العمومية في التحكم في جملة من الاختلالات الموجودة. (محمد، 1999، صفحة 292)

ولم يبق حينها أمام السلطات العمومية إلا التوجه إلى صندوق النقد الدولي، الذي تستند سياسته على منطق مالي وتقني يعمل من أجل الاهتمام بتوازن الميزان التجاري وتوازن المدفوعات.

أولاً: اتفاق الاستعداد الائتماني الأول " 31 مايو 1989 – 30 مايو 1990"

لجأت الجزائر إلى صندوق النقد الدولي للحصول على الأقساط المرتفعة في إطار برنامج التثبيت وتوجت المفاوضات بين الطرفين بتوقيع قرض في 31 ماي 1989 من نوع الاستعداد الائتماني Standby بتقديم شريحة الاحتياطات بمبلغ 155.7 مليون وحدة حقوق سحب خاصة وذلك بدون قيد أو شرط. ومن مميزات هذه الشريحة أنه يطلب فقط من البلد المستفيد إبراز الإجراءات المالية والاقتصادية التي ينوي إتباعها من أجل إعادة تسوية وضعيته المالية الخارجية وذلك من خلال: (خاندي، 1996، صفحة 111)

- اتباع سياسة نقدية أكثر حذراً وتقييداً؛
- تقليص العجز الميزاني؛
- تعديل سعر الصرف؛
- إزالة التنظيم الإداري للأسعار.

وبالإضافة إلى ذلك وتكميلاً للاتفاق ألاستعدادي في جوان 1989 عقب انخفاض موارد الصادرات من النفط، لجأت الجزائر إلى تسهيلة التمويل التعويضي والطارئ FFCI، تستحق من ثلاث إلى خمس سنوات والتي بلغت 315.2 مليون وحدة حقوق سحب خاصة أي ما يعادل 50.59 % من حصة الجزائر التي تستخدم في التخفيف من عبء المديونية وخدمة الديون.

وعليه عرفت الجزائر سلسلة من الإصلاحات الاقتصادية تم فيها إصدار حملة من القوانين والمراسيم الهادفة منها : إصلاح النظام المصرفي وذلك من خلال صدور قانون النقد والقرض 90-10 المؤرخ في 10 أبريل 1990 يتعلق بالنقد والقرض الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الجريدة الرسمية العدد: 16، الصادرة في 18 أبريل 1990 الذي وضع النظام المصرفي الجزائري على مسار تطور جديد تميز بإعادة تنشيط وظيفة الوساطة المالية وإبراز دور النقد والسياسة النقدية. ونتج عنه نظام مصرفي ذو مستويين، وأعيد للبنك المركزي كل صلاحياته في تسيير النقد والائتمان في ظل استقلالية واسعة، وللبنوك التجارية وظائفها التقليدية بوصفها أعوان اقتصادية مستقلة؛

إصلاح نظام الأسعار؛ ذلك يجعلها أكثر مرونة تمهيدا لتحريرها فيما بعد، رغم أنها مازالت في جوهرها مقننة (قانون 89-12 المؤرخ في 05 جويلية 1989 المتعلق بالأسعار). وقد مكن هذا الإجراء من إحداث تغيير جذري في نظام الأسعار حيث أنه وبداية من شهر جوان 1991 قد تم تحرير كل الأسعار ما عدا أسعار 50 منتوجا بقيت تخضع لنظام الأسعار بهامش أقصى تحدده الدولة، و 22 منتوجا مدعما من طرف الدولة لحماية الطبقات الفقيرة؛

كما تم فصل دائرة ميزانية الدولة عن الدائرة النقدية من خلال وضع سقف لتسليف البنك المركزي لتمويل عجز الميزانية، مع تحديد مدتها، واسترجاعها إجباريا كل سنة، وكذا ديون الخزينة العمومية تجاه البنك المركزي المتراكمة لغاية 14-04-1990 وفق جدول يمتد على 15 سنة؛ (بلعوز، 2006، صفحة 185)

وتبعاً لهذه الإصلاحات تم تخفيض قيمة العملة الوطنية حيث عرفت قيمة الدينار تخفيضاً قدره 70 % خلال 3 أشهر بين نهاية 1990 ومارس 1991 لينتقل سعر الصرف للدولار الواحد من 8.9 دج إلى 18.5 دج؛ (شهرة، 2009، صفحة 135)

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

- تدعيم التوجه نحو تحرير التجارة الخارجية حيث جاءت عدة نصوص مكرسة لهذا التوجه نلّمسها في:
- قانون القرض والنقد 10-90 من خلال المادة 189 التي تنص على أنه يخصص لغير المقيمين تحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتمويل أي نشاطات اقتصادية غير مخصصة صراحة للدولة، أو للمؤسسات المتفرعة عنها، أو لأي شخص معنوي مشار إليه صراحة بموجب نص قانوني.
 - قانون المالية لسنة 1990 ومنشور وزارة التجارة رقم 90-60 المؤرخ في 20 أوت 1990 ولائحة بنك الجزائر (90-04) الترخيص للمؤسسات الوطنية والأجنبية للقيام بعمليات الاستيراد والتصدير الوكلاء المعتمدون وتجار الجملة، وهو ما يسمح للمؤسسات بالتزود بمدخلات الإنتاج وممارسة الاستيراد القائمة من المنتجات المرخص بها.
 - المرسوم التنفيذي: 91-37 المؤرخ في 13 فيفري 1991 المتعلق بشروط التدخل في ميدان التجارة الخارجية، حيث تضمنت مواده مبدأ التحرير الفعلي وإلغاء احتكار الدولة للتجارة الخارجية. وأسندت بموجب هذا القانون مهمة تنظيم ومراقبة هذه العمليات إلى البنك المركزي.

ثانيا: اتفاق الاستعداد الائتماني الثاني من "03 جوان 1991 إلى 30 مارس 1992"

- هو اتفاق مكمل للاتفاق الأول، وافق صندوق النقد الدولي تقديم مبلغ 300 مليون وحدة حقوق سحب خاصة على 4 أقساط حدد كل قسط بـ 75 مليون وحدة حقوق سحب خاصة : (خاندي، 1996، صفحة 196)
- القسط الأول في شهر جوان 1991؛
 - القسط الثاني في شهر سبتمبر 1991؛
 - القسط الثالث في شهر ديسمبر 1991؛
 - القسط الرابع في شهر مارس 1992.
- سحبت الجزائر في المرحلة الأولى ثلاث أقساط لكنها لم تسحب القسط الأخير لعدم احترام الحكومة محتوى الاتفاقية آنذاك حين وجهت القرض إلى تحقيق أغراض أخرى غير تلك المتفق عليها. جاء هذا الاتفاق الثاني ليكرس مبدأ ضرورة انسحاب الدولة من المجال الاقتصادي، وتطوير النمو الاقتصادي بواسطة المؤسسات العمومية وكذا الخاصة عن طريق العمل على تنويع الصادرات، وذلك بهدف التخفيف من ضعف التوازنات المالية الخارجية، وكذا ضرورة تحرير كل من التجارة الداخلية والخارجية التي ستمكن من تحقيق قابلية تحويل الدينار الجزائري، مع الاستمرار في تخفيض قيمته بقصد التقليل من الفرق الموجود بين سعر الصرف الرسمي ونظيره الموازي، شرط ألا يتعدى هذا الفرق نسبة 25%.
- لكن الاضطرابات والمشاكل السياسية التي عرفت البلاد خلال هذه الفترة أعاقَت السلطات على الاستمرار في تنفيذ بنود الاتفاق على أكمل وجه، إذ أن خبراء الصندوق وعند معاينتهم لنتائج البرامج، طالبوا باتخاذ إجراءات إضافية مشددة وذلك لعدم جدية النتائج المحققة في نظرهم. ووجدت الحكومة الجزائرية صعوبات كبيرة في اتخاذ مثل هذه الإجراءات، نظرا لتأثيرها السلبي والمباشر على القدرة الشرائية للمواطنين، الأمر الذي أجبرها على تحرير رسالة النية للمرة الثانية بتاريخ 3 سبتمبر 1991، التزمت فيها برفع الدعم عن المنتجات والخدمات لاسيما ذات الاستهلاك الواسع.

ثالثا: الاتفاق الاستعدادي المدعم ببرنامج الاستقرار الاقتصادي 1994 – 1995

مع تدني أسعار البترول، والاختناق المالي الذي شهدته الجزائر والعجز على الوفاء تم التفاوض بشأن فترة استقرار جديدة للسنة الجبائية 1994-1995 تم إبرام هذا الاتفاق شهر أبريل سنة 1994، وكان الطرف الجزائري ممثلا في حكومة السيد رضا مالك، وشرع على إثره تسطير برنامج تكييفي لمدة سنة كاملة تمتد من الفاتح أبريل 1994 إلى الفاتح أبريل 1995.

ويتضمن هذا الاتفاق رخصة السحب لمدة سنة واحدة؛ ويتوقف تمديدتها إلى ثلاث سنوات على النتائج الإيجابية التي تتجسد من خلال الإصلاحات، لأن السحب يعتبر صفقة للتبادل باعتباره اقتراضا جديدا (خاندي، 1996، صفحة 109).

وهكذا دخلت الجزائر مرحلة جديدة من الإصلاحات شملت جميع الميادين المتعلقة بإنعاش الاقتصاد الوطني تمهيدا للانتقال نحو اقتصاد السوق وبعث النمو الاقتصادي، لذا فإن برنامج الاستقرار الاقتصادي استلزم اتخاذ تدابير حازمة تتعلق بكل من السياسة المالية والسياسة النقدية من قبل السلطات المركزية من أجل تحقيق مجموعة من الأهداف، ففي إطار السياسة المالية، اتخذت السلطات تدابير تمثلت في تقليص النفقات العامة، وتثبيت كتلة أجور التوظيف الحكومي، وتخفيض أسعار معظم المنتجات المدعومة، تحسين إيرادات الخزينة العامة من خلال تحسين الإيرادات الضريبية، وكان الهدف من ذلك هو تقليص عجز الموازنة العامة وتحسين إيراداتها، وكذلك تحسين فعالية الشبكة الاجتماعية لحماية الطبقة الأكثر تضررا في المجتمع بسبب تكاليف مرحلة الانتقال إلى اقتصاد السوق.

أما فيما يتعلق بتحقيق أهداف البرنامج المتعلقة بالسياسة النقدية عملت السلطات على مراجعة سعر الصرف وذلك بتخفيض قيمة الدينار للوصول به إلى قيمته الحقيقية، مع رفع معدل الفائدة الأسمى لتقريبه من مستوى حقيقي موجب، والحد من التضخم النقدي، فضلا عن التدخل المباشر من قبل السلطات المركزية بتأطير القروض المصرفية الموجهة إلى المؤسسات العامة غير المستقلة، وكذلك العمل على تحسين ميزان المدفوعات، وحين التزمت السلطات الجزائرية ببنود الاتفاق، وبفضل النتائج المسجلة، تمكنت من الشروع في تطبيق برنامج جديد متوسط المدى مدعما دائما من طرف الصندوق، تم في شكل اتفاق آخر سمي باتفاق القرض الموسع.

الفرع الثاني: الاتفاق مع نادي باريس ونادي لندن وإعادة جدولة الديون الخارجية

تعد عملية إعادة الجدولة إحدى السبل التي تلجأ إليها الدول التي تصادف مشاكل في الوفاء بخدمة دينها الخارجي في الآجال المحددة، ويقصد بها تأجيل وتمديد مدة تسديد الأقساط والفوائد المستحقة، والتي ستستحق السداد من أصل القرض لمدة محدودة، وبشروط جديدة. فهي عبارة عن إعادة ترتيب شروط سداد الدين الأصلي، والذي يستلزم دخول الدول المدينة في مفاوضات مع الدائنين للاتفاق معهم على تأجيل السداد. (شهاب، 1998، صفحة 338)

وبوضوح أكثر إعادة جدولة الدين الخارجي عبارة عن إعادة تمديد جدول سداد الدين الأصلي أو مجموعة من الديون، وتعتبر هذه العملية إحدى الخيارات القائمة أمام أي بلد بلغت خدمة دينه وضعفا حرجا، ونقصد هنا الوضع الذي يهدد وبشكل جذري الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية والسياسية للبلد، الأمر الذي يجعل البلد عاجزا على الوفاء بالتزاماته الخارجية.

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

تعد كذلك هذه العملية إحدى السبل التي تلجأ إليها الدول التي تصادف مشاكل في الوفاء بخدمة دينها الخارجي في الآجال المحددة، ويقصد بها تأجيل وتمديد مدة تسديد الأقساط والفوائد المستحقة، والتي تستحق السداد من أصل القرض لمدة محدودة، وبشروط جديدة. فهي عبارة عن إعادة ترتيب شروط سداد الدين الأصلي، والذي يستلزم دخول الدول المدينة في مفاوضات مع الدائنين للاتفاق معهم على تأجيل السداد. (شهاب، 1998، صفحة 338)

نادي باريس هو عبارة عن مجموعة تشمل 19 دولة صناعية تتمتع بالعضوية الدائمة، يختص بالنظر في الديون الرسمية (العمومية للدول المدينة، ولا ينظر إلى الديون قصيرة الأجل أقل من سنة واحدة). يسعى لإيجاد حلول ملائمة لل صعوبات التي تواجهها الدول المدينة في كيفية سداد ديونها المستحقة. وتتفق الدول الدائنة على تغيير أساليب سداد تلك الديون المستحقة على الدول المدينة بين فترة وأخرى، ويجتمع النادي بالدول المدينة التي تحتاج إلى دين عاجل والتي نفذت والتزمت بتنفيذ الإصلاحات اللازمة لتحسين وضعها الاقتصادي والمالي، وهذا يعني من الناحية العملية ضرورة أن يكون للدولة المدينة برنامج عمل مع صندوق النقد الدولي مدعوما باتفاقيات مشروطة. فالنادي يعمل على تحقيق الخدمات التالية:

- إعادة جدولة الديون المستحقة بعد التأكد من استفحال العجز في ميزان المدفوعات.
 - إلغاء ديون بعض الدول المدينة وهي الدول الفقيرة التي ليست لديها القدرة على للدول المدينة أو ازدياد متأخرات ديونها.
 - تخفيف عبء الديون.
 - إلغاء ديون بعض الدول المدينة وهي الدول الفقيرة التي ليست لديها القدرة على التسديد.
- أما نادي لندن هو عبارة عن نادي شكلي ليست له أهمية كنادي باريس، فهو يضم لجنا تمثيلية للدائنين الخواص التجاريين فهو يشمل:

- 600 بنك تجاري من الدول الصناعية؛
 - مجموعة الدول الثماني ومؤسسات مالية دولية أخرى.
- يختص النادي بمعالجة الديون الخاصة (البنكية على عكس نادي باريس الذي يختص بالديون الرسمية (العمومية)). ومن شروط التفاوض مع نادي لندن لإعادة الجدولة للديون الخاصة هو التوقيع المسبق لاتفاق التعديل الهيكلي مع كل من صندوق النقد الدولي والبنك العالمي أما القروض التي يمنحها فهي ضئيلة مقارنة بتلك التي يمنحها نادي باريس. أما الشروط التي يفرضها على الدول المحتاجة في منح القروض فتتمثل في:

- التعهد بمكافحة الإرهاب كشرط لمنح القروض والمساعدات للدول النامية؛
- تعهد الدول المحتاجة بمكافحة الفساد الإداري والمالي؛
- تعهد الدول المحتاجة بتوفير مبادئ الديمقراطية والشفافية؛
- تعهد الدول المحتاجة بتوفير مبادئ الحكم الرشيد؛
- حماية حقوق الإنسان وحقوق الأقليات السياسية والدينية.

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

بعد انخفاض نسبي سجل في نهاية سنوات الثمانينات، اتجه حجم الديون الخارجية بعد 1986 إلى الارتفاع من تحت ضغط الحاجات المختلفة من الواردات وتدني مستوى إيرادات الدولة من العملة الصعبة، بالإضافة إلى حلول أجل تسديد أقساط هامة من خدمات الديون نحو الخارج، وهو ما أدى إلى تركيز أجل تسديد مبالغ كبيرة من خدمات الديون في السنوات الأولى من عشرية التسعينات، فرفع ذلك من حجم خدمات الديون لتلك السنوات الذي بلغ مستويات جد مرتفعة بالنسبة لقيمة الصادرات وانتقل من أقل من 6 مليار دولار إلى أزيد من 9 مليار دولار في 1991. وما لبثت البلاد أن وجدت نفسها في حالة عجز فعلي عن الدفع بـ 8 مليار دولار فقط كإيرادات خارجية مقابل 9.5 مليار كخدمات للدين كانت مقدرة في 1994 وقد أدت خطورة هذه الوضعية أخيرا بالبلاد إلى اللجوء إلى صندوق النقد الدولي وطلب مساعدته في إعادة جدولة ديونها وفقا للشروط التي تفرض على البلدان المدينة.

نظرا لتفاقم مشكلة الديون الخارجية، وما ترتب عنها من آثار سيئة، فإن الجزائر قد وصلت إلى حالة عجز حقيقي عن مواصلة الوفاء بأعباء ديونها الخارجية. ومن هنا لجأت إلى دائيتها لتطلب منهم إعادة جدولة ديونها الخارجية القائمة والاتفاق على إطالة فترة السداد والوصول إلى شروط أخرى لتسوية أعباء هذه الديون في المستقبل.

و من بين أهم الأسباب الداخلية لتفاقم مشكل المديونية الخارجية نجد:

- العجز في الموازنة العامة سنة 1996؛ نظرا لضخامة الجهود الاستثمارية التي قامت بها الجزائر، وما تطلبت من استثمارات ضخمة التي فاقت إمكانيات التمويل المحلية، ويظهر ذلك من الخطط التنموية التي شهدتها الجزائر خاصة خلال فترة السبعينات من القرن الماضي، حيث وصل معدل الاستثمار إلى 50 % من إجمالي الناتج الداخلي الخام؛ بعد ما انخفضت سنة 1991، نتيجة إتباع الجزائر سياسة توسعية زادت في الاقتراض من الخزينة وتمويل المؤسسات العامة ونتيجة لذلك العجز رفضت الحكومة تمويل الاستثمارات في القطاع العام؛

- سوء تسيير الدين الخارجي؛ فقد كان سوء التخطيط، وتغير السياسات الاقتصادية وتخطيطها من فلسفة اشتراكية إلى ليبرالية أدى إلى فشل الكثير من المشروعات وقد اقترنت عملية الاقتراض في العديد من الأحيان بزيادة في الاستهلاك الوطني. ومن أهم الأخطار الفادحة التي اتسمت بها سياسة الاقتراض الخارجي:

- ✓ استخدام القروض الخارجية قصيرة الأجل ذات التكلفة العالية في تمويل المشروعات طويلة الأجل في حين توجب القاعدة العامة استخدام مثل هذه القروض بشكل مؤقت، وفي حدود ضيقة؛
- ✓ المغالاة في تقدير قيمة العائد من الاستثمارات الممولة من القروض الأجنبية والتقليل الواضح في حساب تكاليفها المتوقعة خاصة، إذا تطلب الأمر نقل أنواع معينة من التكنولوجيا العالية؛
- ✓ الإهمال شبه الكامل الذي حدث في قطاع الصادرات فركزت على استيراد السلع الاستهلاكية والرأسمالية ذات الأسعار المرتفعة، واعتمدت سياسة المنتج المصدر الواحد. إذ تشكل نسبة عوائد النفط حوالي 95 % من إجمالي الصادرات.

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

- عدم فعالية الجهاز الإنتاجي؛ فبالرغم أن معدلات الاستثمار كانت من أعلى المعدلات على المستوى العالمي في السبعينات من القرن الماضي، إلا أن مساوئ إنتاجية العمل لم تتطور سوى بشكل متواضع جدا. وإن ضعف نتائج الاستثمار المحققة والمحصل عليها في الاقتصاد الجزائري شكلت إحدى الأسباب الهامة في تزايد المديونية الخارجية فحصول الصادرات من العملة الأجنبية أصبحت لا تكفي لتغطية الواردات من السلع والخدمات، وتسديد خدمات المديونية الخارجية وهو ما زاد من اعتماد الجزائر على القروض الخارجية لتغطية النقص الحاصل في الموارد المحلية، ومعالجة المصاعب المالية التي تواجهها؛
 - النمو الديموغرافي؛ من الأسباب التي أدت كذلك إلى زيادة الحاجة إلى الغذاء الصحة السكن تلك الحاجات التي عجز الاقتصاد الجزائري عن تلبيتها بالاعتماد على موارده الداخلية، وهو ما دفع بالجزائر إلى طلب المزيد من القروض الخارجية، لأجل استيراد المواد الغذائية، والأدوية، فعلى سبيل المثال أصبحت الجزائر بسبب هذا العامل من ناحية، وبسبب فشل السياسات الزراعية من ناحية أخرى تعاني من فجوة غذائية يصعب سدها بالاعتماد على الإمكانيات المتاحة للاقتصاد الجزائري، فالبيانات تشير إلى أن قيمة الواردات من المواد الغذائية قد ازدادت من 0.326 مليار دولار في 1973 إلى 2 مليار دولار سنة 1980، ثم إلى 3.1 مليار دولار سنة 1991؛ (بوجدار، 1999، صفحة 100)
 - انعدام الاستقرار السياسي؛ لا شك أن وضعية اللااستقرار التي شاهدها الساحة السياسية الجزائرية خلال فترة التسعينات من القرن الماضي، والتي مست جميع المجالات دون استثناء، وكذلك تعاقب حكومات مختلفة في فترة وجيزة أدى إلى تغير في الأفكار والمناهج الاقتصادية المتبعة، وعدم انسجامها وتكاملها، زيادة عن ذلك التدهور الخطير الذي عرفته الحالة الأمنية، والذي حمل الجزائر خسائر مادية وبشرية كلفتها أموالا باهظة لتعويضها، كما نتج عنه من جهة أخرى تخوف المستثمرين الأجانب خاصة، وعدم الإقبال الفعلي على توظيف رؤوس أموالهم بالجزائر؛ (بهلول، الجزائر بين الازمة الاقتصادية والازمة السياسية، 1993، صفحة 211)
 - عجز ميزان المدفوعات؛ نقصد بهذا العجز زيادة الواردات السلعية عن الصادرات نظرا لمتطلبات التنمية الاقتصادية التي ارتكزت على سياسة استيراد التكنولوجيا والفعالية النسبية لإدارة الإنتاج دون أن يصدر ما تقابلها في القيمة، مما ساهم في ارتفاع المديونية الخارجية وهذا ما يبينه الجدول الموالي.
- أما في ما يتعلق بالأسباب الخارجية نجد:
- تدهور معدل التبادل التجاري؛ فانخفاض أسعار صادرات البلدان المتخلفة من البترول والمواد الأولية الأخرى. وارتفاع أسعار وارداتها من السلع الرأسمالية، والمنتجات الصناعية التي قدرت بنسبة 90 % من السوق الرأسمالي، جعل معدل التبادل في غير صالحها. وقد شهد هذا المعدل بالنسبة للجزائر تدهورا في معظم الفترات؛
 - ارتفاع معدل الفائدة؛ شهدت المعدلات المفروضة على القروض الممنوحة ارتفاعا كبيرا منذ سنة 1982 الأمر الذي ترتب عنه تزايد عبء المديونية الخارجية للجزائر. ومما زاد في تفاقم المديونية الخارجية للجزائر، هو أنه هناك

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

نسبة كبيرة من القروض التي عقدتها الجزائر هي قروض تجارية ذات أسعار فائدة مرتفعة بلغ متوسطها 10.2% سنة 1990؛

- تغير أسعار البترول؛ تراجع أسعار النفط من 21 دولار البرميل 1991 إلى 15 دولار في 1994، كما أشارت التقديرات الاسمية إلى أن إيرادات النفط والغاز الطبيعي لا تزيد عن 8 دولار عندما قدرت الخدمة 93 مليار دولار هو ما جعل الجزائر عاجزة عن تسديد فوائد الدين لذلك على الحكومة أن تجد مصادر مالية أخرى لسد العجز المقدر بـ 1.3 مليار دولار ارتفاع معدلات التضخم وتوقف العديد من المصانع الجزائرية بسبب عن استيراد المواد الأولية لعدم توفر العملة الصعبة.

إضافة إلى هذه المشاكل هناك عامل خارجي يعتبر من أهم العوامل التي أدت بالجزائر إلى إعادة الجدولة، وهو امتناع بعض الدول المقرضة لها عن إقراضها خاصة فرنسا، حيث وصلت إلى حد الامتناع عن فتح قروض جديدة أو تحديد قروض سابقة.

اتفق الدائنون في نادي باريس بعد العرض الذي قدمه وزير المالية الجزائري على أن يتم إعادة الجدولة وفق المجال التطبيقي وطريقة التسديد التاليين :

- مست إعادة الجدولة للديون المبرمة قبل تاريخ 30 ديسمبر 1995 والمسماة لفترة التجسيد والتي تمتد من 01 جوان 1994 إلى 31 ماي 1995 والمسماة بفترة التجسيد والتي تحسب عموماً بناءً بما يتوافق مع الفترة التي تستغرقها برنامج الاستقرار الاقتصادي المتفق عليه قبل المرور إلى نادي باريس والمقدر بـ 12 شهر؛

- طريقة التسديد باعتبار أن الجزائر بلد منتج للبترول وله قدرات كبيرة فهو يصنف من الدول ذات الدخل المتوسط ومن هنا فأتت طريقة التسديد مختلفة وتتضمن:

✓ التسديد يكون على أساس إطالة فترة الاستحقاق إلى 16 سنة؛

✓ مدة العضو تقدر بـ 4 سنوات على الأكثر؛

✓ التسديد يبدأ بعد الانتهاء من فترة الأعضاء أي السنة الخامسة ابتداء من السنة 1988 فالجزائر لا تسدد شيء من المبلغ المعاد جدولته في 4 سنوات الأولى وتسدد فقط 10.7% خلال 4 سنوات.

في جوان 1994، توصلت الجزائر إلى اتفاق لإعادة جدولة الديون مع مجموعة نادي باريس من الدائنين الشنائين الرسميين، ثم التوقيع على 17 اتفاقية، آخرها تمت مع إيطاليا. في تاريخ 15 ديسمبر 1994 تم توقيع اتفاقية مع الولايات المتحدة الأمريكية على إعادة جدولة الديون العمومية الخارجية للجزائر بقيمة مليار دولار أمريكي وفي 26 ديسمبر 1994، تم التوقيع على اتفاقية مع اليابان على إعادة جدولة الديون العمومية للجزائر قدرها 430 مليون دولار أمريكي تقريباً و الاتفاقية السابعة عشر مع إيطاليا الموقعة في 1 جوان 1994، حيث تم الاتفاق على إعادة جدولة الديون العمومية للجزائر قدرها 850 مليون دولار أمريكي في 26 مارس 1995. وقدر المبلغ الإجمالي لإعادة جدولة الديون العمومية الخارجية، في إطار الاتفاقيات الشنائية، التي تم التوقيع عليها في 1 جوان 1994 بحوالي 5300 مليار دولار أمريكي من خلال نادي باريس.

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

وقدر مبلغ إعادة الجدولة التي تم الاتفاق عليها مع كل من فرنسا، إيطاليا، الولايات المتحدة الأمريكية، إسبانيا، اليابان وألمانيا بأكثر من 500 مليون دولار أمريكي وفي جويلية 1995، بعد الموافقة على اتفاق التسهيل الممدد مع صندوق النقد الدولي في ماي 1995، تم التوصل إلى اتفاق إضافي لإعادة الجدولة هو اتفاق " الخروج وبالنظر إلى قصر آجال استحقاق الدين الجزائري، فقد كانت إعادة الجدولة الثابتة في واقع الأمر بمثابة إعادة هيكلة لمعظم أرصدة الديون الجزائرية وفي الواقع في عام 1995، تلقت الجزائر موافقة على تحقيق عبء الديون على أصل القروض المستحقة السداد على مدى ثلاث سنوات بالمقارنة إلى فترة التجميع العادية في نادي باريس والتي تتراوح بين 12 و 18 شهرا، أي من 1995 إلى 1998، بشرط أن تستمر الجزائر بالتمتع بوضع جيد واحترام نصوص الاتفاق مع صندوق النقد الدولي، وأن تسدد جميع المدفوعات المذكورة في الاتفاق لدائني نادي باريس في مواعيدها المحددة.

وفي أواخر 1996، نفذ نادي باريس الشريحة الثانية من الاتفاق، والتي تعطي آجال استحقاق حتى جوان 1997، واعتمد تنفيذ الشريحة الثالثة في جويلية 1997.

قدمت صفقات نادي باريس ما يقارب 12 بليون دولار لتخفيف مشكلة السيولة النقدية خلال الفترة التي يشملها الاتفاق الائتماني واتفاق التسهيل الممدد و أثر ذلك تأثيرا مهما على تكاليف خدمة الدين الجزائري، التي انخفضت من 82 % من الصادرات في 1993 إلى 42 % في سنة 1995، وما يقدر بنسبة 31% في 1996.

بعدها قامت الجزائر بتوقيع الاتفاقيات حول عملية إعادة جدولة ديونها العمومية الخارجية في نادي باريس مع دائنيها الرسميين، لجأت إلى نادي لندن للاتفاق على إعادة جدولة ديونها الخاصة حيث توصلت الجزائر إلى اتفاق في سبتمبر 1995 مع اللجنة التوجيهية العامة للبنوك التجارية على شروط إعادة جدولة الديون التجارية التي أيدها جميع المشتركين في جوان 1996. و غطى الاتفاق الديون المستحقة السداد بين أول مارس 1994 و 31 ديسمبر 1997، أي ما يصل إلى 3.23 بليون دولار، بما فيها بليون دولار في شكل ديون أعيدت جدولتها في السابق. وبموجب هذا الاتفاق أعيدت جدولة جميع الديون (مع استبعاد الديون المستحقة لشركات التأجير اليابانية على مدى 15 سنة ونصف مع فترة سماح 6 سنوات ونصف. ويتضمن اتفاق نادي لندن أيضا أحكاما لتحويل الدين إلى أسهم في رأس المال وعمليات إعادة شراء الديون ومبادلة الديون.

الجدول رقم 2- 13: تطور المديونية الخارجية للجزائر للفترة (1994-2001) الوحدة : مليار دولار

2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994	
22.3	25.3	28.3	30.5	31.2	33.7	31.6	29.5	المديونية الخارجية
4.5	4.5	5.1	5.2	4.5	4.3	4.2	4.5	خدمة الدين
22.3	20	39.2	47.5	31.7	30.7	38.8	47.2	نسبة خدمة الدين/صادرات %

Source: (Naas, 2003, p. 225)

خلال الفترة التي أعقبت إعادة الجدولة خدمة المديونية انخفضت إلى حدود 4.5 مليار دولار أمريكي سنة 1994 أي إلى نسبة 47 %؛ بمعنى أنها تقلصت تقريبا إلى النصف بعدما كانت تراوح 9 مليار دولار خلال الفترة (1990 - 1993) أي بنسبة تقارب 75 %؛ ثم انخفضت عام 1996 إلى حدود 30.7 % لتسجل ارتفاعا نسبيا عام 1998 حيث بلغت خدمة الدين 5.2 مليار دولار أي معدل 47.5 % و 5.1 مليار دولار أي ما يعادل تقريبا 40 % في سنة 1999.

المطلب الثاني: الاتفاق الاستعدادي الموسع المدعم برنامج التصحيح الهيكلي (1995-1998)

تحصلت الجزائر في إطار برنامج التعديل الهيكلي على قرض قدر بـ 1.169.28 وحدة حقوق 127.9 % سحب خاصة أي من حصة الجزائر، و من بين الأهداف التي يسعى هذا الاتفاق لتحقيقها مايلي: (بلعزوز، 2006، صفحة 196)

- تحقيق معدل نمو سنوي يقدر بـ 5 % من الناتج المحلي الإجمالي خارج المحروقات خلال فترة البرنامج قصد استيعاب الزيادة السنوية للسكان النشيطين التي تقدر بحوالي 4 %؛
- تخفيض العجز في الميزان الجاري الخارجي من 6.9 % من الناتج المحلي الخام خلال (1997-1998) إلى 22 %؛
- مواصلة العمل من أجل تحقيق استقرار مالي وخاصة من خلال تخفيض التضخم، مع تحقيق فائض في الميزانية؛
- تدعيم مستوى معيشة الفئات الاجتماعية الأكثر حرمانا؛
- رفع الادخار الوطني لتمويل الاستثمارات العمومية بـ 5.5 % من الناتج المحلي ما بين (1994-1995)، (1997-1998) ومن أجل ذلك فقد تم التطبيق الحذر لسياسة نقدية غير مباشرة بواسطة أدوات السوق النقدية مثل مزيادات قروض إعادة التمويل لصالح المنظومة البنكية والسوق المفتوحة، حيث تم إعادة تفعيل السياسة النقدية كوسيلة ضبط مالي واقتصادي وكسياسة لإدارة الطلب.
- كان تحقيق هذه الأهداف يتطلب اتخاذ إجراءات متعددة ومختلفة بالنسبة للسياسات الماكرو اقتصادية والتصحيحات الهيكلية بهدف ضمان تحول سريع نحو اقتصاد تخضع آلياته لاقتصاد السوق. ومست بذلك الإصلاحات عدة جوانب منها ما كان يهدف لتحقيق الاستقرار ومنها ما كان موجها لمعالجة عمق الأزمة عن طريق الإصلاحات الهيكلية ومن ذلك نذكر:

1. سياسات الاستقرار

كانت التدابير المتخذة في هذا الإطار تحاول معالجة الاختلالات الكلية التي عانى منها الاقتصاد الجزائري خلال سنتي 1992 و 1993 عن طريق سياسة إدارة الطلب فبالنسبة للسياسة المالية وحيث أن الهدف لم يكن القضاء على العجز الموازي بل كان يتعداه لتحقيق فائض للوصول إلى ادخار عمومي لتغطية تمويل الاستثمارات وتطهير المؤسسات وقد اتخذت في سبيل ذلك عدة إجراءات تهدف إلى التأثير على إيرادات ونفقات الميزانية. (Benachenhou, 1999, p. 65):

- تخفيض النفقات العمومية عن طريق التقليل من نفقات الاستثمار، وإلغاء ميزانية دعم الأسعار إلى جانب السيطرة على الكتلة الأجرية وتقليص عمال القطاع العمومي وكذا مراجعة طرق تسيير الشبكة الاجتماعية؛
- إلغاء صندوق تطهير المؤسسات ليستبدل بصندوق توضع فيه الإيرادات الناتجة عن الخوصصة؛
- ومن أجل دعم جهود تسيير الميزانية فقد اقتضى ذلك اعتماد نظام ضريبي مرن وفعال والتحكم أكثر في نفقات الميزانية من خلال توسيع وعاء الرسم على القيمة المضافة ليشمل كذلك المنتجات البترولية مع تقليل معدلات

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

هذه الضريبة والتنسيق مع البنك العالمي من اجل المراجعة الدورية النفقات الدولة ومراقبة الايرادات بهدف دعم تسيير النفقات العمومية.

بالنسبة لسياسة الصرف فقد كانت السلطات تسعى نحو نظام صرف مرن (معموم) بإرساء سوق العملة مابين البنوك وفتح مكاتب للصرف تجعل سعر الصرف يتحدد وفق معطيات العرض والطلب وبذلك واصل سعر الصرف الدينار انخفاضه قبل أن يستقر نوعا ما وذلك نتيجة زيادة الإيرادات بالعملية الصعبة وتخفيض الواردات خاصة مابين 1995 و 1997 حيث انتقل من 52.2 دينار مقابل كل دولار سنة 1995 إلى 56.2 دينار سنة 1996 ليصبح سنة 1997 58.00 دينار لكل دولار؛ أما بالنسبة للسياسة النقدية فلقد تم في هذا الإطار ابتداء من سنة 1995؛

- تحرير أسعار الفائدة بهدف الوصول الى معدلات فائدة حقيقية موجبة تسمح بتشجيع الادخار المحلي وتمويل الاستثمارات؛

- إجبار البنوك على إتباع قواعد الحذر في التسيير وأعطيت لها بذلك الاستقلالية في توزيع القروض؛

- اعادة جدولة ديون المؤسسات قصيرة الأجل وتحويلها إلى ديون متوسطة وطويلة الأجل.

2. الإصلاحات الهيكلية

من اجل تطوير الإنتاج خارج المحروقات وكذا ترقية الاستثمارات الإنتاجية الجديدة وهذا في سبيل الرفع من مستوى العرض للسلع والخدمات كانت هذه الإصلاحات تسعى إلى تنسيق الإطار التشريعي مع ما يتطلبه اقتصاد السوق وإعادة تأهيل المؤسسات العمومية عن طريق التحديد الكلي أو الجزئي للجهاز الإنتاجي، وبذلك فقد مست الإصلاحات كل الجوانب الأساسية لبنيات النظام الاقتصادي الجزائري:.

- نظام الأسعار

في مجال الأسعار كان الهدف إلغاء كل التشوهات المتعلقة بها والوصول إلى تحديدها تدريجيا تبعا للقواعد نظام السوق فتم في ابريل 1994 إلغاء كل الضوابط على هوامش الربح بالنسبة لمعظم السلع واكتمل التحرير الكلي للأسعار بإلغاء الدعم عن كل المنتجات مع نهاية سنة 1996 كما تم في هذا الإطار رفع الاحتكار على كل نشاطات الإنتاج التي كانت تعتبر بعضها سابقا إستراتيجية تحتكرها الدولة ولم تبقى هذه النشاطات تشمل إلا النقل الجوي وإنتاج الكهرباء وتوزيع الماء الشروب وذلك من خلال قانون المنافسة الذي صدر في جانفي 1995 والذي سمح أيضا بوضع قواعد لمكافحة كل أساليب الاحتكار.

- إصلاح المؤسسات العمومية وتنمية القطاع الخاص

لقد كانت أهم التدابير المعتمدة من خلال هذا الاتفاق لإجراء هذه الإصلاحات تتمثل في: (قدي، 2003، صفحة 297)

✓ تصفية المؤسسات المحلية؛

✓ الانتهاء من التطهير المالي للمؤسسات العمومية المتبقية قصد مرورها للاستقلالية أو فتح رأسمالها؛

✓ إعداد الحكومة لمشروع قانون حول الخوصصة؛

✓ خوصصة خمسة فنادق تبعا لإعلان المزايدة المطروح في ديسمبر 1994؛

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

- ✓ الانتهاء من برنامج التطهير وإعادة تأهيل 23 مؤسسة عمومية؛
- ✓ تحديد سياسة مكافأة رأس المال الممنوح للمؤسسات من قبل صناديق المساهمة وضع قيد العمل هيئة لضمان القروض على الصادرات.
- من جهة أخرى فقد تم استبدال صناديق المساهمة بشركات قابضة حيث تحولت ثمانية صناديق مساهمة إلى إحدى عشرة شركة قابضة تدير مؤسسات تابعة للدولة لصالح الخزينة وذلك بمشاركتها في وضع سياسات إعادة الهيكلة الصناعية وتطوير القطاعات التابعة لها؛
- كذلك الأمر رقم 95-22 والذي تحدت من خلاله القطاعات التي يمكن أن تمسها عملية الخصخصة، كما نشير إلى أنه تم وضع قائمة 300 مؤسسة ووحدة إنتاجية قابلة للخصخصة سنة 1997 بعد أن تم حل وتصفية أكثر من 240 مؤسسة ما بين سنتي 1994 و1996 وخصخصة 52 مؤسسة محلية.

الجدول رقم 2- 14: عمليات التطهير المالي للمؤسسات العمومية الجزائرية الوحدة (مليار دج)

المبلغ	طبيعة التطهير
35	دفع الأجور والرواتب
69	فوائد على المديونية التي أعيد شراؤها
126	تنازل الخزينة عن ديون لها تمثل قروض طويلة الأجل ممنوحة من طرف البنك الوطني للتنمية
239	عمليات تصفية المؤسسات (مؤسسات عمومية اقتصادية تم حلها، مؤسسات غير مستقلة ونفقات اجتماعية للمؤسسات المستقلة)
384	أموال منفقة دفعت للبنوك
542	مديونية الخزينة اتجاه البنوك (مع أخذ بعين الاعتبار أقساط الدين فقط دون الفوائد)
1395	المجموع

Source: (Naas, 2003, p. 254)

- إصلاح المالية العامة

الهدف من هذا الإصلاح هو تحقيق فائض في الميزانية العامة من خلال التسيير الجيد للنفقات العامة وكذا العمل على الرفع من مردودية النظام الضريبي بالنسبة للإيرادات وذلك عن طريق ادخال تحسينات اضافية تتماشى وطبيعة الأهداف المسطرة، بالنسبة لترشيد النفقات العامة فقد كان العمل بالتعاون مع البنك الدولي منصبا على:

- ✓ الشروع في اصلاح الوظيف العمومي لتقليص العمالة الزائدة؛
- ✓ إصلاح النظام الضريبي من خلال تخفيض الإعفاءات وتوسيع الأوعية الضريبية واضفاء الشفافية والمرونة على النظام الضريبي بهدف زيادة المردودية المالية له؛ ومن أهم التدابير التي اتخذت الإصلاح النظام الضريبي:
- توسيع نطاق تطبيق الضريبة على القيمة المضافة بخفض الاعفاءات؛
- إصلاح التعريفية الجمركية؛
- مراجعة وإصلاح الضريبة على القيمة المضافة وذلك عن طريق مراجعة المعدلات والأوعية ودراسة إمكانية توسيع الوعاء إلى المنتجات البترولية وتقليص المعدلات من ثلاثة إلى اثنين إلى جانب تحديد وسائل زيادة مردودية الحقوق على الاستهلاك؛
- وضع رقم ضريبي لكل ممول.
- المراجعة الدورية لسياسة الانفاق من خلال مراقبة الكتلة الاجرية والتقليص من حجم التحويلات بإلغاء دعم اسعار المواد الغذائية والطاقوية الأساسية ووضع نظام لمتابعة الايرادات العامة والمحاسبة؛

الجدول رقم 2- 15: الميزان الكلي للميزانية العامة من 1993 إلى 1998 (% من اجمالي الناتج المحلي)

السنوات	1993	1994	1995	1996	1997	1998
الميزان الكلي للميزانية	- 8.7	- 4.4	- 1.4	3.0	2.4	2.9

Source: (Naas, 2003, p. 222)

نلاحظ من خلال الجدول انخفاض العجز في الميزانية العامة من 8.7% سنة 1993 إلى 1.4% سنة 1995، لتسجل الميزانية بعد ذلك فائضا بلغ 3% سنة 1996، ثم 2.4% ف 2.9% خلال 1997 و 1998 على التوالي، يمكن إرجاع هذا الفائض إلى فعالية التحصيل الضريبي، والانخفاض النسبي للنفقات العامة بسبب السياسة التقشفية التي تبنتها الدولة نتيجة الأوضاع الصعبة.

- إصلاحات السياسة النقدية والقطاع المالي

نظرا لعدم كفاية التدابير المالية المعتمدة لجعل القطاع المالي والمصرفي يتماشى مع ما يتطلبه قواعد السوق في المجال، كان من الضروري تحويل النظام المالي من مجرد ناقل للأموال إلى المؤسسات العامة إلى نظام يلعب دورا نشطا في تعبئة الموارد وتخصيصها وذلك عن طريق استخدام أدوات السياسة النقدية القائمة على اعتبارات السوق وذلك من خلال:

✓ فرض بنك الجزائر في أكتوبر 1994 على البنوك وجود احتياطي إجباري لديها بنسبة 3% من مجموع الودائع مع استبعاد النقد الأجنبي وذلك لتسهيل مراقبة السيولة البنكية؛

✓ تخفيض سقف معدل إعادة الخصم تشجيعا لتطوير السوق النقدية؛

✓ التوقيع على عقود اداء بين الحكومة ومدراء البنوك يتحمل بموجبها هؤلاء مسؤولية احترام نسبة كفاية رأس المال المحددة من طرف بنك الجزائر؛

✓ التمهيد للتحول نحو الرقابة غير المباشرة للسيولة النقدية ابتداء من منتصف ماي 1995؛

✓ انشاء لجنة التنظيم والرقابة على سوق الأوراق المالية (Coson) وكذا انشاء شركة ادارة سوق القيم المنقولة (Sevm) وكان اول إصدار للسندات على مستوى بورصة الجزائر من طرف شركة سوناطراك في فيفري 1998

بهدف توسيع مصادر التمويل للاستثمارات وخلق حركية جديدة للتوظيف والادخار عن طريق السوق المالية؛

✓ إعادة رسملة البنوك بعد إجراء عمليات التدقيق بالتعاون مع البنك الدولي وذلك على أساس نسبة الحد الأدنى لرأس المال إلى الأصول المرجحة بمخاطر والتي بلغت نسبة 5% سنة 1996؛

✓ تعويم سعر الصرف ومنح الاعتماد لمكاتب الصرف وذلك لتوسيع السوق وتسهيل وصول الجمهور للنقد الأجنبي وانشاء سوق للصرف فيما بين البنوك في جانفي 1996 أين سمح للبنوك والمؤسسات المالية بان تحتفظ بمراكز العملات الأجنبية والاتجار فيها فيما بينها؛

✓ تحويل الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط الى بنك تجاري للقروض العقارية بهدف تحفيز الادخار؛

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

✓ زيادة دور أسعار الفائدة من خلال ممارسات السوق التنافسية وضمان مزيد من الشفافية بخصوص معايير توزيع الائتمان، حيث مع نهاية 1996 تم تحرير أسعار الفائدة تماما حيث رفعت عليها كل الضوابط الإدارية مما أدى الى ظهور أسعار فائدة حقيقية موجبة؛

✓ وفي إطار تشجيع الصادرات خارج المحروقات تم انشاء شركة تامين الصادرات الى جانب صندوق دعم وترقية الصادرات كما تقدمت الجزائر بطلب الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية سنة 1997 وبدأت كذلك المفاوضات مع الاتحاد الأوروبي في سبيل عقد اتفاق للشراكة. (Benachenhou, 1999, p. 68)

- إصلاح سوق العمل

سياسة الإصلاحات كانت تسعى إلى خلق فرص عمل جديدة تتوافق مع التخصيص الأمثل للموارد البشرية المتوفرة فعملية النمو تتطلب اهتماما خاصا بعنصر الموارد البشرية، حيث كانت السياسة المتبعة لإصلاح سوق العمل تركز على:

✓ وضع سياسة للأجور تحمي القطاعات الأضعف من السكان وتقييم العمل تبع لمردودية كل قطاع وفي هذا الإطار تم فصل زيادات أجور الخدمة المدنية عن زيادات الأجور في المؤسسات العامة مع تحديد أجورها في ضوء الوضع المالي لكل منها؛

✓ إدخال مزيد من التعديلات على قوانين حماية العمل لتسهيل الاستغناء عن العمال ومحاولة تخفيض التكاليف المترتبة عن هذه العملية من خلال خفض اشتراكاتهم في مدفوعات نهاية الخدمة والاعتماد على برنامج التأمين ضد البطالة ولكن لمدة قصيرة وذلك لتشجيع الأفراد للبحث عن عمل آخر؛

✓ ضرورة إدخال إصلاحات على النظام التعليمي بغية تعديل نمط المهارات لخدمة احتياجات القطاع الخاص والتجاوب مع احتياجات سوق العمل بصفة عامة، كما إن تشجيع القطاعات ذات كثافة عمالة أكثر كالزراعة وقطاع البناء يمكن أن يكون أداة فعالة لامتصاص العمالة الزائدة ويساعد على زيادة مرونة العمالة لخدمة الاستثمار على المدى الطويل.

- الإصلاحات التي مست القطاع الفلاحي

إن إصلاح القطاع الفلاحي ضمن برنامج التصحيح الهيكلي كي يتماشى مع سياسة التحرير الاقتصادي يتطلب اتخاذ العديد من الإجراءات حتى لا ينعكس سلبا على أداء هذا القطاع وتتمثل في أهم جوانب الإصلاح لهذا القطاع في: (شهرة، 2009، الصفحات 156-158)

- ✓ تحرير الإنتاج الزراعي وأسعار السلع الزراعية ما عدا بعض المحاصيل الاستراتيجية؛
- ✓ إنشاء الغرف الفلاحية لزيادة التقارب والتشاور مع المزارعين والفلاحين. وقد تم بالفعل إنشاء أكثر من 40 غرفة فلاحية على مستوى الوطن؛
- ✓ إنشاء تعاونيات زراعية على أسس تجارية اقتصادية وإنشاء جمعيات زراعية؛

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

- ✓ تسوية النزاعات الفلاحية وإصدار قانون التوجيه العقاري والمحافظة على الأراضي الرعوية وتشجيع تنميتها والأخذ بعين الاعتبار حق الانتفاع لمربي المواشي وإعطاء تسييرها للجماعات المحلية بمشاركة المنظمات المهنية مع تشجيع استغلال الأراضي الفلاحية التابعة للخواص؛
- ✓ تنشيط الإنتاج الفلاحي وذلك من خلال استخدام مقاييس تقنية حديثة في الزراعة لتكيف مع الظروف المناخية والفلاحية وهذا بتبني مجموعة من البرامج والتطوير الميداني للاستثمار الفلاحي؛
- ✓ الاستغلال الأمثل للإمكانات المتوفرة وتجاوز معدلات المردودية الضعيفة في الإنتاج الفلاحي.

- الخصخصة

تجسد مشروع الخصخصة فعليا في منتصف التسعينيات من القرن العشرين بإصدار أول قانون مفصل والذي اعتبر ميلاد المشروع الخصخصة في الجزائر، ثم عدل بقانون ثاني عام 1997، وتم توسيع الإطار القانوني الذي يسمح بخصخصة المؤسسات العمومية بتعديل القانون السابق سنة 2001.

لقد عرف القانون الجزائري الخصخصة حسب المادة الأولى من الأمر رقم (98-22) على أنها معاملة أو معاملات تجارية تتضمن تحويل ملكية كل الأصول المادية والمعنوية في مؤسسة عامة أو جزء منها أو كان رأسماله أو جزء منه لصالح أشخاص طبيعيين خواص، وتحويل تسيير مؤسسات عامة إلى أشخاص طبيعيين أو معنويين خواص وذلك بواسطة صيغ تعاقدية.

في أبريل 1996 بدأ تنفيذ برنامج الخصخصة بمساعدة البنك الدولي، وفي هذه السنة صيغت أعمال صندوق التطهير المالي معلنا بذلك عملية الإنقاذ الحكومية انتهت جميع المدفوعات في مارس (1997)، كما تم عرض 200 مؤسسة عمومية في مجال الخدمات بعملية الخصخصة في أبريل 1996، كما تم نشر القائمة 250 مؤسسة عمومية كبيرة معنية بعملية الخصخصة خلال سنتي (1998-1999).

رغم أن هذه القوانين والنصوص صدرت في فترة وجيزة إلا أنه تأخر الإسراع بعملية الخصخصة، وقد واجهت هذه العملية بطء نسبي خاصة المؤسسات العمومية المحلية والتي كان عددها 1323 مؤسسة في سنة 1994، تم بيع 696 منها للعمال والمسييرين في الفترة 1994-1998، وتم حل الباقي منها وتصفية ممتلكاتها.

أما بالنسبة للمؤسسات الاقتصادية العمومية الكبيرة فقد تم حل 134 مؤسسة، كما تم نشر قائمة بـ 250 مؤسسة تمثل 30 % من مجموع المؤسسات في سنة 1996 من أجل خصصتها، وإلى غاية سنة 2000 فإن العملية عرفت تأخرا كبيرا نظرا لتكاليف التقييم المبالغ فيها وإبطاء الإجراءات ودراسة الملفات.

أما الخصخصة عن طريق فتح رأس المال في البورصة فبدأت هي الأخرى بداية محتشمة، حيث سجل دخول ثلاث مؤسسات فقط وهي رياض - سطيف - وصيدال وفندق الأوراسي من خلال بيع جزء من أسهمها للجمهور، كما عرفت الخصخصة عن طريق فتح الرأسمال الاجتماعي للأجانب خصخصة مؤسستين هما:

● مؤسسة سيدار الحجار Sidar؛

● مؤسسة مواد التنظيف Enad.

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

الجدول رقم 2-16: حصيلة برنامج الخوصصة في الجزائر خلال الفترة (2003 - 2007)

المجموع	2007	2006	2005	2004	2003	
192	68	62	50	07	05	عدد عمليات الخوصصة الاجمالية
33	07	12	11	02	01	الخوصصة الجزئية أكثر من 50% أغلبية
11	06	01	01	03	00	الخوصصة الجزئية أقل من 50% أقلية
69	00	09	29	23	08	الاستعانة من طرف الأجراء
29	09	02	04	10	04	الشراكة المضافة
83	20	30	18	13	02	التخلي عن الأصول للخواص الذين يشترونها من جديد
417	110	116	113	58	20	المجموع

المصدر: (زرقون، 2009، صفحة 163)

حسب الجدول نجد أن حصيلة الخوصصة قد مست 20 مؤسسة سنة 2003، ليرتفع هذا العدد إلى 58 مؤسسة في السنة الموالية، ثم إلى 113 مؤسسة سنة 2005 و110 مؤسسة سنة 2007، هذه السنة الأخيرة التي بدأ فيها تراجع نسبي ضعيف لعدد المؤسسات التي مستها هذه العملية مقارنة بسنة 2006 حيث بلغ عدد المؤسسات المعنية 116 مؤسسة، كما بلغ عدد المؤسسات التي تم خوصصتها كليا أي 100% العدد 192 مؤسسة أي بنسبة 40.04% من إجمالي عدد المؤسسات المخوصصة، في حين بلغ عدد المؤسسات التي تم استعادتها من طرف الأجراء 69 مؤسسة فقط من إجمالي عدد المؤسسات أي بنسبة تقدر 16.5% وهي نسبة قليلة، فإذا كانت عملية التصحيح قد مكنت من استرجاع التوازنات الاقتصادية الكلية، فإن الأوضاع الخاصة بالتشغيل قد تدهورت بانتظام نتيجة غياب الاستثمارات الجديدة التي تعمل على إيجاد مناصب عمل جديدة، والتي لها شأن من جانب المؤسسات العمومية أو الخاصة، إلى جانب عملية تسريح العمال الأجراء على إثر عمليات إعادة الهيكلة وحل المؤسسات، كلها كانت عوامل ساعدت على تفاقم مشكلة البطالة في أوساط المجتمع الجزائري.

- مكافحة البطالة:

أمام تفاقم مشكلة البطالة عملت السلطة على إعداد جملة من البرامج لمكافحة تدعى ترقية الشغل تتمثل في:

- برنامج الشغل المأجور بمبادرة محلية؛
- برنامج أشغال المنفعة العامة ذات الكثافة العالية من اليد العاملة؛
- برنامج عقود ما قبل التشغيل؛
- برنامج المساعدة على إنشاء مقاولات صغرى؛
- برنامج القروض المصغرة.

أيضا سنة 1994 تم إنشاء الصندوق الوطني للتأمين على البطالة (Cnac) وهو يخص الأشخاص المسرحين لأسباب اقتصادية نتيجة عمليات التسريح وإعادة الهيكلة التي مست الجهاز الإنتاجي، حيث تدفع المؤسسات لكل

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

عامل مسرح تعويضا يكافئ ثلاثة أشهر في انتظار المنحة التي يدفعها صندوق البطالة خلال ثلاث سنوات، إضافة إلى ذلك البحث عن الشغل الذي يتكفل به مركز البحث عن الشغل التابع للصندوق.

الجدول رقم 2- 17: تطور معدلات البطالة في الجزائر خلال الفترة (1994-1999) (%)

السنوات	1994	1995	1996	1997	1998	1999
معدل البطالة	24.36	26.99	27.99	29.2	28.00	29.2

المصدر: (هني، 1993، صفحة 33)

عرفت هذه الظاهرة تزايدا مستمرا في معدلاتها خلال فترات الإصلاح، حيث وصلت إلى 29.2% سنة 1999، وكان ذلك راجع إلى عدة أسباب نذكر منها:

- التسريح الكبير للعمال نتيجة حل وخصوصة العديد من المؤسسات العمومية، حيث تشير المعطيات أن أكثر من 500 ألف عامل تم تسريحهم خلال الفترة 1994-1997 نتيجة تصفية وخصوصة حوالي 633 مؤسسة محلية و268 مؤسسة عمومية و85 مؤسسة خاصة، أي بمجموع 986 مؤسسة.

- ارتفاع معدلات النمو الديمغرافي التي شهدتها الجزائر في فترة ما قبل التسعينيات، مما أدى إلى تزايد حجم القوة العاملة و رفع من عدد الداخلين الجدد إلى سوق العمل من سنة إلى أخرى حيث قدر عدد الباحثين الجدد عن العمل سنويا ما بين 250 و300 ألف، في الوقت الذي تشير فيه التقديرات الرسمية أن حوالي 8 إلى 10% فقط من طالبي العمل الجدد ينجحون في الحصول على وظيفة.

- ضعف معدلات التشغيل وتراجع أهمية القطاع العام.

- قطاع السكن:

ففي قطاع السكن، فإن الإجراءات المتخذة من شأنها إصلاح هذا القطاع لما له من أهمية في تحسين الوضع الاجتماعي إذ عملت البلاد على وضع استراتيجية وطنية للسكن بالتعاون مع البنك العالمي سنة 1996 خصوصا في مجالات التعمير والعقار والتمويل. (شهرة، 2009، صفحة 159) ومن أهم الإجراءات التي تم اتخاذها:

- ✓ رفع القيود المفروضة على التجارة والمدفوعات بالنسبة لمستلزمات البناء وتحرير أسواقها؛
- ✓ تنظيم تسوق الرهانات العقارية في إطار إصلاح مجال التعمير؛
- ✓ تم في سنة 1995 إعادة النظر في إيجار السكن الاجتماعي، ووضع نظام احتياط للتسوية الدورية يؤسس على تطور نفقات الاستغلال؛
- ✓ إصلاح نظام التمويل الذي شكل عائقا كبيرا أمام تطوير قطاع البناء والسكن، فالإصلاحات التي أدخلت على مستوى المنظومة المالية من تشجيع الاستثمار الخاص وتنظيم السوق العقاري مع تحويل الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط إلى بنك للسكن بالإضافة إلى إنشاء صندوق ضمان الرهون على القروض وإنشاء شركة إعادة التمويل من شأنها أن تكلف إشراك النظام المالي في البناء بالإضافة إلى إنشاء صندوق للتخفيف من قيود المتعاملين أمام التمويل العمومي ويسمى بصندوق ضمان الصفقات العمومية.

المطلب الثالث: البرامج التنموية (2000-2030)

إن المتتبع للأوضاع الاقتصادية التي تشهدها الجزائر منذ بداية سنة 2000 يدرك أن الاقتصاد الوطني بدأ يخوض برامج إصلاحات اقتصادية جديدة اتضحت معالمها من خلال شروع الحكومة في تنفيذ سياسة اقتصادية جديدة تختلف عن تلك التي طبقت سابقا، هذه السياسة التي يمكن تسميتها بسياسة الإنعاش الاقتصادي ذات التوجه الكينزي تهدف إلى رفع معدل النمو الاقتصادي عن طريق زيادة حجم الإنفاق الحكومي، وقد تم تجسيد هذه السياسة من خلال برامج تعميق الإصلاحات الاقتصادية التي بدأ تنفيذها منذ سنة 2001.

الفرع الأول: برنامج الإنعاش الاقتصادي (2001-2004)

قررت الحكومة الجزائرية في أبريل 2001 وضع برنامج لندعيم الإنعاش الاقتصادي، وقد خصص لإنجاز هذا البرنامج أهم غلاف مالي منذ الاستقلال حيث بلغ 525 مليار دج أي ما يعادل 7 مليار دولار، وجه أساسا للقطاعات الرئيسية من أشغال كبرى وهياكل قاعدية، تنمية محلية وبشرية، دعم قطاع الفلاحة والصيد البحري دعم الإصلاحات، حيث أن هذه القطاعات بدورها تتكون من قطاعات فرعية، وقد بلغ عدد المشاريع التي جاءت ضمن البرنامج 15974 مشروع (بشكير، 2016، صفحة 18)

وفقا للوثيقة الرسمية التي أصدرتها رئاسة الحكومة المتعلقة بمضمون برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي فإن الأهداف العملية لهذه السياسة حددت فيما يلي: (بوفليح، 2013، صفحة 36)

- تنشيط الطلب الكلي؛
 - دعم النشاطات المنتجة للقيمة المضافة ومناصب الشغل عن طريق رفع مستوى الاستغلال في القطاع الفلاحي وفي المؤسسات المنتجة المحلية الصغيرة والمتوسطة؛
 - تهيئة وإنجاز هياكل قاعدية تسمح بإعادة بعث النشاطات الاقتصادية وتغطية الاحتياجات الضرورية للسكان؛
 - تنمية الموارد البشرية؛
- مما سبق يمكن القول أن الهدف الرئيسي لسياسة الإنعاش الاقتصادي يتمثل في رفع معدل نمو الناتج الداخلي الخام وتخفيض معدلات البطالة.

خصص لهذا البرنامج غلاف مالي وزع على أربعة قطاعات على مدار أربع سنوات، ويوضحها الجدول التالي كما يلي:

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

الجدول رقم 2- 18: التوزيع القطاعي لبرنامج دعم الإنعاش الاقتصادي الوحدة مليار دج

النسبة المئوية %	المجموع (مليار دج)	2004	2003	2002	2001	
40.10	210.5	2	37.2	70.3	100.7	أشغال كبرى وهياكل قاعدية
38.80	204.2	6.5	53.1	73.8	71.8	تنمية محلية وبشرية
1240	65.3	12	22.4	20.3	10.6	دعم قطاع الفلاحة والصيد البحري
8.60	45	-	-	15	30	دعم الإصلاحات
100	525	20.5	113.1	178.3	213.1	المجموع

المصدر: (هدى، 2020، صفحة 7)

من الجدول أعلاه يتضح أن ميزانية البرنامج تركزت أساسا على السنوات الأولى للبرنامج خاصة السنتين الأوليتين، حيث رصدت لها أكبر المبالغ، بداية بسنة 2001 بمبلغ 205.4 مليار دج، سنة 2002 بمبلغ 185.9 مليار دج، لإعطاء دفعة قوية لعملية الإنعاش الاقتصادي كما تم تخصيص مبلغ 113.9 مليار دج لسنة 2003 في حين خصص لسنة 2004 أقل مبلغ قيمته 20.5 مليار دج.

يمكن أن نرجع ذلك إلى رغبة الحكومة في الإسراع بتنفيذ معظم المشاريع البرنامج والتسريع من وتيرة الإنفاق في أقرب الآجال، وذلك لاستغلال الانفراج المالي الذي عرفته الجزائر بغرض تحسين الظروف الاقتصادية والاجتماعية من أجل تدارك تدهور الأوضاع، بسبب الآثار الجانبية السلبية للإصلاحات الاقتصادية سنوات التسعينيات على الأوضاع المعيشية.

بداية مع قطاع الأشغال الكبرى والهياكل الكبرى وقطاع التنمية المحلية والبشرية اللذان أخذوا أكبر حصة من إجمالي المبلغ المخصص للبرنامج، حيث استفاد قطاع الأشغال الكبرى والهياكل الكبرى من مبلغ قدر بـ 210.5 مليار دج. وهذا لأهمية هذا القطاع وتكاليف الضخمة لتنفيذ مشاريعه كالمطارات والموانئ والطرق.. كما أن الاستثمار في مجال الهياكل القاعدية يساهم في توفير الظروف الملائمة للاستثمار والإنتاج، وبالتالي رفع معدلات الاستثمار المحلية والأجنبية، وتدعيم نشاط القطاع الخاص، وخلق مناصب شغل مباشرة أو غير مباشرة؛ أما قطاع التنمية المحلية والبشرية خصص له مبلغ 204.2 مليار دج موزع على ثلاث برامج فرعية:

برنامج التنمية المحلية؛ برنامج التشغيل والحماية الاجتماعية؛ برنامج تنمية الموارد البشرية، ينفق من أجل تحقيق التوازن الجهوي بين مناطق الوطن وتحسين الإطار المعيشي للمواطن خاصة في المناطق الريفية المعزولة، كما سيؤدي دعم الموارد البشرية إلى رفع معدلات التنمية البشرية، وبالتالي تخفيض نسبة الفقر بين أفراد المجتمع. بينما استفاد قطاع الفلاحة والصيد البحري من مبلغ 65.4 مليار دج بهدف توسيع الإنتاج الفلاحي والوصول إلى تحقيق الأمن الغذائي وزيادة حجم الصادرات.

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

بمبلغ قدره 45 مليار دج تم دعم الإصلاحات المؤسسية والهيكلية قصد مواكبة التطورات الاقتصادية العالمية وتهيئة الظروف المشجعة على الإنتاج والمنافسة مع التركيز على إصلاح الإدارة الضريبية والمالية ودعم وترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الوطنية العامة والخاصة.

لمعرفة الوضع الاقتصادي يمكن الإشارة لأهم المؤشرات الاقتصادية في الجدول الموالي:

الجدول رقم 2- 19: بعض مؤشرات الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 2000-2004

السنة	2000	2001	2002	2003	2004	البيان
احتياطات الصرف مليار دولار	11.9	17.9	23.1	32.9	43.1	
واردات مليار دولار	9.17	9.9	12.0	13.5	18.3	
سعر البترول دولار/برميل	27.6	23.1	24.3	28.1	36	
مداخيل الجزائر من المحروقات مليار دولار	21.4	18.4	18	23.9	31.3	
مداخيل صندوق ضبط الموارد 31 - 12 مليار دج	232.1	171.5	27.9	320.8	721.6	

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

- الديوان الوطني للإحصاء www.ONS.DZ (15-11-2022)

- منظمة الأوبك www.opec.org (15-11-2022)

نلاحظ من الجدول أعلاه ان احتياطي الصرف الأجنبي ارتفع من 11.9 مليار دولار إلى أكثر من ثلاث أضعاف خلال الفترة الممتدة بين بداية ونهاية برنامج الإنعاش الاقتصادي، ويعود هذا الارتفاع في الصرف الأجنبي إلى تحسن مداخيل الجزائر البترولية نتيجة ارتفاع أسعار البترول، حيث قامت هذه المداخيل بتغطية الواردات التي كانت في تزايد مستمر والتي ارتفعت بالضعف بين سنتي 2000 و2004، كذلك من الجدول نلاحظ الرصيد الموجب لصندوق ضبط الموارد خلال فترة البرنامج، عدا التدهور الكبير خلال سنة 2002، حيث انخفض رصيد صندوق ضبط الموارد إلى 29.9 مليار دج بعدما كان يقدر بـ 171.5 مليار دج، ويمكن إرجاع ذلك إلى الانخفاض أسعار البترول لسنتي 2001 و2002 بالإضافة إلى ارتفاع فاتورة الواردات بنسبة 17.5 % مقارنة بالسنة السابقة.

بالنسبة للمديونية خلال فترة برنامج الإنعاش الاقتصادي فشهدت انخفاضا طفيفا نتيجة التحسن في مداخيل الجزائر، حيث انخفضت المديونية من 25.2 مليار دولار سنة 2000 إلى 22.5 مليار دولار لتحافظ على هذا المستوى لغاية 2004، كما انخفضت خدمة الدين بالنسبة للناتج المحلي الإجمالي إلى 31.8 % سنة 2002 مع تواصل انخفاضها إلى مستوى 17.6 % سنة 2004 أما إذا تكلمنا عن قيمة خدمة الدين فنجد أنها تراوحت بين 4.1 و5.6 مليار دولار خلال سنتي (2000-2004)

الفرع الثاني: البرنامج التكميلي لدعم النمو الاقتصادي (2005-2009)

إن البرنامج التكميلي لدعم النمو تم الموافقة عليه بموجب قانون المالية التكميلي لسنة 2005 حسب المادة 27 التي تنص على ما يلي: يفتح في كتابات الخزينة حساب تخصيص خاص رقمه 302-120 وعنوانه حساب تسيير عمليات الاستثمارات العمومية المسجلة بعنوان البرنامج التكميلي لدعم الإنعاش حيث يقيد في باب إيراداته باقي اعتمادات الدفع المحررة إلى غاية 31 ديسمبر 2005 والمتعلقة بالمشاريع المسجلة بعنوان البرنامج التكميلي لدعم الإنعاش بالإضافة إلى تخصيصات الميزانية المخصصة سنويا في إطار البرنامج التكميلي لدعم الإنعاش، أما في باب النفقات فتقيد النفقات المرتبطة بتنفيذ مشاريع الاستثمارات العمومية المسجلة بعنوان البرنامج التكميلي لدعم الإنعاش وقد خصص مبلغ قدره 4202,7 مليار دج أي ما يعادل 55 مليار دولار لهذا البرنامج. (صراح و بزاز، 2017، صفحة 25)

وقد كان هذا البرنامج مرفقا ببرنامجين تكميليين لتنمية الجنوب والهضاب العليا والخاصين بالفترة (2006-2009)، هذان البرنامجان يأخذان في الحسبان الخصوصيات الجغرافية لهذين الرعين ويأتیان لتعزيز المساواة من حيث التنمية بين مختلف المناطق في البلاد، حيث خصص مبلغ 432 مليار دج لمناطق الجنوب بينما خصص مبلغ 668 مليار دج لمنطقة الهضاب العليا. (مسعودي، 2017، صفحة 220) وقد بلغ عدد المشاريع خلال البرنامج التكميلي لدعم النمو 20247 مشروع موزعة بين مشاريع عمومية ومشاريع خاصة ومشاريع مختلطة.

هدف هذا البرنامج إلى تحقيق ما يلي: (فرج و نوي، 2015، الصفحات 99-100)

- استكمال الإطار التحفيزي بالاستثمار عن طريق إصدار نصوص تنظيمية من شأنها أن تتم قانون الاستثمار، وتطوير التدابير الكفيلة بتسهيل الاستثمار الخاص الوطني أو الأجنبي. مواصلة تطبيق الأداة الاقتصادية والمالية الوطنية مع الانفتاح العالمي سواء تعلق الأمر بتأهيل أداة الإنتاج أو بالإصلاح المالي والمصرفي؛
 - انتهاج سياسة ترقية الشراكة والخصوصية، والحرص الشديد على تعزيز القدرات الوطنية في مجال خلق الثروات ومناصب الشغل وترقية التنافسية؛
 - تعزيز مهمة ضبط ومراقبة الدولة قصد محاربة الغش والمضاربة والمنافسة غير المشروعة التي تخل بقواعد المنافسة والسوق على حساب المؤسسات الوطنية المنتجة.
- شمل خمسة محاور أساسية يبرزها الجدول التالي:

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

الجدول رقم 2- 20: مضمون البرنامج التكميلي لدعم النمو 2005-2009

النسبة المئوية %	المجموع (مليار دج)	
45.5	1908.5	تحسين ظروف معيشة السكان
40.5	1703.1	تطوير الهياكل القاعدية
8	337.2	دعم التنمية الاقتصادية
4.8	203.9	تطوير الخدمة العمومية
1.2	50	تطوير التكنولوجيات الحديثة للاتصال
100	4202.7	المجموع

المصدر: (صلاح، 2016، صفحة 271)

نال القطاع المتعلق بتحسين معيشة السكان حصة الأسد من قيمة البرنامج التكميلي بـ 45.5 % وهو يعتبر تكملة لما جاء به برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي في محور التنمية المحلية والبشرية. مقارنة بقطاع البريد وتكنولوجيا الإعلام والاتصال؛ الذي تحصل على النسبة الأضعف من المبلغ المخصص مقارنة بباقي الاستثمارات حيث اهتم هذا الجانب بتوزيع شبكات الهاتف خاصة في المناطق النائية والريفية ورقمنة العديد من المحطات الأرضية، وتأهيل محطات الراديو لتوسيع الاهتمام بالتكنولوجيات الحديثة لمواكبة التطورات الحاصلة في العالم. بينما تحصل قطاع تطوير المنشآت الأساسية على 40.5 % من إجمالي قيمة البرنامج التكميلي لدعم النمو، هذه النسبة موجهة لتنفيذ مشاريع جديدة تخص تمديد وعصرنة شبكة الطرق والسكك الحديدية، وذلك لدوره الهام في دعم الاستثمار وعمليات الإنتاج وزعت قيمة هذا البرنامج على أربعة قطاعات فرعية، وهي النقل الأشغال العمومية، المياه، تهيئة الإقليم، مما يعكس مدى الأهمية التي توليها الدولة لقطاع البنى التحتية والمنشآت الأساسية. في حين ارتكز البرنامج على تحسين الخدمة العمومية وجعلها في مستوى التطورات الاقتصادية والاجتماعية وخصص لذلك ما مقداره 4.8 %. كما وجهت حوالي 8 % من إجمالي قيمة البرنامج التكميلي لدعم النمو، لدعم التنمية الاقتصادية أين تضمنت ستة قطاعات فرعية وهي:

- ✓ الفلاحة والتنمية الريفية الصناعة؛
- ✓ ترقية الاستثمار؛
- ✓ الصيد البحري؛
- ✓ السياحة؛
- ✓ دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية.

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

الجدول رقم 2- 21: بعض المؤشرات التي تعكس وضعية الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 2005-2009

السنة	2009	2008	2007	2006	2005	البيان
	147.22	143.10	110.1	77.7	56.1	إحتياطيات الصرف مليار دولار
	39.2	39.4	27.4	21.4	20.3	واردات مليار دولار
	62.10	99.97	74.94	65.85	54.6	سعر البترول دولار/برميل
	44.41	77.19	58.20	53.42	45.09	مداخيل الجزائر من المحروقات مليار دولار
	5.3	5.8	5.7	5.7	16.8	إجمالي ديون خارجية مليار دولار
	10212	11042.8	9408.3	8512.2	7564.7	نتاج محلي إجمالي مليار دج
	45.18	78.59	60.59	54.74	46.33	صادرات مليار دولار

المصدر : من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات:

- بنك الجزائر www.bank-of-algeria.dz (النشرة الإحصائية الثلاثية سبتمبر 2010 ص 15-26) (11-15-2022)

- منظمة الأوبك www.opec.org (11-15-2022)

- البنك الدولي www.albankaldawli.org (11-15-2022)

مع ارتفاع إيرادات البترول لمستويات قياسية من 54.6 دولار سنة 2005، إلى 99 دولار للبرميل سنة 2008، انعكس ذلك إيجابيا على احتياطيات الصرف الاجنبي، والذي استمر في الارتفاع ليصل الى 147.22 مليار دولار سنة 2009، أي بقيمة أكبر من الضعف لما كان عليه سنة 2005، أما بالنسبة للنتائج المحلي الإجمالي فكان في تزايد مستمر 45.9 مليار دينار سنة 2005، ليلغ 11042.8 مليار دج سنة 2008 و 10212 دج سنة 2009، إذ لم تؤثر عليه الزيادة في فاتورة الإيرادات والتي كانت بدورها ترتفع باستمرار. بالمقابل نلاحظ الانخفاض الكبير للمديونية الخارجية من 16.8 مليار دولار سنة 2005 إلى 5.3 مليار دولار خلال 2009.

الفرع الثالث: برنامج توطيد النمو (2010-2014)

يعتبر هذا البرنامج مكمل للبرامج السابقة سواء من حيث طبيعة المشاريع أو الأهداف المراد تحقيقها في إطار إعطاء دفعة قوية لمختلف القطاعات الاقتصادية والاستجابة لمتطلبات السكان وتحسين المعيشة، وقد رصد لهذا البرنامج 286 مليار دولار لهذا يعتبر أكبر برنامج تنموي تعرفه الجزائر منذ الاستقلال، وينقسم إلى قسمين: (سويح و بن طيرش، 2017، صفحة 212)

- القسم الأول: يتضمن إطلاق مشاريع جديدة بمبلغ إجمالي يقدر ب 11534 مليار دج أي ما يعادل مبلغ 156 مليار دولار؛

- أما القسم الثاني: يتضمن استكمال المشاريع الكبرى الجاري إنجازها مثل (السكك الحديدية والطرق والمياه..) بمبلغ يقدر ب 9700 مليار دج أي ما يعادل مبلغ 130 مليار دولار.

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

وقصد تمويل الاستثمارات العمومية التي تضمنها هذا البرنامج تم فتح حساب تخصيص خاص رقم 134-302 بعنوان حساب تسير عمليات الاستثمارات العمومية المسجلة بعنوان برنامج دعم النمو الاقتصادي 2010-2011 وذلك من خلال المادة 70 من قانون 09-09 المؤرخ في 13 محرم 1431 الموافق لـ 30 ديسمبر 2009 والمتضمن قانون المالية لسنة 2010.

هدف هذا البرنامج إلى تحقيق ما يلي: (عابد و بن الحاج، 2015، الصفحات 96-97)

✓ دعم التنمية البشرية التي تعتبر الركيزة الأساسية للبرنامج الاقتصادي والاجتماعي، وتعزيز تماسك الأمة حول هويتها وشخصيتها الوطنية؛

✓ مكافحة البطالة من خلال استحداث ثلاث ملايين منصب شغل جديد؛

✓ تحسين ظروف العيش في المناطق الريفية من خلال تحسين التزود بالماء الصالح للشرب ودفع قطاع الأشغال العمومية لفك العزلة عن كل المناطق؛

✓ ترقية وتطوير اقتصاد المعرفة من خلال دعم البحث العلمي وتعميم التعليم وتعميم استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصال داخل المنظومة الوطنية للتعليم وفي المرافق العمومية؛

✓ تحسين مناخ الاستثمار واتخاذ التدابير اللازمة لإنعاش الصناعة الوطنية وتطوير المحيط الإداري والمالي والقانوني للمؤسسة، وترقية الصادرات خارج المحروقات؛

✓ الاستمرار في توسيع قاعدة السكن وإعادة الاعتبار للنسيج العمراني، وتطوير الترقية العقارية والأداة الوطنية في قطاع البناء والأشغال العمومية؛

✓ مواصلة التجديد الفلاحي وتحسين الأمن الغذائي للبلاد؛

✓ تثمين الموارد الطاقوية والمنجمية؛

✓ تثمين القدرات السياحية والصناعة التقليدية؛

✓ الحفاظ على السلم الاجتماعي في خدمة التنمية.

قسم البرنامج الخماسي للتنمية إلى ستة قطاعات نبينها من خلال الجدول التالي:

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

الجدول رقم 2- 22: مضمون برنامج دعم النمو الثاني (2010-2014)

النسبة المئوية %	المجموع (مليار دج)	
49.5	10122	التنمية البشرية
31.5	6448	المنشآت القاعدية الأساسية
8.12	1222	تحسين وتطوير الخدمات العمومية
7.7	1522	التنمية الاقتصادية
1.8	360	الحد من البطالة
1.2	250	البحث العلمي و التكنولوجيات الجديدة للإتصال
100	21214	المجموع

المصدر: (صلاح، 2016، صفحة 274)

التنمية البشرية أخذت أكبر حصة في البرنامج بنسبة 49.5 % من مبلغ البرنامج حيث وجهت لإنشاء مؤسسات تربوية وجامعية وصحية ورياضية ومؤسسات للتكوين المهني وبرمجة إنجاز مليوني وحدة سكنية، توصيل الكهرباء والغاز والماء إلى المناطق الريفية المعزولة، وإعداد مجموعة من البرامج لفائدة قطاع المجاهدين والشؤون الدينية والثقافة والاتصال. مقارنة بالمبلغ الذي خصص للبحث العلمي والتكنولوجيا الجديدة للاتصال، ما نسبته 1.2 % موجه لتطوير البحث العلمي، تجهيزات موجهة لتعميم تعليم الإعلام الآلي في كل أطوار المنظومة الوطنية للتربية والتعليم والتكوين، وتجسيد الحكومة الالكترونية.

في المقابل تحصل قطاع المنشآت القاعدية الأساسية على ما نسبته 31.5 % من مبلغ البرنامج لمواصلة توسيع وتحديث شبكات الطرقات والسكك الحديدية وزيادة قدرات الموانئ وتحديث الهياكل القاعدية للمطارات، وتحسين النقل الحضري الذي سيعرف تجهيز 14 مدينة بمخطوط الترامواي. أما دعم التنمية الاقتصادية فخصص لها 7.7 % من مبلغ البرنامج موجهة لدعم قطاع الفلاحة والصيد البحري دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إنعاش وتحديث المؤسسات العمومية الاقتصادية، وتحديث وإنشاء مناطق صناعية. وخصص ما نسبته 8.16 % من مبلغ البرنامج لتحسين وتطوير الخدمات العمومية وجه أساسا إلى للجماعات المحلية والأمن الوطني والحماية الوطنية، وقطاع العدالة، المالية وقطاع العمل. كما خصص ما نسبته 1.8 % من مبلغ البرنامج للحد من البطالة موجه لدعم إدماج حاملي شهادات التعليم العالي والتكوين المهني، ودعم استحداث مؤسسات ونشاطات مصغرة ترتيبات للتشغيل المؤقت. سيتم التركيز على بعض المؤشرات الموضحة في الجدول التالي:

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

الجدول رقم 2- 23: تطور بعض المؤشرات الاقتصادية خلال الفترة (2010-2014)

البيان	السنة	2010	2011	2012	2013	2014
معدل نمو الناتج الداخلي الخام %		3.3	2.4	3.3	2.8	3.8
معدل البطالة %		10	10	11	9.8	10.6
معدل التضخم %		3.91	4.52	8.89	3.27	2.92
ميزان المدفوعات (مليار دولار)		12.15	19.70	12.057	0.133	-5.881
الدين الخارجي (مليار دولار)		5.7	4.41	3.67	3.39	3.73

المصدر : (هدى، 2020، صفحة 16)

معدلات النمو الاقتصادي عرفت ترجحا خلال فترة تنفيذ البرنامج متباعدة بين الارتفاع والانخفاض من 3.3 % سنة 2010 إلى 2.8 % سنة 2013 ليعود إلى الارتفاع سنة 2014 بـ 3.8 % نتيجة تذبذب أسعار النفط في الأسواق الدولية. في مقابل ذلك انتقلت معدلات البطالة من 10 % سنة 2010 إلى 10.6 % في سبتمبر 2014، كما عرفت معدلات التضخم تذبذبا فقد ارتفع معدل التضخم سنة 2010 من 3.91 % إلى 8.89 % سنة 2012، ليعاود الانخفاض سنة 2014 إلى 2.92 %.

في حين ارتفع رصيد ميزان المدفوعات من 12.15 مليار دولار سنة 2010 إلى 19.70 مليار دولار سنة 2011 ليعاود الانخفاض سنة 2012 برصيد قدره 12.05 مليار دولار، لينخفض بعد ذلك بشدة في سنة 2013 برصيد قدره 0.133 مليار دولار، ليحقق عجزا في 2014 بـ -5.881 مليار دولار متأثرا بانخفاض أسعار النفط في الأسواق الدولية. بينما بقي الدين الخارجي في مستوى مستقر متجها نحو الانخفاض حيث انتقل من 5.7 مليار دولار سنة 2010 إلى 3.73 مليار دولار سنة 2014.

الفرع الرابع: المخطط الخماسي للتنمية (2015-2019)

يعتبر هذا البرنامج تكملة للبرامج التنموية السابقة حيث يغطي هذا البرنامج عمليات الاستثمارات العمومية المسجلة خلال فترة 2015-2019 حيث تم إنشاء صندوق تسيير عمليات الاستثمارات العمومية المسجلة وقد خصص مبلغ قدر بـ 4079.6 مليار دج في 2015، مقابل مبلغ بـ 1894.2 مليار دج في 2016 .

ويهدف هذا البرنامج إلى تحقيق ما يلي: (مسعودي، 2017، صفحة 221)

- الحفاظ على المكاسب الاجتماعية من خلال منح الأولوية لتحسين الظروف المعيشية للسكان في قطاعات السكن التربية التكوين والصحة العمومية وربط البيوت بشبكات الماء والكهرباء والغاز ... الخ وترشيد التحويلات الاجتماعية ودعم الطبقات المحرومة العاملة؛
- إيلاء الاهتمام أكثر بالتنوع الاقتصادي وتحقيق نمو الصادرات خارج قطاع المحروقات والاهتمام بالتنمية الفلاحية والريفية بسبب مساهمتها في الأمن الغذائي وتنويعه؛

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

- استحداث مناصب الشغل ومواصلة جهد مكافحة البطالة وتشجيع الاستثمار المنتج المحدث للثروة ومناصب العمل؛

- إيلاء عناية خاصة للتكوين ونوعية الموارد البشرية من خلال تشجيع وترقية تكوين الأطر واليد العاملة المؤهلة.

- قسم برنامج توطيد النمو الاقتصادي على تسع قطاعات رئيسة نبينها من خلال الجدول الآتي:

الجدول رقم 2-24: مضمون برنامج توطيد النمو الاقتصادي خلال الفترة (2015-2019)

النسبة %	المجموع مليار دج	2016	2015	القطاعات
0.2	9.9	4.8	5.1	الصناعة
6.8	407.6	198.2	209.4	الفلاحة والري
0.8	47.5	14.9	32.6	دعم الخدمات المنتجة
38.4	2295.5	441.3	1854.2	المنشآت القاعدية والإدارية
5.1	306.4	78.6	227.8	التربية والتكوين
3.1	184	32.7	151.3	المنشآت القاعدية الإجتماعية والثقافية
4.3	158.7	24.4	234.3	دعم الحصول على سكن
29.5	1760	860	900	مخططات البلدية للتنمية ومواضيع أخرى
11.8	703.6	239	464.6	عمليات برأس المال
100	5973.8	1894.2	4079.6	المجموع

المصدر : (هدى، 2020، صفحة 18)

يتبين لنا أن قطاع المنشآت القاعدية والاقتصادية والإدارية أخذ الحصة الأكبر من برنامج توطيد النمو خلال الفترة 2015-2016 وذلك بنسبة 38.4 % من مبلغ البرنامج، ويعود ذلك إلى توجيه أكبر قدر من المبالغ لإتمام المشاريع السابقة المبرمجة سابقا خاصة مع اتجاه موارد الدولة نحو الانخفاض، أما مخططات البلدية للتنمية ومواضيع أخرى الموجهة لتوفير الحاجات الضرورية للمواطنين ودعم القاعدة الاقتصادية مثل التجهيزات الفلاحية والقاعدية وتجهيزات الانجاز والتجهيزات التجارية فقد أخذت حصة تقدر ب 29.5 % من مبلغ البرنامج، ثم عمليات برأس مال (مبالغ إعادة هيكلة المؤسسات العمومية، تخفيض الفوائد... الخ) ب 11.8 % من مبلغ البرنامج، ثم الفلاحة والري بحصة تقدر ب 6.8 % من مبلغ البرنامج، ثم التربية والتكوين بحصة تقدر ب 5.1 % من مبلغ البرنامج ثم باقي القطاعات الأخرى مجتمعة بحصة تقدر ب 8.4 % من مبلغ البرنامج.

وما يلاحظ أن حجم المبالغ الموجهة للتجهيز خلال سنة 2016 قد انخفض كثيرا بالمقارنة مع حجم المبالغ الموجهة للتجهيز خلال سنة 2015 وذلك بنسبة تقدر ب 45 %، وهذا راجع لانخفاض مداخل البلاد وللتدابير المتخذة من قبل السلطات العامة الرامية إلى التقليل من الإنفاق لمواجهة الأزمة المالية بما يعرف بسياسة التقشف. يمكن تحليل الوضعية الاقتصادية في ظل هذا البرنامج من خلال بعض المؤشرات المهمة الموضحة في الجدول التالي:

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

الجدول رقم 2- 25: تطور بعض المؤشرات الاقتصادية خلال الفترة (2015-2016)

البيان	السنة	2015	2016
معدل نمو الناتج الداخلي الخام %	3.7	3.3	
معدل البطاقة %	11.2	10.5	
معدل التضخم %	4.78	6.39	
ميزان المدفوعات (مليار دولار)	27.57-	26.03-	
الدين الخارجي (مليار دولار)	3.02	3.84	

المصدر: من إعداد الباحث بالإعتماد على معطيات:

- بنك الجزائر www.bank-of-algeria.dz (النشرة الإحصائية الثلاثية : ديسمبر 2017، وديسمبر 2018، وديسمبر 2019، ومارس 2020، إضافة إلى التقارير السنوية لبنك الجزائر: 2017، 2018، 2019)

في سياق سياسات ترشيد الإنفاق العمومي التي تبنتها الحكومة كإستراتيجية بسبب تراجع مداخل الدولة، تنفيذ هذا البرنامج وقع في ظروف مالية جد صعبة مما تطلب تجميد كل العمليات التي لم تنطلق إلا تلك العمليات ذات الأهمية القصوى وقد قررت الحكومة غلق كافة صناديق التخصيص التي وجدت قصد تسيير وتأطير مشاريع الاستثمارات العمومية، وجعلها ضمن صندوق واحد، يضمن للحكومة التخلي عن تعدد الصناديق حيث عرف ميزان المدفوعات عجزا حادا للسنة الثانية على التوالي بمبلغ قدره 27.54 مليار دولار سنة 2015 وهذا ما يعكس انخيار أسعار النفط باعتبار أن النفط يمثل أكثر من 95 % من صادرات البلاد، لينخفض هذا العجز إلى 26.03 مليار دولار سنة 2016 نتيجة استمرارية أسعار النفط في الانخفاض؛ وعليه نلاحظ انخفاض معدل نمو الناتج الداخلي الخام من 3.7 % سنة 2015 إلى 3.3 % سنة 2016 وهذا النمو المسجل كان بفضل نمو بعض القطاعات خارج المحروقات كالزراعة والصناعة والبناء والأشغال العمومية والري؛ يقابل ذلك ارتفاع في معدل التضخم من 4.78 % سنة 2015 إلى 5.04 % في 2016؛ في حين سجلت معدلات البطالة انخفاضا من 11.2 % في سبتمبر 2015 إلى 10.5 % في سبتمبر 2016.

إن انخفاض أسعار المحروقات خلال سنة 2014 واستمراره خلال السنوات اللاحقة أدى إلى انخفاض عائدات الدولة المحلية والخارجية وبالتالي سوف تستمر المديونية العامة الداخلية في الارتفاع، فقد بقي في مستويات مستقرة في حدود 3 مليار دولار وهي مستويات ضعيفة جدا.

من جهة أخرى عرف سعر صرف الدينار الجزائري تراجعاً محسوساً أمام العملات الأجنبية حيث تراجع أمام الدولار الأمريكي بنسبة 22 %، كما تراجع أمام الأورو بنسبة 9.3 % سنة 2015، ليتواصل هذا الانخفاض سنة 2016 بنسبة 3.2 % أمام الدولار الأمريكي وارتفاع طفيف أمام الأورو بنسبة 0.6 %، وهذا ما أدى إلى ارتفاع الأسعار وتقويض القدرة الشرائية للمواطن والإحساس بغلاء المعيشة؛

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

كما عرفت سنة 2015 انخفاضا كبيرا في احتياطات الصرف الأجنبي لتصل إلى 144.3 مليار دولار، لتتواصل في الانخفاض سنة 2016 لتصل إلى 114.14 مليار دولار، وبالرغم من هذه الانخفاضات تبقى هذه الاحتياطات معتبرة وتبقي الوضعية المالية الخارجية للجزائر صلبة ومريحة نسبيا.

الفرع الخامس: النموذج الجديد للنمو 2016-2030

في ظل الانخفاض المستمر لأسعار النفط الممول الرئيس لبرامج التنمية صودق على النموذج الجديد للنمو في جويلية 2016، وقد تم وضعه ضمن ثلاث مراحل أساسية تتمثل: (Ministère Des Finance, 2016)

- المرحلة الأولى في مرحلة الإقلاع من 2016 إلى 2019، تهدف خلالها الجزائر إلى تحسين إيرادات الجباية المحلية لتغطية نفقات التشغيل، وتقليص عجز الميزانية، وتعبئة موارد إضافية ضرورية في السوق المالي الداخلي؛
- المرحلة الثانية مرحلة الانتقال من 2020 إلى 2025 هدفها تدارك الاقتصاد المحلي؛
- المرحلة الثالثة فتمثل في مرحلة الاستقرار من 2026 إلى 2030 تهدف من خلالها إلى تحقيق معدل نمو سنوي خارج قطاع المحروقات يصل 6.5 % .

تتمثل أهدافه في: (Ministère Des Finance, 2016)

- مسار مستدام لنمو الناتج المحلي الإجمالي باستثناء الهيدروكربونات بنسبة 6.5 % سنويا خلال الفترة 2020-2030؛
 - زيادة كبيرة في دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي والتي ينبغي مضاعفتها 2.3 مرة؛
 - مضاعفة حصة الصناعة التحويلية من حيث القيمة المضافة (من 5.3 % عام 2015 إلى 10 % من الناتج المحلي الإجمالي بحلول عام 2030)؛
 - تحديث القطاع الزراعي لتحقيق هدف الأمن الغذائي وتحقيق إمكانات تنويع صادراته؛
 - تحول في مجال الطاقة يتيح على وجه الخصوص خفض معدل النمو السنوي لاستهلاك الطاقة الداخلي إلى النصف (من 6+ % سنويا في عام 2015 إلى 3+ % سنويا بحلول عام 2030)، من خلال إعطاء سعر عادل للطاقة (استهلاك أقل وأفضل) ومن خلال استخراج ما هو ضروري للغاية للتنمية من باطن الأرض فقط؛
 - تنويع الصادرات لدعم تمويل النمو الاقتصادي المتسارع.
- قسم النموذج الجديد للنمو على تسع قطاعات رئيسة نبينها من خلال الجدول الآتي:

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

الجدول رقم 2- 26: مضمون النموذج الجديد للنمو خلال الفترة (2017-2019)

النسبة	المجموع	2019	2018	2017	السنة البيان
0.1 %	10.2	1.3	5.3	3.6	الصناعة
6.3 %	378.3	160.7	116.5	101.1	الفلاحة والري
2.2 %	134.1	55.7	73.3	5.1	دعم الخدمات المنتجة
20.5 %	1221.8	485.4	596.5	139.9	المنشآت القاعدية الاقتصادية والإدارية
5.4 %	320.4	127.8	101.7	90.9	التربية والتكوين
3 %	178.3	70.6	77.1	30.6	المنشآت القاعدية الاجتماعية والثقافية
3.1 %	184.3	99.6	69.8	14.9	دعم الحصول على سكن
44.1 %	2635	900	900	835	مخططات البلدية للتنمية ومواضيع أخرى
20 %	1195.4	700.1	330	165.3	عمليات برأس المال
100 %	5973.8	2601.6	2270.5	1386.6	المجموع

المصدر : (هدى، 2020، صفحة 23)

بعدما كانت ضمن الاهتمام الثاني في البرنامج السابق أخذت مخططات البلدية للتنمية ومواضيع أخرى أكبر اهتمام من برنامج النموذج الجديد للنمو بنسبة 44.1 %، تليها مباشرة على عكس الأولى بأقل اهتمام من البرنامج السابق قطاع المنشآت القاعدية، الاقتصادية والإدارية بحصة تقدر بـ 20 % بعدما كانت 38.4 % وهذا نظرا لانخفاض عدد المشاريع وتوجيه المبالغ نحو إتمام المشاريع قيد الإنجاز، ثم عمليات برأس مال بـ 206، ثم باقي القطاعات قطاع الفلاحة بحصة تقدر بـ 6.3 % من مبلغ البرنامج التربية والتكوين بحصة تقدر بـ 5.4 % من مبلغ البرنامج، وباقي القطاعات بحصة تقدر بـ 8.4 %؛ الجدير بالملاحظة أن حجم المبالغ الموجهة للتجهيز خلال سنة 2017 قد انخفض بالمقارنة مع حجم المبالغ الموجهة للتجهيز خلال سنة 2016 وذلك بنسبة تقدر بـ 27 %، وهذا راجع لاستمرار انخفاض مداخيل البلاد وللتدابير المتخذة من قبل السلطات العامة الرامية إلى التقليل من الإنفاق الموجهة الأزمة المالية، إلا أن سنتي 2018 و 2019 عرفتا زيادة في حجم المبالغ الموجهة للتجهيز بنسبة 64 % و 14.6 % على التوالي، وهذا نظرا لتعافي أسعار النفط مع نهاية 2017 وبداية 2018 بما فوق 60 دولار للبرميل.

يمكن تحليل الوضعية الاقتصادية في ظل هذا البرنامج من خلال بعض المؤشرات المهمة الموضحة في الجدول التالي:

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

الجدول رقم 2- 27: تطور بعض المؤشرات الاقتصادية خلال الفترة (2017-2019)

البيان	السنة	2017	2018	2019
معدل نمو الناتج الداخلي الخام %		1.3	1.4	0.8
معدل البطاقة %		11.7	11.7	11.4
معدل التضخم %		5.59	4.26	1.95
ميزان المدفوعات (مليار دولار)		-21.76	-15.82	-16.93
الدين الخارجي (مليار دولار)		3.7	3.9	3.8

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات:

- بنك الجزائر www.bank-of-algeria.dz (النشرة الإحصائية الثلاثية : ديسمبر 2017، وديسمبر 2018،

وديسمبر 2019، ومارس 2020، إضافة إلى التقارير السنوية لبنك الجزائر: 2017، 2018، 2019)

تم تطوير هيكل الاقتصاد الكلي والمالي المتوسط الأجل للفترة 2017-2019 في وضعية صعبة، تتسم بتضاؤل الموارد المالية للبلاد، من الجدول أعلاه نلاحظ انخفاض معدل نمو الناتج الداخلي الخام من 1.36 % في 2017 إلى 0.8 % في 2019، عاكسا بذلك الوضعية الصعبة الناتجة عن انخفاض أسعار النفط، أما معدل البطالة فقد سجل انخفاضا طفيف من 11.76 % في 2017 إلى 11.4 % في 2019 مع ثباته خلال سنة 2018، في حين بلغ معدل التضخم 5.59 % سنة 2017 حيث ارتفع مقارنة مع السنوات السابقة عاكسا بذلك ارتفاع الأسعار خاصة بعد زيادة الضرائب والرسوم، إلا أنه شهد انخفاض سنة 2019، في حين الدين العام بقي مستقرا في مستوياته المعتادة المريحة في حدود 3 و4 مليار دولار.

المطلب الرابع: سبل الاندماج في استراتيجية الانفتاح الاقتصادي

من خلال هذا المطلب سوف يتم التعرف على اهم السبل المتبعة من طرف الدولة الجزائرية للاندماج في استراتيجية الانفتاح الاقتصادي

الفرع الأول: تحرير التجارة الخارجية والانضمام لمنظمة العالمية للتجارة

عرفت سنة 1990 أولى العلامات لبروز نظام تجاري جديد حيث يعتبر قانون المالية لسنة 1990 أول خطوة باتجاه إلغاء النظام القديم، والتي كانت تتمثل في البرنامج الشامل للاستيراد وميزانية العملة الصعبة وعوضت هذه الأخيرة بمخطط تمويل خارجي تحت إشراف البنك المباشر (خاندي، 1996، صفحة 195)

تطورت السياسة التجارية الجزائرية خلال المرحلة الأولى من التقييد والرقابة إلى الاحتكار، أما في المرحلة الثانية فقد اتبعت فيها الجزائر سياسة التحرير التجاري المقيد، لتتطور سياسة التجارة الخارجية إلى تحرير كلي بعيدا عن كل تقييد.

كشفت فكرة الرقابة على المبادلات الخارجية للفترة الممتدة ما بين 1962-1972 عن وجود مفارقة من العسير إخفاؤها بين البناء الأيديولوجي للدولة والعلمية للسلطة، بحث سعت هذه الأخيرة بوسائل غير متناسقة إلى إحداث تعايش وهمي بين النهج الاشتراكي الذي يتطلب احتكار الدولة للتجارة الخارجية، وبين النهج الرأسمالي الذي يكتفي برقابة ضبطية على هذا القطاع. (الجيلالي، 2007، صفحة 36) ولهذا عمدت الحكومة الجزائرية على تطبيق الإجراءات الخاصة بالرقابة على التجارة خاصة:

- الرقابة على الصرف؛
- استحداث معدلات جديدة للتعريف الجمركية وتنويع تشكيلتها من أجل حماية الإقتصاد الوطني من المنافسة الخارجية وتشجيع الصناعات التحويلية، وفي سنة 1963 صدر أول أمر يتعلق بتأسيس تعريف جمركية للتفريق بين المنتجات حسب طبيعتها و تخصيصها من جهة و حسب طبيعتها و مصدرها الجغرافي للدولة؛
- نظام الحصص: تم تحديد نظام الحصص في إطار المرسوم رقم 63-188 الذي صدر بتاريخ 08 ماي 1963 والمتضمن تقييد الواردات، حيث يتم تحديد الحصص السنوية لكل مجموعة من السلع المرغوب في استيرادها من مجموعة دول التي تحظى بامتياز التعامل التجاري مع الجزائر؛ (الجيلالي، 2007، الصفحات 20-21)
- التعريف الجمركية تأسست بموجب المرسوم المؤرخ في 28-10-1963؛ خاصة بالواردات بحيث تميز بين سلع التجهيز و سلع الاستهلاك.

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

الجدول رقم 2- 28: تطور الميزان التجاري للفترة (1963-1966) مليون دينار جزائري

1966	1965	1964	1963	
3080	3145	3588	3748	الصادرات
3153	3312	3472	3437	الواردات
-73	-167	116	311	الرصيد

Source : (hocine, 1982, p. 183)

يبين الجدول السابق أن رصيد الميزان التجاري ظل موجبا خلال الفترة (1963-1964) نظرا السياسة التقشف التي اتبعتها السلطات الجزائرية من أجل إعادة بناء الجزائر المستقلة، وتحقيق التنمية، بينما حقق الميزان عجزا بين سنتي 1965 و 1966 مقدرا بـ 167 مليون دينار و 73 مليون دينار جزائري على التوالي، ويعود السبب في ذلك إلى تراجع الصادرات في تلك الفترة لتعثر العلاقات الجزائرية الفرنسية التي قاطعت بعض المنتجات الجزائرية إزاء قيام الجزائر بعملية التأميم كما ذكرنا سابقا.

الجدول رقم 2- 29: الرسوم الجمركية حسب قانون (63-413)

نوع المنتجات	منتجات محولة %	منتجات غير محولة %
سلع ذات استهلاك واسع	من 30 إلى 50	من 20 إلى 40
سلع كمالية	من 100 إلى 150	من 20 إلى 30
تجهيزات	30	20

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نص القانون (63-413)

مع بداية فترة المخطط الثلاثي (1967-1969) تم إدخال تعديل جزئي على التعريفات الجمركية سنة 1963 وإنشاء تعريفات جديدة سنة 1968، هدفها تصحيح العجز في الميزان التجاري وحمايته من التبعية الاقتصادية.

الجدول رقم 2- 30: الرسوم الجمركية حسب المرسوم (35/68) (%)

نوع المنتجات	منتجات محولة %	منتجات غير محولة %
سلع ذات استهلاك واسع	من 30 إلى 50	من 20 إلى 40
سلع كمالية	من 100 إلى 150	من 20 إلى 30
تجهيزات	30	20

المصدر: (الجيلالي، 2007، صفحة 27)

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن الميزان التجاري سجل رصيدا ايجابيا يقدر بـ 418 مليون دينار جزائري في سنة 1967، وفي سنة 1968 بـ 73 مليون دينار جزائري، وكله راجع إلى ارتفاع الصادرات من جهة وثبات الواردات من جهة أخرى، وبلغت صادرات المحروقات حوالي 72% من مجموع الصادرات الكلية، ثم نلاحظ أن الميزان عاد ليحقق العجز في سنة 1969 يقدر بـ 370 مليون دينار جزائري، نتيجة ارتفاع واردات سلع التجهيز لعمليات بناء الاقتصاد الوطني.

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

الجدول رقم 2- 31: تطور الميزان التجاري للفترة (1967-1969) مليون دينار جزائري

1969	1968	1967	
3145	3588	3748	الصادرات
3312	3472	3437	الواردات
-167	116	311	الرصيد

Source : (hocine, 1982, p. 183)

ابتداء من سنة 1971 قامت السلطة العمومية بإصدار أوامر متفرقة تتضمن إنشاء مؤسسات عمومية تتمتع بصلاحيات احتكار المبادلات الخارجية كل واحدة حسب المنتج المتخصص فيه، ولقد تميزت هذه المرحلة إلى غاية 1973 بغياب رؤية شاملة ومنسجمة لتنظيم وتسيير قطاع التجارة الخارجية.

الجدول رقم 2- 32: تطور الميزان التجاري للفترة (1970-1973) مليون دينار جزائري

1973	1972	1971	1970	
8876	6694	6028	6025	الواردات
7479	5854	4208	4980	الصادرات
-1397	-840	-1820	-1225	الرصيد
84.26	87.45	69.8	82.65	معدل التغطية %

Source : (hocine, 1982, p. 183)

من خلال الجدول السابق، نلاحظ أن الميزان التجاري عرف عجزا طيلة الفترة الممتدة بين 1970-1973، بداية من سنة 1970 مقدرا بـ 1225 مليون دينار جزائري إلى 1397 مليون دينار جزائري سنة 1973، التي شهدت اندلاع الحرب العربية الإسرائيلية، مما دفع بمنظمة الدول المصدرة للنفط OPEC إلى التخفيض التدريجي لإنتاجها البترولي والذي أدى إلى زيادات كبيرة في أسعار البترول الخام فتميزت هذه الفترة بارتفاع العوائد لقطاع المحروقات نظرا لارتفاع الأسعار، الشيء الذي أدى إلى الحصول على إيرادات وفوائد هامة كانت تعتبر الحل الأمثل لتمويل مشاريع التنمية الاقتصادية المعتمدة على الصناعات الثقيلة، وهذا ما أكسب هذا القطاع أهمية كبرى في تحديد إستراتيجية التنمية في الجزائر لكن بالرغم من ذلك فقد كانت الواردات تفوق الصادرات، مما أدى إلى تسجيل العجز في هذه السنة، دون أن ننسى العجز الأكبر والمسجل في سنة 1971 والمقدر بـ 1820 مليون دينار جزائري، وكان ذلك ناتج عن اللجوء إلى السوق الخارجية من أجل تمويل السوق المحلية من السلع الاستهلاكية والاستثمارية اللازمة للمشاريع الضخمة في هذه الفترة.

عززت الدولة موقفها الاحتكاري فيما يخص نشاطات التجارة الخارجية، ويظهر ذلك صراحة في القانون رقم 02/78 المؤرخ في 1978/02/11؛ المتعلق باحتكار الدولة للتجارة الخارجية، والذي ينص على أن تصدير السلع ونشاطات التموين والخدمات تقتصر وتختص فقط لسلطة الدولة أو مؤسساتها، بالإضافة إلى أن هذا القانون حل كل المؤسسات الخاصة التي تمارس نشاطات تصدير واستيراد يكون هدفها الرئيسي التفاوض وممارسة عمليات التجارة الخارجية. (Ben Issad, 1991, p. 84)

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

الجدول رقم 2- 33: تطور الميزان التجاري للفترة (1978-1979) مليون دينار جزائري

1979	1978	
7797	7293	الصادرات
9485	6340	الواردات
1688	-953	الرصيد
121.64	86.93	معدل التغطية %

Source : (hocine, 1982, p. 246)

يتبين أن الميزان سجل عجزا سنة 1978 مقدرا بـ 953 مليون دولار، كما سجل فائضا في السنة الموالية بـ 1688 مليون دولار، أي نتيجة الصدمة سنة 1979، التي كانت نتيجة الأزمة الأمريكية الإيرانية وحرب الخليج، حيث زادت العائدات النقدية للدول المصدرة للبترول، وأفضت إلى تراكم فائضات مالية كبيرة لديها. كما أن الجزائر قررت في سنة 1978 تخفيض وارداتها من فرنسا عمدت هذه الأخيرة إلى تقليل صادراتها من الجزائر.

مع حلول فترة الثمانينات صدرت عدة تعليمات ومراسيم تهدف إلى ترقية الصادرات والحد من الواردات والعمل على تنظيم أحسن العمليات الاستيراد والتصدير، كما اتخذت إجراءات للحث على تنويع الصادرات خارج المحروقات، وخاصة بعد أزمة 1986 وانخفاض أسعار البترول، مما أثر سلبا على الميزان التجاري حيث تقلص حجم إيرادات الصادرات، وهذا ما دفع بالسلطات الجزائرية إلى إدخال تعديلات على قطاع التجارة الخارجية، حيث تم إصدار القانون رقم 29/88 المؤرخ في 19/07/1988؛ الذي يحدد أسس ومبادئ احتكار الدولة للتجارة الخارجية أين تم الانتقال في هذه الفترة من التراخيص الإجمالية للاستيراد إلى إنشاء ميزانية العملة الصعبة السنوية، بحيث أصبحت المؤسسات قادرة على التحكم في مواردها مع إبقاء تدخل الدولة عن طريق قنواتها الإدارية وجهاز التخطيط والتوجيه. (الجيلالي، 2007، صفحة 209)

الجدول رقم 2- 34: تطور الميزان التجاري خلال الفترة (1980-1988) مليار دج

السنة	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
الرصيد	13.6	14.7	14.2	13	12	1.5	-6.3	5	12.2

Source : (Ben Issad, 1991, p. 93)

حيث عرف الميزان التجاري فوائض متتالية سنة بعد أخرى منذ 1979 وحتى 1985 الذي عرف فيه تراجعاً حاداً، ثم سجل عجزاً معتبراً سنة 1986، ليعود إلى تحقيق الفوائض في سنتي 1987 و1988. وعن الأسباب التي اجتمعت لتحقيق هذه النتائج الإيجابية جداً، نذكر الارتفاع الكبير لأسعار النفط سنة 1979 والذي استمر حتى سنة 1986، إضافة إلى تراجع معدلات الاستثمارات النسبية، تعبيرا عن السياسة التنموية الجديدة منذ بداية الثمانينات ساءت حالة الاقتصاد الوطني في سنوات الثمانينات نتيجة المراقبة الكلية للدولة على العملية الإنتاجية التوزيع، والمعاملات الخارجية، حيث كانت الظروف العامة السائدة آنذاك تنذر بخطر وشيك يهدد كيان الهيكل الاقتصادي القائم آنذاك حيث تميزت تلك المرحلة بتدهور الحسابات الخارجية، تآكل الاحتياطات الأجنبية، بطء النمو، ضعف معدلات الادخار وتصاعد معدلات التضخم، ومن ثم لم تجد بلادنا سبيلا إلى اللجوء إلى صندوق النقد الدولي إذ تم تطبيق إصلاحات

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

اقتصادية مست كل القطاعات تبرز من خلال اتخاذ إجراء رسمي تمثل في إصدار قانون النقد والقرض أكتوبر 1990 قانون 90-10 والذي يشمل تحرير الاستثمار الأجنبي في الجزائر، تلاه في نفس السنة إصدار قانون 92-16 المؤرخ في 07-08-1990؛ المتضمن القانون المالية التكميلي 1990 حيث في المادة 41 منه يقرر ولأول مرة منذ إقامة وتطبيق احتكار الدولة للتجارة الخارجية أنه أصبح استيراد السلع لإعادة بيعها أمراً مسموح به للمتعاملين التجاريين، إلا أن هذا الانفتاح كان له طابع تقييدي جزئي.

في ظل التشريعات السابقة ونظراً للمشاكل العديدة التي واجهتها التجارة الخارجية في فترة 1990 جراء التحرير المقيد الذي لا يدفع إلى الأمام، وبقدر ما يزيد من الممارسة الاحتكارية قامت السلطات بخطوة إلى التحول الجذري السيورة التجارة الخارجية الجزائرية بإصدار المرسوم التنفيذي رقم 37-91 المؤرخ في 13 فيفري 1991 الذي يؤكد إلغاء الاحتكارية في محال التجارة الخارجية ويكرس مبدأ تحرير التجارة الخارجية الذي سارت فيه الجزائر منذ التسعينات، كما يؤكد على التحرير التام للمعاملات التجارية التجارة بالإضافة إلى إلغاء شهادات الاستيراد والتصدير.

نظراً لعدد المشاكل التي ظهرت في هذا القطاع بعد صدور المرسوم 37-91 المؤرخ بتاريخ 13 فيفري 1991 القاضي بإلغاء احتكار الدولة للتجارة الخارجية، أين سادت الفوضى في تخليص المعاملات وسيادة أنواع البيروقراطية، واستمر الحال إلى غاية 18 أوت 1992 حيث تدخلت الحكومة بإصدارها للتعليمية رقم 625 لرئيس الحكومة، والتي ترجع للإدارة امتيازاتها في ميدان التجارة الخارجية دون التراجع عن مسعى تحريرها.

خلال سنة 1994 وهي السنة التي كانت فيها الجزائر تهيئ فيها للتعاقد مع صندوق النقد الدولي في إطار الإصلاحات للاتفاقية المبرمة بينهما، التي كانت في أبريل 1994 وتم خلالها إعادة جدولة الديون، وفيه كانت تحرير التجارة من بين الشروط في الاتفاقية، إضافة إلى سعي الجزائر إلى الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، وهذا ما يشكل دافعا للمضي قدماً إلى إزالة العقبات وتسريع عملية الانفتاح التجاري، من خلال القيام بالعديد من الإصلاحات المتضمنة تحرير نظام الصرف الأجنبي، ترشيد وتقليص الرسوم الجمركية على الواردات، بالإضافة إلى إنشاء العديد المؤسسات الوطنية المكلفة بترقية قطاع التجارة الخارجية.

الجدول رقم 2-35: تطور الميزان التجاري خلال الفترة (1994-1999) مليار دج

السنة	1994	1995	1996	1997	1998	1999
الرصيد	-15.80	-14.74	242.48	290.18	36.51	229.84

Source : (Benachenhou, 1999, p. 12)

عرف الميزان التجاري نتائج سلبية محققا عجزا متتاليا بين سنتي 1994 و 1995 بفعل انخفاض أسعار النفط المتزامن مع بداية تطبيق برنامج التصحيح الهيكلي 95-1998 انطلاقا من سنة 1996 إلى غاية 1999 استعاد تسجيل النتائج الإيجابية بفعل الإجراءات والتدابير الصارمة التي طبقت في إطار تنفيذ برنامج التصحيح الهيكلي ومنها تقليص حجم الإنفاق العام، غير أنه عرف سنة 1998 انخفاضا مؤثرا بلغ 36.51 مليار دج، بينما كان في السنة التي قبلها يعادل 290.18 مليار دج، حيث سجلت أسعار المحروقات مستويات متدنية لأول مرة بعد ذلك المسجل سنة 1994.

انتهجت الجزائر نهج التدرج في تحرير تجارتها الخارجية في فترة متقدمة حيث قامت باتخاذ جملة من التدابير من أهمها:

قانون المالية 2018 الذي شمل عدة إجراءات متعلقة باستيراد وتصدير البضائع اتخذ بعض هذه الإجراءات طابع التسعيرة الجمركية فيما كانت الإجراءات الأخرى ذات طابع كمي خصت تعليق مؤقتا لاستيراد 45 نوعا من المنتجات النهائية (وزارة التجارة وترقية الصادرات، 2018). كما أعلنت الجزائر عام 2019 نظاما جديدا للاستيراد ملغية بذلك الحظر الذي فرضته على أكثر من 800 سلعة وبضاعة مقابل العودة إلى الاستيراد بكل حرية، مع رفع الرسم الإضافي المؤقت على غالبية السلع المستوردة الخاضعة للرسم الإضافي الوقائي المؤقت في الجريدة الرسمية 2019. يتضمن قانون المالية التكميلي لعام 2020 قاعدة الاستثمار 49-51 التي تتطلب ملكية أغلبية جزائرية في “القطاعات الاستراتيجية” ويطبق قانون المالية لعام 2021 هذه القاعدة على مستوردي السلع لإعادة بيعها محليا. في يوليو 2022، نشرت الحكومة الجزائرية قانون استثمار جديد قانون رقم 22-15 مؤرخ في 21 ذي الحجة عام 1443 الموافق 20 يوليو سنة 2022، يحدد القواعد المنظمة للمناطق الحرة يهدف هذا القانون إلى تحديد القواعد المنظمة للمناطق الحرة؛ لتحديث نسخة 2016. بالإضافة إلى تقديم تعريفات أكثر وضوحا لما يشكل استثمارا، ينص قانون 2022 على "حرية الاستثمار" و"الشفافية والعدالة في معاملة الاستثمارات" للمقيمين وغير المقيمين على حد سواء. يشتمل القانون على ضمانات وطنية لحماية الملكية الفكرية (IP) ويدرج الأصول غير المادية (عمليات البرمجيات الحاصلة على براءة اختراع وما إلى ذلك) كأصول مشروعة.

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

الجدول رقم 2- 36: تطور التجارة الخارجية في الجزائر خلال الفترة (2018- 2022) (مليون دولار أمريكي)

2022	2021	2020	2019	2018	
39.027	37.464	35.547	44.632	46.330	الواردات السلعية
60.924	38.558	21.925	35.312	41.797	الصادرات السلعية
8.290	6.939	7.440	9.939	11.805	واردات الخدمات
3.584	3.222	2.987	3.239	3.264	صادرات الخدمات

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

- إحصائيات منظمة التجارة العالمية <https://www.wto.org/>

الجدول رقم 2- 37: مؤشرات التجارة الخارجية في الجزائر خلال الفترة (2018- 2022) (مليون دولار أمريكي)

2022	2021	2020	2019	2018	
54.1	53.2	45.3	51.8	58.1	التجارة الخارجية (% من PIB)
26.809	1.233	-12992	-9.007	-7.161	الميزان التجاري (مليون دولار أمريكي)
22.441	-2.452	-17445	-15.708	-15.701	الميزان التجاري (شامل الخدمة) (مليون دولار أمريكي)
-3.3	-4.1	-16.0	-6.9	-3.8	واردات السلع والخدمات (% من PIB)
0.0	13.4	-11.3	-6.1	-3.7	صادرات السلع والخدمات (% من PIB)
22.4	26.5	27.9	29.1	-32.2	واردات السلع والخدمات (% من PIB)
31.7	26.7	17.5	22.7	-25.9	صادرات السلع والخدمات (% من PIB)

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

- معطيات البنك الدولي <https://www.albankaldawli.org>

أبدت الجزائر سنة 1987 نيتها الانخراط في نظام التجارة متعدد الأطراف المتمثل في الاتفاقية العامة للتجارة و التعريفية الجمركية و ابتداء من 1995 في المنظمة العالمية للتجارة. حيث تم تكوين فوج العمل لانضمام الجزائر إلى الاتفاقية العامة للتجارة و التعريفية الجمركية في 17 جوان 1987، في سنة 1995 تم تحويل هذا الفوج إلى فوج عمل المنظمة العالمية للتجارة المكلف بانضمام الجزائر. وعقد أول اجتماع له في أبريل 1998 عقد فوج عمل المنظمة العالمية للتجارة المكلف بانضمام الجزائر عشرة (10) اجتماعات رسمية واجتماعين (02) غير رسميين آخرها كان في 30 مارس 2012. ويصبو إلى عقد الاجتماع الحادي عشر مطلع أبريل 2013 ، تم إمضاء ستة (06) اتفاقيات ثنائية مع كل من كوبا، فنزويلا، البرازيل، كما تتواصل دراسة نظام التجارة الجزائري بخصوص نظام رخص الاستيراد العوائق التقنية للتجارة، وضع حيز التنفيذ إجراءات الصحة و الصحة النباتية، تطبيق الرسوم الداخلية، المؤسسات العمومية والخصخصة،

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

الإعانات و بعض من جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة. كما أن حوالي عشرون مشاريع فقرات التزامات خاصة بالمسائل المنهجية هي بصدد المحادثات ، أما بخصوص المفاوضات الثنائية فهي متواصلة مع ثلاثة عشر (13) دولة.

لم تنضم الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية، ولقد مرت المفاوضات بعدة دورات كان آخرها مارس 2014 وعموما يبقى التفكيك الجمركي شرطا ضروريا للانضمام، في حين تبقى الجزائر تمارس تدابير حمائية.

الفرع الثاني: التحرير المالي وتشجيع الاستثمارات

بعد الأزمة الاقتصادية لسنة 1986 شهدت الساحة الاقتصادية الوطنية القيام بإصلاحات اقتصادية ومالية ومع انهيار النظام الاشتراكي بداية التسعينات كان لزاما على الحكومة الجزائرية التحلي على التخطيط المركزي، والشروع في إصلاحات اقتصادية ومالية جادة تحت اشراف هيئات دولية، أين أولت السلطات الجزائرية اهتماما كبيرا لإصلاح القطاع المالي نظرا للدور المهم الذي يلعبه في تعزيز النمو الاقتصادي المتوازن والمستدام، فكانت أولويات السياسات التي تم تبنيها لإصلاح هذا القطاع تتضمن تحرير أسعار الصرف، وإزالة القيود على أسعار الفائدة ومنح درجة أعلى من الاستقلالية للمؤسسات المالية، إلى جانب تشجيع المنافسة من خلال فتح المجال للدخل الأجنبي والخاص للسوق والخروج منه، بالإضافة للانفتاح على الخارج من خلال إزالة القيود والضوابط على عمليات رأس المال، كما حظيت عملية تحرير القطاع المالي بغطاء قانوني يشمل كل النواحي الإدارية والهيكلية التي تضمن نجاح هذا الإصلاح.

عرف الإطار التشريعي، المنظم لقطاع الاستثمار في الجزائر، تطورا كبيرا، إذ تميز بصدر سلسلة من النصوص التشريعية. تظهر مدى اهتمام الدولة بهذا القطاع الحيوي وأول قانون متعلق بالاستثمار في الجزائر المستقلة كان قانون سنة 1963

أولا: قانون الاستثمار الصادر لسنة 1963: (انظر: [قانون رقم 227/63 المتعلق بالاستثمار، 1963](#))

صدر هذا القانون في 26 جويلية 1963 كان موجها إلى رؤوس الأموال الإنتاجية الأجنبية أساسا، و قد خول هذا القانون عدة ضمانات وحوافز بعضها يستفيد منها كل المستثمرون الأجانب، وبعضها خاص بالمؤسسات المنشأة عن طريق الاتفاقية. (كمال، 1999، صفحة 2)

يضمن هذا القانون:

- حرية الاستثمار للأشخاص المعنوية و الطبيعية الأجنبية (انظر: [المادة 3 من قانون رقم 277/63، 1963](#))؛
 - حرية التنقل والإقامة لمستخدمي ومسيري هذه المؤسسات (انظر: [المادة 4 من قانون رقم 277/63، 1963](#))؛
 - المساواة أمام القانون ولاسيما المساواة الجبائية (انظر: [المادة 5 من قانون رقم 277/63، 1963](#))؛
- ومن بين الامتيازات التي يمنحها:
- تحظى الاستثمارات المعتمدة من امتيازات جبائية محددة في نص قانون الاستثمار 227/63 الإعفاء الجزئي أو الكلي من الضرائب التي تشمل الضريبة على الأرباح الصناعية والتجارية لمدة خمس سنوات على الأكثر؛
 - الإعفاء من الرسوم الجمركية عند استيراد التجهيزات والمعدات الضرورية لانطلاق المشاريع الاستثمارية؛

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

- الإعفاء الكلي أو الجزئي من حقوق نقل الملكية ومن الرسم الوحيد الإجمالي عند الإنتاج لمدة خمس سنوات؛
لم يعرف هذا القانون تطبيق بسبب أن المستثمرين شككوا في مصداقيته، فلم يتبع بنصوص تطبيقية مطابقة للواقع حيث بدأت الجزائر بالتأميمات (1963-1964) وبينت الإدارة الجزائرية نيتها في عدم تطبيقه، مادامت لم تبادر بدراسة الملفات التي أودعت لديها. (كمال، 1999، صفحة 69)

ثانيا: قانون الاستثمار الصادر سنة 1966

بعد فشل قانون 1963، تبنت الجزائر قانونا جديدا لتحديد دور رؤوس الأموال في إطار التنمية الاقتصادية، ومكانه وأشكاله، والضمانات الخاصة به

من امتيازاته: (انظر: المادة 14 من امر رقم 284/66 المتعلق بتحديد دور رؤوس الأموال في إطار التنمية الاقتصادية، 1995)

- الإعفاء التام أو الجزئي من رسم الانتقال بعوض في حدود تعلق المشتريات العقارية؛
- الإعفاء التام أو الجزئي أو التناقصي من الرسم العقاري خلال مدة لا تتجاوز 10 سنوات؛
- منح معدل منخفض من الرسم الوحيد الإجمالي على الإنتاج المترتب على أموال التجهيز.
اغلب المشاريع المعتمدة خلال 67-69 تركزت أساسا في المناطق الساحلية، كما أن هذا القانون كان ينقصه الكثير من الوضوح وهذا راجع إلى ما يلي:

- اقتصر تطبيقه على الاستثمارات الجزائرية ولم يطبق على الاستثمارات الأجنبية؛
- سيطرة القطاع العام على الحياة الاقتصادية؛

ثالثا: قانون الاستثمار الصادر سنة 1982 (انظر: قانون رقم 11/82 المتعلق بالاستثمار الخاص الاقتصادي الوطني، 1982)

أعطى قانون 1982 أهمية كبيرة للاستثمار الخاص قصد تدعيم القطاع العمومي وتكاملته، وكانت الغاية منه تحديد الأهداف الممنوعة بالاستثمارات الاقتصادية الخاصة الوطنية وكذا إطار ممارسة النشاطات ومجالها وشروطها ويتعلق هذا القانون بتأسيس الشركات المختلطة الاقتصاد وسيورها وتكون بذلك قد أكدت نيتها في رفض الاستثمار المباشر لتدخل الرأسمال الأجنبي وفضلت الاستثمار عن طريق الشركات المختلطة الاقتصاد

نص قانون 82-13 المؤرخ في 21-08-1982 على الشروط الواجب توافرها للاستفادة من الامتيازات التي يتضمنها

: (انظر: المادة 2 من قانون رقم 11/82 المتعلق بالاستثمار الخاص الاقتصادي الوطني، 1982)

- يخضع كل مشروع استثمار يقل مبلغه عن 30 مليون دج يبادر به شخص أو عدة أشخاص طبيعيين تنفيذ بر
تنفيذ برنامج الاستثمار المعتمد والالتزامات المرتبطة به ذوو الجنسية الجزائرية ومقيمون بالجزائر الأحكام هذا القانون وينجز وفقها؛

- يجوز بناء على طلب المستثمرين أن تحظى الاستثمارات الخاصة المعتمدة بامتيازات جبائية تخص الاستثمارات المنجزة في المناطق المحرومة والاستثمارات المنتجة للمواد.

لم يحقق هذا القانون الأهداف الضرورية مثل التوازن الجهوي والتخفيف من حدة البطالة وبالإضافة إلى تعقد إجراءات منح الاعتماد و تدارك هذا النقص تم إصدار قانون 88-11.

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

رابعاً: قانون الاستثمار الصادر سنة 1988 (انظر: قانون رقم 25/88 المتعلق بالاستثمار الخاص والوطني، 1988)

في هذا القانون تم إلغاء بعض القيود الإدارية مثل الحد الأقصى المبلغ الاستثمار، و شروط الإقامة في الجزائر، وتحديد المجالات الاقتصادية المخصصة للقطاع الخاص والتي تعرف بالنشاطات ذات الأولوية تستفيد المؤسسات الخاصة الوطنية من الامتيازات المنصوص عليها في هذا القانون عندما يندرج نشاطها في إطار الصناعة التكاملية لصالح المؤسسات العمومية الاقتصادية، كما منح المشرع الجزائري امتيازات أخرى منها التخفيض لمدة ثلاث (03) سنوات من الدفع الجزائي بالنسبة للمؤسسات المصدرة. وفي سنة 1988 تبنت الجزائر الإصلاحات الاقتصادية التي أدت إلى ظهور المؤسسات العمومية الاقتصادية استخلاقاً للمؤسسات الاشتراكية ذات الطابع الاقتصادي وطرحت استقلالية المؤسسات. كان الهدف الرئيسي من هذا القانون هو إحداث التوازن الجهوي ولكن الاستثمارات بقيت متمركزة في المناطق الشمالية

خامساً: قانون 90-10 المتعلق بالنقد والقرض (انظر: القانون رقم 90-10 يتعلق بالنقد والقرض، 1990)

كرس قانون النقد والقرض مبدأ حرية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر جاعلاً بذلك التشريعات الخاصة بقانون 82-13 وقانون 86-13 والمتعلقة بشركات الاقتصاد المختلط مهجورة هذا القانون ليس قانوناً خاصاً بالاستثمارات، ولكن له علاقة بالاستثمارات حيث نص تحت عنوان: "تنظيم سوق الصرف وحركة رؤوس الأموال" وقد نصت المادة 183 على أنه:

يرخص لغير المقيمين بتحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتمويل أية نشاطات اقتصادية مخصصة للدولة أو للمؤسسات المتفرعة عنها أو لأي شخص معنوي مشار إليه صراحة بموجب نص قانوني يحدد بمجلس النقد والقرض بموجب نظام يصدره كيفية إجراء هذه التمويلات مع مراعاة حاجات الاقتصاد الوطني في مجال: انظر: (المادة 8 من قانون رقم 90-10 يتعلق بالنقد والقرض، 1990)

- إحداث وترقية الشغل؛
 - تحسين مستوى الإطارات والمستخدمين الجزائريين؛
 - شراء وسائل تقنية وعملية الاستغلال الأمثل محلياً لبراءات الاختراع والعلامات التجارية المسجلة والعلامات المحمية في الجزائر طبقاً للاتفاقيات الدولية؛
 - توازن سوق الصرف؛
 - يسمح القانون الجديد لغير المقيمين بالاستثمار المباشر يكون بذلك قد أدخل تمييز بين المقيمين وغير المقيمين، فيؤخذ هذا القانون بجنسية رأس المال لا بجنسية الأشخاص؛
 - يمكن لرأس المال الأجنبي الاستثمار في كل النشاطات الاقتصادية غير المخصصة صراحة للدولة للمؤسسات المتفرعة عنها أو لأي شخص معنوي مشار إليه صراحة بموجب نص قانوني.
- أرسى هذا القانون حرية إنشاء البنوك والمؤسسات المالية الأجنبية في الجزائر فاتحاً بذلك المجال للشراكة المالية.

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

التشريعات السابقة تلزم أن تكون الأغلبية النسبية لرأس المال (تلزم النسبة 49-51) في الشركة ذات الاقتصاد المختلط تحت المراقبة الجزائرية (القطاع العمومي) أما في إطار قانون النقد والقرض، فالمستثمر غير المقيم حرية الاختيار بين إرساء شركته في الجزائر لوحده أو بالشراكة مع شخص معنوي عام أو خاص مقيم.

إن قانون النقد والقرض لم ينص على جانب الامتيازات أو التحفيزات، بالرغم من تناوله جانب الضمانات المتعلقة بالتحويلات المالية، على كل حال فإن صدور هذا القانون اعتبره الملاحظون نقطة البداية التي من خلالها أقرت الجزائر مبدأ القطيعة مع الممارسات السابقة في مجال التعامل مع الاستثمار الأجنبي عموما والمباشر خصوصا، فقد كرس مبدأ الانفتاح لصالح رؤوس الأموال الأجنبية وعليه ظهر من الضروري إصدار قانون الاستثمارات و كان ذلك في سنة 1993.

سادسا: قانون الاستثمار الصادر سنة 1993 (انظر: المرسوم التشريعي رقم 93-12 يتعلق بترقية الاستثمار، 1993))

من أجل إرساء قواعد اقتصاد السوق وتحريك الاقتصاد الوطني جاء قانون الاستثمار لسنة 1993 ولكن اتسم هذا القانون ببعض النقائص، فكان الأمر 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار لتدارك هذه النقائص.

لقد جاء في المادة 45 من المرسوم التشريعي 93-12 على أنه : "يمكن للاستثمارات الجارية إنجازها عند صدور هذا المرسوم التشريعي أن تستفيد بأحكامه، كما يمكن للاستثمارات التي شرع في استغلالها في غضون السنوات الخمس السابقة لصدور هذا المرسوم التشريعي أن تستفيد من أحكامه" جاءت هذه المادة عامة، وبالتالي فلاستفادة من هذا القانون تخص كل أحكامه، هناك تطبيق بآثر أن يتعدى خمس سنوات، فهو محدد في رجعي للمرسوم التشريعي، ولكن يمكن للآثر الرجعي أن يتعدى خمس سنوات فهو محدد في الزمان أي هو نسبي.

كذلك إحدى خصائص هذا التشريع هو أنه يخص كل القطاعات، ماعدا قطاع المحروقات ففي المادة الأولى منه ينص على أن الاستثمارات الوطنية الخاصة والأجنبية تستطيع أن تنجز كل الأنشطة الاقتصادية الخاصة بإنتاج السلع و الخدمات غير المخصصة صراحة للدولة أو لفروعها، أو لأي شخص معنوي صراحة بموجب نص تشريعي، غير أن القانون لم يحدد هذه الأنشطة الاقتصادية و نشير إلى أن هذا المرسوم أخذ بجنسية المستثمر، عندما أشار إلى الاستثمارات الوطنية الخاصة والاستثمارات الأجنبية (انظر: المادة 12 من المرسوم التشريعي رقم 93-12 يتعلق بترقية الاستثمار، 1993))

سابعا: الأمر رقم 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار (انظر: الأمر رقم 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار، 2001))

أدخلت تعديلات على قانون الاستثمار و صدر أمر رقم 01-03 في أوت 2001 يتعلق بتطوير الاستثمار، مناخه وآلية عمله، وهذا بفرض الوصول إلى استحداث مجالات نشاط جديدة، توسيع القدرات الإنتاجية أو إعادة هيكلة رأسمال المؤسسات العمومية والمساهمة فيه، كما شمل المفهوم الجديد للخصوصية الكلية أو الجزئية والاستثمارات المدرجة في منح الامتيازات أو الرخصة.

تم من خلال هذا الأمر إنشاء كل من الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، المجلس الوطني للاستثمار، والشباك الوحيد اللامركزي.

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

ثامنا: قانون الاستثمار لسنة 2022: (انظر: قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار، 2022)

يهدف هذا القانون إلى تحديد القواعد التي تنظم الاستثمار وحقوق المستثمرين والتزاماتهم والأنظمة التحفيزية المطبقة على الاستثمارات في الأنشطة الاقتصادية لإنتاج السلع والخدمات المنجزة من طرف الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين الوطنيين أو الأجانب مقيمين كانوا أو غير مقيمين (نص: المادة 1 من قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار، 2022) ويحدد القانون ثلاث فئات من الاستثمارات المؤهلة للحصول على الحوافز: الاستثمارات في الصناعات ذات الأولوية بالنسبة للحكومة وهي التعدين والزراعة والصناعة والسياحة والطاقة وتكنولوجيا المعلومات؛ وفي المناطق الجغرافية المحرومة؛ وفي التنمية المستدامة. وستكون الاستثمارات في كل فئة مؤهلة للحصول على حوافز مالية معينة تتراوح بين الإعفاءات الضريبية وامتيازات الأراضي المخفضة بشكل كبير لفترات طويلة من الزمن.

من أهم مبادئه (انظر: المادة 3 قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار، 2022)

- مبدأ حرية الاستثمار؛

- مبدأ الشفافية والمساواة في التعامل مع الاستثمارات.

منح المشرع في القانون الجديد رقم 22/18 المتعلق بالاستثمار أكبر قدر من الضمانات وهذا تشجيعا على الاستثمار:

- ضمان مبدأ الثبات التشريعي (انظر: المادة 13 قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار، 2022)؛

- ضمان حق الملكية الفكرية (انظر: المادة 09 قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار، 2022)؛

- ضمان التعويض في نزع الملكية (انظر: المادة 10 قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار، 2022)؛

- اللجنة العليا للطعون (انظر: المادة 11 قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار، 2022)؛

- التحكيم لحل المنازعات الاستثمارية (انظر: المادة 12 قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار، 2022)؛

- ضمان تحويل رؤوس الأموال وتسهيل العملية الاستثمارية (انظر: المادة 08 قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار، 2022)؛

- استحداث هيكل جديد وهو الشباك الوحيد ذو الاختصاص الوطني للمشاريع الكبرى والاستثمارات الأجنبية (انظر: المادة 19 قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار، 2022)؛

- الشباك الوحيد ذو الاختصاص المحلي لمكافحة المستثمرين على مستوى 58 ولاية بهدف دفع عجلة التنمية المحلية (انظر: المادة 20 قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار، 2022)؛

- إنشاء المجلس الوطني للاستثمار (انظر: المادة 17 قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار، 2022) يكلف باستراحة إستراتيجية الدولة في مجال الاستثمار والسهر على تناسبها الشامل وتقييم تنفيذها؛

- الوكالة الجزائرية للاستثمار (انظر: المادة 18 قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار، 2022) من مهامها مرافقة المستثمر؛ ترقية وتثمين الاستثمار؛

- استحداث منصة رقمية (انظر: المادة 23 قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار، 2022) وتسمح هذه المنصة الرقمية المتصلة بينيا بالأنظمة المعلوماتية للهيئات والإدارات المكلفة بالعملية الاستثمارية، بإزالة الطابع المادي عن جميع الإجراءات والقيام بواسطة الإنترنت بجميع الإجراءات المتصلة بالاستثمار.

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

حتى عام 2019، كانت مشاركة المستثمر الأجنبي في شركة جزائرية تقتصر على 49 %، ويضطر المقاولون الأجانب إلى إيجاد شركاء محليين للمناقصات العامة. ومع ذلك، ألغت حكومة الرئيس عبد المجيد تبون ما يسمى بقيد "49-51" الذي يقضي بملكية الأغلبية الجزائرية لجميع الشركات الجديدة. وسيتم الإبقاء على هذا المطلب بالنسبة إلى "القطاعات الإستراتيجية"، التي تم تحديدها مثل المحروقات والتعدين والدفاع واستيراد البضائع لإعادة بيعها في الجزائر وإنتاج الأدوية.

وافقت الحكومة على قانون جديد للنفط والغاز، مما أدى إلى تحسين الظروف المالية ومرونة العقود من أجل جذب مستثمرين دوليين جدد. ونتيجة لإصدار هذا القانون، وقعت كبرى الشركات النفطية العالمية مذكرات تفاهم مع الشركة الوطنية للمحروقات سوناطراك.

الجدول رقم 2- 38: الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة الممتدة (2020-2022) (مليون دولار أمريكي)

2022	2021	2020	
89	870	1.143	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الداخل
34.066	33.977	33.107	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر
4	10	6	عدد الاستثمارات الجديدة
136	861	82	قيمة الاستثمارات في المجالات الجديدة

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

United:World Investment Report 2022: International tax reforms and sustainable investment
file:///C:/Users/admin/Downloads/Documents/wir2022_en.pdf

بحسب قانون الاستثمار لعام 2022، فإن الحد الأدنى الذي يسمح بنقل أرباح الشركات الأجنبية هو 25 بالمئة من تكلفة المشروع. بالإضافة إلى ذلك، تستفيد المشاريع التي تخلق أكثر من 500 منصب عمل والتي تبلغ قيمتها ما لا يقل عن 63 مليون دولار أمريكي (10 مليار دج) من الحوافز المالية الحكومية.

ولا تصدر الحكومة ضمانات للاستثمارات الخاصة، أو مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر ذات التمويل المشترك. لكن من الناحية العملية، لا تمول الحكومة إلى السماح للشركات التي توظف أعداداً كبيرة من الجزائريين - سواء كانت خاصة أو عامة - بالفشل، وقد تتحمل مسؤوليات مالية لضمان استمرار توظيف العمال. كما أشارت إدارة الرئيس تبون إلى مزيد من المرونة في النظر في طرق تمويل بديلة للمشاريع المستقبلية، والتي قد تشمل التمويل المشترك. ولا تقدم الحكومة حوافز محددة لاستثمارات الطاقة النظيفة، على الرغم من إعلان الحكومة في فبراير 2022 أن الشركات التي تتقدم بمناقصات الطاقة الشمسية لن تخضع لقاعدة الاستثمار 49-51.

وفقاً لأحدث بيان بشأن مناخ الاستثمار في الجزائر الصادر عن وزارة الخارجية الأمريكية. الصناعة والبناء والنقل هي القطاعات التي تلقت معظم الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة 2022-2023. وبلغ إجمالي عدد الاستثمارات المسجلة لتلك الفترة لدى الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار 3120 مشروعاً بقيمة تقدر بـ 1731 مليار دج.

الفرع الثالث: الشراكات الأجنبية

كنتيجة للاندماج في الاقتصاد الدولي والتحول نحو الانفتاح على العالم الخارجي، كان واجبا على الدولة الجزائرية تدارك دورها ومكانتها على المستوى الإقليمي والدولي وتوسيع مجال تحالفاتها والتوجه نحو بناء شراكات ناجحة تعود عليها بعوائد إيجابية سواء على المستوى الاقتصادي وحتى السياسي. ومن بين أهم الشراكات التي تبنتها الجزائر والتي هي في طور التوجه لها نجد:

أولا: الشراكة الاوروجزائرية

اتفاق الشراكة الذي يحكم العلاقة بين الاتحاد الأوروبي والجزائر تم التوقيع عليه سنة 1976، هذا الاتفاق ذو طابع تجاري مدعما ببروتوكولات مالية تتجدد بصورة دورية كل 05 سنوات، وكان الهدف منه هو ترقية المبادلات بين الجزائر والسوق الأوروبية ورفع حجم نمو التجارة الخارجية وتحسين شروط دخول السلع الجزائرية إلى السوق الأوروبية

1- مضمون الاتفاقية

تحتوي اتفاقية الشراكة على 110 مادة مقسمة على 9 أبواب 6 ملحقات و 7 بروتوكولات تغطي أبوابها المجالات التالية:

(ACC, 2005, p. 10)

- الحوار السياسي يشمل كل المواضيع التي تتعلق بالمصالح المشتركة بين الطرفين فيما يخص المسائل السياسية والأمنية؛
- حرية انتقال السلع ترمي الاتفاقية بصفة خاصة إلى إنشاء وبصفة تدريجية لمنطقة التبادل الحر في طرف لا يتعدى 12 سنة بالاستناد إلى الإجراءات التي تضمنتها الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية ومختلف الاتفاقيات المتعددة الأطراف التي أسست المنظمة العالمية للتجارة، والسلع التي تكون محور تفاوض حول التعريف الجمركية تشمل مواد صناعية، فلاحية ومنتجات الصيد البحري؛
- تجارة الخدمات هناك اتفاق شراكة ينص على أن أعضاء الاتحاد الأوروبي يؤكدون على التزامهم في إطار الاتفاق العام حول التجارة والخدمات بمنح الجزائر معاملة الدولة الأولى بالرعاية، وهذا فيما يخص جميع الخدمات التي تضمنها الاتفاق العام حول التجارة والخدمات، والجزائر سوف تمنح بدورها لموردي الخدمات الأوروبيين امتيازات خاصة انطلاقا من قائمة الالتزامات المتفق عليها؛
- المدفوعات ورؤوس الأموال والمنافسة وأحكام اقتصادية أخرى التزم الطرفان على أن تتم العمليات الجارية بعملة قابلة للتحويل، بالإضافة إلى وضع إجراءات وقواعد مشتركة لتنظيم حرية انتقال رؤوس الأموال بين الجزائر ودول الاتحاد الأوروبي، وكذا القواعد التي تحكم المنافسة بالإضافة إلى أحكام اقتصادية أخرى؛
- التعاون الاقتصادي: يشمل جميع القطاعات الاقتصادية الصناعية والزراعية وقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويرتكز على عدة مبادئ أهمها حوار اقتصادي منتظم وتبادل المعلومات والخبرة والتكوين والمساعدة التقنية والإدارية والقانونية؛

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

- التعاون الاجتماعي والثقافي: تم التطرق فيه إلى الإجراءات المتعلقة بالعمال وضرورة الحوار الاجتماعي والتعاون في هذا المجال وفي قطاع الثقافة والتربية والأمور المتعلقة بمراقبة الهجرة غير الشرعية؛
 - التعاون المالي: وهذا قصد تبسيط الإصلاحات التي تهدف إلى عصنة الاقتصاد وإعادة تأهيل الهياكل الاقتصادية ترقية الاستثمار الخاص والنشاطات التي من شأنها إنشاء مناصب شغل، والأخذ بالاعتبار الانعكاسات على الاقتصاد الجزائري، وكذا وضع سياسة اجتماعية مرافقة لامتناس الآثار السلبية الناجمة عن الإصلاحات؛
 - التعاون في ميدان العدالة والشؤون الداخلية؛
 - الأحكام المؤسسية العامة والختمية: يتضمن إجراءات مؤسسية توضح إجراءات و قواعد تنفيذ بنود الاتفاقية.
- يعد الاتحاد الأوروبي أكبر شريك تجاري للجزائر ويمثل غالبية التجارة الدولية للجزائر بـ 52.5 % في عام 2022 وهذا ما يوضحه الجدول أسفله:

الجدول رقم 2-39: أهم الشركاء التجاريين للجزائر لسنة 2022(%)

الواردات			الصادرات			إجمالي التجارة		
الشريك	القيمة	النسبة %	الشريك	القيمة	النسبة %	الشريك	القيمة	النسبة %
الاتحاد الأوروبي	13.104	33.7	الاتحاد الأوروبي	39.770	64.3	الاتحاد الأوروبي	52.874	52.5
الصين	6.642	17.1	تركيا	2.909	4.7	الصين	8.479	8.4
البرازيل	2.200	5.7	المملكة المتحدة	2.706	4.4	تركيا	4.737	4.7
انتيفو	2.008	5.2	الولايات المتحدة الأمريكية	2.611	4.2	الولايات المتحدة الأمريكية	4.160	4.1
تركيا	1.828	4.7	كوريا الجنوبية	2.303	3.7	البرازيل	3.469	3.4
الولايات المتحدة الأمريكية	1.549	4.0	الصين	1.837	3.0	المملكة المتحدة	3.011	3.0
روسيا	1.406	3.6	تونس	1.468	2.4	كوريا الجنوبية	2.650	2.6
المملكة العربية السعودية	920	2.4	البرازيل	1.270	2.1	انتيفو	2.008	2.0
كندا	910	2.3	اندونيسيا	1.074	1.7	تونس	1.736	1.7
الهند	906	2.3	سنغافورة	832	1.3	كندا	1.538	1.5

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

European commission, European Union, Trade in goods with Algeria, Directorate-General for trade, Units R4/ A3 19/04/2023 P.8

https://webgate.ec.europa.eu/isdb_results/factsheets/country/details_algeria_en.pdf

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

الجدول رقم 2- 40: تطور الميزان التجاري بين الجزائر والاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2012-2022)
(مليون أورو)

السنوات	الواردات	الصادرات	الميزان التجاري	إجمالي التجارة
2012	30.238	20.701	-9.538	50.939
2013	27.949	21.893	-6.056	49.842
2014	25.339	22.860	-2.479	48.200
2015	18.450	21.802	3.352	40.252
2016	15.698	19.897	4.199	35.595
2017	16.977	18.450	1.474	35.427
2018	18.436	18.510	75	36.946
2019	16.217	16.907	689	33.124
2020	11.375	13.482	2.107	24.857
2021	19.470	12.646	-6.824	32.116
2022	42.008	13.894	-28.115	55.902

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

European commission, European Union, Trade in goods with Algeria, Directorate-General for trade, Units R4/ A3 19/04/2023 P.3

https://webgate.ec.europa.eu/isdb_results/factsheets/country/details_algeria_en.pdf

بلغ إجمالي التجارة في السلع بين الاتحاد الأوروبي والجزائر في عام 2022؛ 55.9 مليار يورو، كما بلغت واردات الاتحاد الأوروبي من الجزائر 42 مليار يورو. هيمنت عليها المنتجات المعدنية بـ 38.7 مليار يورو، بما نسبته 92 %.

كما بلغت صادرات الاتحاد الأوروبي إلى الجزائر 13.8 مليار يورو، هيمنت عليها الآلات والأجهزة بـ 2.3 مليار يورو، بما نسبته 17.2 %، تليها المواد الكيميائية بـ 2.2 مليار يورو، بما نسبته 16.1 %، والخضروات بـ 2.0 مليار يورو، بما نسبته 14.9 %.

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

الجدول رقم 2- 41: التدفقات التجارية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي لسنة 2022 (مليون أورو)

النسبة %	الصادرات	النسبة %	الواردات	
5.5	769	0.1	30	الحيوانات الحية، منتجات حيوانية
14.9	2.064	0.2	79	المنتجات النباتية
1.5	210	0.0	3	الدهون والزيوت الحيوانية أو النباتية
3.5	492	0.1	62	المواد الغذائية والمشروبات والتبغ
3.2	440	92.4	38.799	المنتجات المعدنية
16.1	2.233	5.3	2.223	منتجات الصناعات الكيماوية أو المرتبطة بها
5.7	785	0.1	25	البلاستيك والمطاط ومصنوعاتهم
0.0	3	0.0	11	الجلود الخام والسروج
2.2	305	0.0	9	الخشب والفحم والفلين ومصنوعاتهم
5.5	759	0.0	13	عجينة الخشب والورق والورق المقوى
1.5	214	0.0	5	المنسوجات ومصنوعات النسيج
0.2	26	0.0	0	الأحذية والقبعات وأغطية الرأس الأخرى
0.9	123	0.1	46	مصنوعات من الحجر والزجاج والسيراميك
1.3	182	0.0	4	اللؤلؤ والمعادن الثمينة ومصنوعاتها
6.3	882	1.0	433	المعادن الأساسية ومصنوعاتها
17.2	2.388	0.1	46	الآلات والأجهزة
9.4	1.306	0.0	5	معدات النقل
2.9	397	0.0	7	الأجهزة البصرية والتصويرية
0.1	19	0.0	1	الأسلحة والذخائر
0.5	69	0.0	0	سلع مصنعة متنوعة
0.0	0	0.0	0	الأعمال الفنية والتحف
1.6	228	0.5	211	غير مصنف

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

European commission, European Union, Trade in goods with Algeria, Directorate-General for trade, Units R4/ A3 19/04/2023 P.6

https://webgate.ec.europa.eu/isdb_results/factsheets/country/details_algeria_en.pdf

ثانيا: الشراكة الروسية الجزائرية (منظمة البريكس)

تتألف البريكس من البرازيل والاتحاد الروسي والصين والهند وجنوب أفريقيا، وهي عبارة عن تركيبة من الاقتصادات الناشئة والقوى السياسية على المستويين الإقليمي والدولي (Stuenkel, 2020, p. 11). أسست منظمة البريكس في سبتمبر 2006 خلال اجتماع وزراء خارجية روسيا، الصين، البرازيل عام 2009 بروسيا ثم انضمت إليها جنوب أفريقيا، وتبنت تأسيس نظام عالمي ثنائي القطبية يهدف إلى التعاون في مجالات الأمن والسياسة والتنمية وبطريقة غير مباشرة يسعى لمنافسة الدول الست الكبرى (G6) في العام 2014 عززت الدول الخمس تعاونها الاقتصادي، وأنشأت بنكا للتنمية باحتياطي طارئ بقيمة 200 مليار دولار. تستحوذ الصين على أكثر من 70 % من اقتصاد المنظمة، تليها الهند بنحو 13 % وتتقاسم الدول الثلاث الأخرى الاستحواذ بنسب متفاوتة.

تهدف مجموعة البريكس إلى جعل النظام المالي الدولي متنوعا بحيث يمكن التنبؤ بالتغيرات المستقبلية، كما تسعى إلى تحقيق أهداف أخرى أهمها: (Ali, Al-Ibraheemi, & Ali Abbas, 2022, p. 5)

- تحقيق التكامل الجغرافي السياسي والجغرافي الاقتصادي بين الدول الأعضاء من أجل تحقيق التوازن العالمي وإنهاء السياسة أحادية القطب التي تسيطر من خلالها الولايات المتحدة الأمريكية على السياسة والاقتصاد العالميين؛
- تعزيز التعاون في مجال التنمية المستدامة والاستثمار في مجال البنية التحتية من أجل تطويرها وضمان الأمن الغذائي من خلال إقامة مشاريع تنموية؛
- إصلاح النظام المالي الدولي من خلال إنشاء مؤسسة مالية دولية تابعة للمؤسسات الدولية والبنك الدولي وصندوق النقد الدولي، بهدف مواجهة هيمنة الدولار الأمريكي على أنظمة الدفع الدولية واحتياطياتها. ودعم النمو والتنمية على المستوى العالمي، لذا فإن موارد بنك تنمية بريكس ستكون متاحة لدول البريكس والدول النامية؛
- تعميق التعاون الاقتصادي ودعم التجارة البيئية وتحسين نوعيتها بين دول المجموعة؛
- تقديم قروض بالعملية المحلية لتقليل الاعتماد على الدولار الأمريكي؛
- العمل على إنشاء مؤسسة دولية تستخدم العملات الوطنية غير الدولار ولكن هذا لا يعني أنها ستتخلى عن الدولار بل ستحاول تقليص دور الدولار في هذه الدول وإضعاف تأثير نظام الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي على اقتصاداتها.

قدمت الجزائر خلال شهر نوفمبر 2022 طلبا رسميا من أجل الانضمام إلى مجموعة "البريكس" (BRICS) "الاقتصادية والسياسية، والتي تضم كلا من الصين، روسيا، الهند البرازيل وجنوب إفريقيا، تهدف من خلاله الجزائر الى أمرين: الأول اقتصادي، والثاني سياسي، مع إيلاء الأمر الأول اهتماما أكبر من الثاني.

فبعد تقديم هذا الطلب، أعلن المبعوث الخاص للرئيس الروسي إلى منطقة الشرق الأوسط ودول إفريقيا، نائب وزير الخارجية "ميخائيل بوغدانوف"، ترحيب روسيا باعتراف الجزائر الانضمام إلى هذه المجموعة، حيث وجاءت تصريحاته عقب ترحيب الصين التي ترأست المجموعة سنة 2022، برغبة الجزائر في الانضمام إلى مجموعة "البريكس"، مشيرة في

الفصل الثاني: استراتيجية الانفتاح الاقتصادي: مسار التحول في الجزائر

الوقت نفسه إلى أنها "بلد ناشئ كبير"، ومثل للاقتصادات الناشئة"، فبعد يوم واحد من تقديم الطلب، وقعت الصين مع الجزائر الخطة الخماسية الثانية للتعاون الإستراتيجي الشامل بينهما للفترة الممتدة بين عامي 2023 و 2026، حيث يذكر في هذا الصدد أن الجزائر قطعت أشواطاً كبيرة وهامة في الشراكة مع الصين، خاصة في مجال التعدين، عبر إطلاق مشروع ضخّم بلغت ميزانيته 7 مليار دولار، والمتمثل في مشروع الفوسفات، الذي يقع في الشرق الجزائري، بالإضافة إلى مشروع آخر من أجل استغلال منجم الحديد بتكلفة تقدر بـ 3 مليار.

كما تراهن الجزائر على النموذج الاقتصادي لمجموعة بريكس السريعة النمو في تحقيق إقلاع اقتصادي، إضافة إلى حصولها على تسهيلات تجارية واقتصادية، وتعميق علاقاتها البينية داخل المجموعة، خاصة مع الصين التي هي أكبر مستورد للطاقة في العالم، وهذا يعني أنها قادرة على استيعاب كل صادرات الجزائر من الغاز والنفط، كما أن بإمكان الجزائر أن تبيع نفطها وغازها بعملة غير الدولار الأمريكي واليورو، وأن تتحول إلى البترو يوان الصيني في المستقبل.

الجدول رقم 2- 42: مقارنة مؤشرات الجزائر بمؤشرات مجموعة البريكس لسنة 2022

الجزائر	جنوب إفريقيا	الصين	الهند	روسيا	البرازيل	
195.00	405.27	17.96	3.42	2.24	1.92	الناتج المحلي الإجمالي (ترليون دولار/ مليار دولار)
3.20	1.90	3.0	7.20	2.10	2.90	معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي (%)
4342.60	6760.50	12720.20	2410.90	15270.70	8917.70	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (ألف دولار)

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

- معطيات البنك الدولي <https://data.albankaldawli.org/country/?view=chart>

من الجدول أعلاه نجد أن الناتج الداخلي الخام الإجمالي للجزائر يمثل العائق الأكبر في تخلفه عن الأعضاء الحاليين لمجموعة البريكس حيث مقارنة بباقي الدول الأعضاء في المجموعة، فإن حجم الناتج الإجمالي لا يزال بعيداً كل البعد على ما هو عليه في أضعف دولة في المجموعة وهي جنوب إفريقيا وإذا ما قورن مع باقي الدول فإن الناتج الداخلي الخام الإجمالي للجزائر لا يخضع، من جهته، إلى أي تناسب منطقي مع مستويات النواتج الداخلية الخام الإجمالية لهذه الدول وعليه على الجزائر إذا ما أرادت الانضمام إلى مجموعة بريكس تحسين مستوى ناتجها المحلي وتجاوز الحاجز الذي وصلت إليه جنوب إفريقيا والمقدر بـ 405.27 مليار دولار لسنة 2022، كما هو موضح في الجدول السابق وهو تحد كبير يتطلب الكثير من الوقت للوصول إليه لانعدام نسيج صناعي قائم على التكنولوجيا المتطورة ومعاناة الاقتصاد الجزائري من اختلالات هيكلية.

خلاصة الفصل

الانفتاح الاقتصادي هو مفهوم يشير إلى سياسة اقتصادية تهدف إلى تشجيع التبادل التجاري والاستثمار الأجنبي بين الدول، وتقوم على فتح الاقتصاد الوطني للتفاعل مع الاقتصاديات العالمية. في الجزائر تمثل السياسات الاقتصادية التي تهدف إلى الانفتاح الاقتصادي جزءا من جهود الحكومة لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

تطلب تحول الجزائر من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق والانفتاح على العالم الخارجي إحداث عدة إصلاحات عميقة لكن لم ترتقي للمستوى المرغوب فيه لدولة منافسة للعالم الخارجي، ولا يزال مسار التحول مستمر إلى اليوم. الهدف واضح والوسائل متوفرة في انتظار تفعيل السياسات المناسبة. حيث رغم التحديات التي تواجه عملية الانفتاح الاقتصادي في الجزائر إلا أن هناك فرص كبيرة لتعزيز التنمية وتحقيق التوازن الاقتصادي من خلال تنويع مصادر الدخل وتعزيز القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري في السوق العالمي. حيث تعتبر الجزائر إحدى الدول ذات الاقتصاد القوي في شمال أفريقيا؛ تمتلك موارد طبيعية هائلة مثل النفط والغاز الطبيعي وتمتلك أيضا قطاعات أخرى مهمة مثل الزراعة والتعدين لكن من أجل تحقيق التنمية المستدامة وتنويع مصادر الدخل فإن الانفتاح الاقتصادي يأخذ دورا مهما.

عملية الانفتاح الاقتصادي تفتح الأبواب أمام البنوك والمؤسسات الاقتصادية لتحقيق دور أكبر في دعم النشاط الاقتصادي وتعزيز التنمية المالية كما يعزز الفرص التجارية والاستثمارية مما يعني زيادة الطلب على الخدمات المالية والتمويل كما يشجع على تقديم خدمات مالية متقدمة مبتكرة مثل الخدمات الاستشارية والتكنولوجيا المالية والتي تساعد على تحسين الكفاءة والفعالية في مجال تقديم الخدمات المالية وتلبية احتياجات العملاء بشكل أفضل.



الفصل الثالث:
العلاقة الائتمانية
بنك-مؤسسة والانفتاح
الاقتصادي: التحليل في
ظل مسار التحول

تمهيد

يتم تحديد العلاقة بين البنوك والمؤسسات من خلال النظام الاقتصادي والمالي، وهي انعكاس مباشر لظروف التشغيل الاقتصادية والمالية. اكتسبت قضية المشاركة المباشرة للبنوك الجزائرية في رؤوس أموال المؤسسات الوطنية أهمية متزايدة في السنوات الأخيرة، خاصة مع انفتاح الاقتصاد على العالم الخارجي، وما يترتب على ذلك من تطور هيكلي لنموذج علاقة بنك-مؤسسة، حيث تم بداية تأطير هذا النموذج بشكل أساسي في السياق التنظيمي لقانون النقد والقرض 1990.

من حيث المبدأ تتولد هذه العلاقة بشكل أساسي من ضعف الدعم المالي للمؤسسات الوطنية والذي يتجلى ظاهريا في عاملين أساسيين؛ الأول عدم كفاية التمويل الذاتي للمؤسسات أما الثاني يتركز في الوصول المحدود إلى سوق رأس المال مما يدفع المؤسسات لتكوين علاقة مع البنوك لضمان الحصول على الدعم المالي.

السؤال الذي نحاول الإجابة عليه في هذا الفصل ما إذا عرفت هذه العلاقة تغييرات جوهرية مع التحول في النظام الاقتصادي، حيث يستعرض هذا الفصل نموذج العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة الوطنية، تاريخ تطورها بناء على الخلفيات الاجتماعية والثقافية والقانونية؛ وضعها الراهن، أهم المشاكل التي تقف دون الرفع من جودتها؛ أخيرا كيفية تهيئة الظروف لبناء نوع جديد من العلاقة يتماشى مع ظروف الانفتاح.

المبحث الأول: تاريخ التغير في العلاقة بنك-مؤسسة في الجزائر:

إن تاريخ التغيرات في العلاقة يخضع لتأثير بيئة عمل البنوك والمؤسسات، ويستمر في التطور مع تطور بيئة الاقتصاد الكلي، والتحول في النظام الاقتصادي. وبالتالي شكل العلاقة هو نتيجة الخيارات المستقلة التي تتخذها البنوك والمؤسسات لتعظيم مصالحها الخاصة في نفس البيئة المتغيرة.

عرف الاقتصاد الجزائري تحولات جذرية عبر مختلف مراحل بنائه، وتميزت تلك التحولات بمجارات النمط الاقتصادي المتبع، فكانت العلاقة بذلك عرضة للعديد من التدخلات والإصلاحات التي أثرت بصفة مباشرة على أدائها وطبيعتها وكان أهم منعرج هو صدور قانون النقد والقرض لسنة 1990؛ مما سبق يمكن تقسيم مراحل التغير في شكل العلاقة في الجزائر إلى:

- من 1962 إلى 1969 فترة الانتظار؛
- من 1970 إلى 1989 فترة الأولية للإصلاح؛
- من 1990 (نقطة التحول للعلاقة بنك-مؤسسة)، إلى الوقت الحاضر.

المطلب الأول: العلاقة بنك-مؤسسة من 1962 إلى 1969 فترة الانتظار

بعد خروج الجزائر من مرحلة الاستعمار إلى مرحلة الاستقلال انتهجت أسلوب التخطيط المركزي لتسيير الاقتصاد بشكل كلي. من خلال هذا النهج تجسد الاختيار الاشتراكي للتنمية الاقتصادية والاجتماعية.

الفرع الأول: من حيث نظام ملكية المؤسسة الاقتصادية والحوكمة

لقد بدأت المؤسسة العمومية الاقتصادية تطورها القانوني من التسيير الذاتي، الذي كان تبنيه نتيجة للوضعية التي كانت تشهدها الدولة الجزائرية والتي تميزت بسياسية اقتصادية غير واضحة المعالم.

نمط التسيير الذاتي يقوم أساسا على مبدأ الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج ومشاركة العمال في التسيير واتخاذ القرارات والإجراءات المتعلقة بتسيير مصالح المؤسسة؛ وقد ظهر كتنظيم اجتماعي فرض نفسه بذهاب المعمرين وملاك المصانع مما خلق وضعية صعبة للمؤسسات الوطنية. حيث برزت إرادة قوية من قبل الدولة الجزائرية لفرض رقابة إدارية على النشاط الاقتصادي واحتكار الدائرة المالية ودائرة التخطيط المركزي ليس فقط لوظائف الاستثمار ولكن حتى وظائف الإنتاج والتوزيع التجاري، فالدولة هي أكبر مستثمر، أكبر مستهلك، أكبر مشغل وأول بنكي في البلاد. (لعشب، د.س،

صفحة 39)

ففي غياب تعاليم اقتصادية ملموسة كان على القيادة السياسية أن تترجم اهتماماتها الأساسية من خلال تدخلها في توظيف المؤسسات المتواجدة آنذاك وخلق جهاز إداري قادر على التكفل والتأقلم والإيديولوجية الرسمية للحكومة. وفي هذا الإطار منحت الأملاك الشاغرة للجهاز الإداري وأيضا للعمال الذين يشتغلون فيها لتسييرها وإدارتها.

(لعشب، د.س، صفحة 39)

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

جهاز إداري يكاد يخلو من الإطارات القادرة على تسييره نظرا لحدثة الاستقلال، وأمام هذا الوضع قام هذا الجهاز الإداري المفروض وبطريقة تلقائية بإدارة هذه المؤسسات دون خيار ولا تردد. ولم تكن تجربة التسيير الذاتي في الجزائر تطبيقا لإيديولوجية واضحة المعالم بقدر ما كانت أمرا واقعا مفروضا أملتته مجموعة من العوامل والظروف. (واضح، 2003، صفحة 57)

لقد تبنت البلاد أسلوب الشركة الوطنية كمرحلة لاحقة للتسيير الذاتي للمؤسسات على إثر انعقاد المؤتمر الأول بحزب جبهة التحرير الوطني بتاريخ 12 أبريل 1964 تحت عنوان ميثاق الجزائر، الذي اعتبر الشركة الوطنية الأداة التي يمكن بواسطتها القيام بالنشاطات الاقتصادية الرئيسية ولا بد على هذه الشركة أن تعمل في إطار مبادئ وقوانين الشركة الاشتراكية هدفها تحقيق الفائدة أي المصلحة العامة وليس الربح فقط. (بوسماح، 1995، صفحة 15)

إن الشركة الوطنية La Société Nationale أو شركة الدولة هي نظريا شركة ذات رؤوس أموال يحكمها القانون التجاري وتمتلك الدولة رأس مالها كليا وهي نمط تسيير ينقل ملكية المؤسسة وتسييرها للدولة مع الاحتفاظ بشكلها كشركة خاضعة للقانون الخاص وفي نفس الوقت فإن بعض قواعد القانون العمومي تظهر في تنظيمها ومراقبتها. (محيو، 1985، صفحة 33)

من ناحية التنظيم الإداري والهيكلية فإن الشركة الوطنية يسيرها جهازان، جهاز تداولي وهو مجلس الإدارة والآخر للتنفيذ "المدير"، وانطلاقا من 1966 شكلت لجان مساعدة وهي لجنة التوجيه والرقابة. (لباد، 2004، صفحة 246)

وبهذه الطريقة تتم عملية التسيير داخل الشركة حيث يقوم المدير بتحديد النظام الداخلي ويسهر على تطبيقه، كما يتولى تمثيل الشركة على الصعيد الخارجي، أما جهاز المداولة فيتألف من أشخاص يعينون بصفة عامة من بين الموظفين السامين مع شخصيات سياسية وبعض ممثلي العمال، وقد تم العمل بهذا النظام بين 1962 و 1966 ولكنه بقي نظري لأن مجالس الإدارة تركت الجهاز التنفيذي يصبح سيد الشركة. (محيو، 1985، صفحة 304)

أهم ما يشار إليه بخصوص الشركات الوطنية هو أن المردودية المالية لم تكن أولى أهدافها على العكس من ذلك، فقد كان مشكل التشغيل هدف الشركة، مما جعلها في وضعية حرجة إلا أنها كانت تلجأ إلى خزينة الدولة من أجل تمويل استثماراتها، كما أنها لم تكن تملك جهاز معلوماتي فعال يسمح بإعطاء البنوك معلومات كافية وواضحة عن الشركة بهدف تسهيل عملية دراسة الملفات وتسريح القروض.

مما جعلها في وضعية حرجة إلا أنها كانت تلجأ إلى خزينة الدولة من أجل تمويل استثماراتها. كما أنها لم تكن تملك جهاز معلوماتي فعال يسمح بإعطاء البنوك معلومات كافية وواضحة عن الشركة بهدف تسهيل عملية دراسة الملفات وتسريح القروض

الفرع الثاني: من حيث النظام المالي ونظام التمويل

ورثت الجزائر بعد الاستقلال نظاما بنكي يتناسب مع أهداف المستعمر الفرنسي الليبرالي، في حين أن النظام البنكي الوطني اتبع التنظيم الذي يركز على التخطيط المركزي المستند إلى مبادئ وقواعد الاقتصاد الاشتراكي (لطرش، 2001، صفحة 177)، فظهرت بذلك ازدواجية وجود نظامين واحد قائم على أساس ليبرالي والآخر قائم على أساس اشتراكي تابع للدولة، وبالتالي عجز البنك المركزي على احتواء النظام البنكي ككل وتسييره وفق للتوجهات الجديدة للدولة (القزويني، 2000، صفحة 55)

نظام التمويل كان يركز على البنوك الأجنبية آنذاك التي لم تكن لها الثقة في قابلية التسديد والمردودية لمؤسسات الدولة؛ فلم يكن أمام السلطات الجزائرية إلا اتخاذ إجراءات سيادية لاسترجاع سيادتها النقدية كخطوة أولى وتأميم البنوك بعد ذلك. (القزويني، 2000، صفحة 55) في إطار ذلك وبغاية استرجاع السيادة النقدية قامت السلطات الجزائرية بـ:

- فصل الخزينة العامة للجزائر عن الخزينة الفرنسية؛ تم ذلك في 29 أوت 1962، وقد أوكلت إليها الأنشطة التقليدية الخاصة بوظيفة الخزينة، هذا بالإضافة إلى منحها بعض الصلاحيات المهمة فيما يخص منح قروض الاستثمار للقطاع الاقتصادي وقروض التجهيز للقطاع الفلاحي. (بلعزوز، 2006، صفحة 173)

- إنشاء البنك المركزي الجزائري؛ تم تأسيس البنك المركزي الجزائري بمقتضى القانون رقم 62-144 الصادر في 13 ديسمبر 1962 بالشخصية والاستقلال المالي. (لعشب، 2006، صفحة 30) أما الوظائف التي أسندت إليه ففي مجملها كمؤسسة عمومية تختلف عن المهام التقليدية للبنوك المركزية في مختلف الدول، والتي تتمثل في احتكار الإصدار النقدي ودور مصرفي للخزينة وتسيير احتياطات العملة الدولية، والحفاظ على الاستقرار الداخلي والخارجي للبلد. (بلعزوز، 2006، صفحة 173)

- إنشاء الصندوق الجزائري للتنمية؛ تم تأسيس هذا الصندوق بمقتضى القانون رقم 63-165 الصادر في 07 ماي 1963، وقد تحول اسمه إلى البنك الجزائري للتنمية في 1972 وقد ورث هيكلها عند تأسيسه فعاليات أربع مؤسسات للإئتمان متوسط الأجل ومؤسسة واحدة للإئتمان طويل الأجل، كانت كلها تعمل أثناء الإستعمار وهذه المؤسسات هي: القرض العقاري، القرض الوطني، صندوق الودائع والأمانات، صندوق صفقات الدولة وصندوق تجهيز وتنمية الجزائر، (لطرش، 2001، صفحة 187) وضع هذا البنك مباشرة تحت وصاية وزارة المالية، وهو مكلف بتمويل الإستثمارات المنتجة في إطار البرامج والمخططات الخاصة بالإستثمارات وتغطي قطاعات نشاطه جزءا كبيرا من الإقتصاد. (حميدات، 2000، صفحة 130)

- إنشاء الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط؛ تأسس بالمرسوم رقم 64-277 الصادر في 10 أوت 1964، وتتمثل مهمة الصندوق في جمع الإدخارات الصغيرة للعائلات والأفراد، أما في مجال القرض فإن الصندوق مدعو

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

لتمويل ثلاث أنواع من العمليات وهي : تمويل البناء والجماعات المحلية، وبعض العمليات الخاصة ذات المنفعة الوطنية، وابتداء من عام 1971 وبقرار من وزارة المالية تم تكريس الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط كبنك وطني للسكن، وهذا حيث أنه أمام حافز الحصول على سكن قد زاد من إدخار العائلات وبالتالي ارتفعت موارده المالية، وفي إطار السياسة الإقراضية في مجال السكن فإن الصندوق يقوم بمنح قروض إما الأمر قد أعطى دفعا قويا له. لبناء سكن أو لشراء سكن جديد أو تمويل مشاركة المقترض في تعاونية عقارية (لطرش، 2001، صفحة 188)

- واستكمالا للسيادة النقدية تم إنشاء عملة وطنية، وهي الدينار الجزائري عام 1964 وعلى أساس ذهبي يعادل 0.18 غرام من الذهب النقي للدينار الواحد، وإرساء نظام الرقابة على الصرف ومغادرة منطقة الفرنك الفرنسي (القزويني، 2000، صفحة 56)

- تأميم الجهاز البنكي الجزائري؛ ورثت الجزائر نظاما بنكيا يتجاوز 20 بنكا، وكان من الأهداف الأساسية للجزائر المستقلة في الميدان المالي هو تأميم هذا النظام البنكي الأجنبي، وتأسيس نظام بنكي وطني تسيطر عليه الدولة ويضطلع بتمويل التنمية الوطنية، ولقد وجد البنك المركزي نفسه في غالب الأحيان عاجزا عن التحكم في هذه البنوك وإلزامها على القيام بعملية التمويل للاقتصاد الوطني، (لطرش، 2001، الصفحات 178-179) شرعت السلطات العمومية بعملية تأميم البنوك وإنشاء بنوك وطنية لتمويل النشاط بدلا من البنك المركزي والخزينة العمومية.

قبل التأميم البنكي عرف تمويل الإقتصاد رفض البنوك الأجنبية القيام بتمويل عمليات الإستثمار التي تقوم بها المؤسسات الوطنية واقتصرها إلى حد كبير على تفضيل تمويل عمليات الإستغلال للمؤسسات التي تتمتع فقط بملاءة مالية جيدة، وتمويل عمليات التجارة الخارجية إضافة إلى شح الموارد، (لطرش، 2001، الصفحات 179-180) فاضطر البنك المركزي للتدخل بشكل كبير في هذه الفترة، حيث تميزت بتدخل مباشر للبنك المركزي في التمويل إذ قدرت القروض المباشرة من البنك المركزي بـ 1250 مليون دينار جزائري، هي أكبر من مجموع القروض للبنوك التجارية التي قدرت بـ 1230 مليون دينار جزائري سنة 1965، فتحول دور البنك بعد الإستقلال من دور الرقابة وتوزيع القروض إلى التوزيع المباشر للقرض. (Naas, 2003, p. 19) ومع قرارات تأميم القطاع البنكي الأجنبي الذي تزامن مع أول مخطط للتنمية، تبدلت شبكة التمويل الوطنية، إذ تخصص البنك الوطني الجزائري في الفلاحة إلى جانب قطاعات أخرى، أما القرض الشعبي الجزائري تخصص في تمويل القطاعات التقليدية الفندقة، النشاط الحرفي المهن الحرة...)، في حين تخصص البنك الخارجي الجزائري في تمويل العمليات مع باقي العالم.

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

تمويل الاقتصاد من الجهاز البنكي يتم من خلال البنوك التجارية بقروض قصيرة الأجل للقطاع العمومي والمسير ذاتيا، والقطاع الخاص يستفيد من قروض قصيرة ومتوسطة المدى، في حين تمويل استثمار القطاع العمومي والمسير ذاتيا إلى الخزينة العمومية عن طريق الصندوق الجزائري للتنمية الذي لعب دورا هاما في التمويل إذ كان يمثل الأداة التنفيذية لميزانية الدولة وبعض المشاريع الإستثمارية، ويقدر مستوى استثمار تجهيزات الدولة لسنة 1963-1968 بأكثر من 11 مليار دينار جزائري تمول باللجوء النهائي أو المؤقت إلى الخزينة أو اللجوء إلى موارد خارجية تقدر بـ 3 مليار دينار جزائري. (Naas, 2003, p. 36)

قسم تمويل الاقتصاد الوطني خلال هذه الفترة بين الخزينة العمومية والصندوق الجزائري للتنمية، واعتبرت الأولى صندوق ودائع خلال (1962 - 1965)، وذات نظام موسع وشامل، اشتمل على معظم المؤسسات المالية والبنكية من حيث الوظائف، عدا تواجد بعض مخلفات البنوك الخاصة الأجنبية (نظام مختلط)، وتميز دورها كما يلي: (يعدل، 2003، الصفحات 87-89)

- إجبارية الودائع دون فوائد لدى الخزينة العمومية: الإجبارية بدأت سنة 1963، من خلال وضع مجموعة من المؤسسات والتعاونيات لودائعهم بالخزينة العمومية دون فوائد، وتم تعويض عدم منح الفوائد بتقديم إعانات وقروض حكومية من طرف الخزينة العمومية للمودعين؛
- محدودية حرية المؤسسات من خلال السماح للمؤسسات الصناعية والتجارية بالاحتفاظ بـ (30%) فقط من سيولتهم لدى البنوك والباقي تودع في الخزينة العمومية بفتح حسابات جارية، ومع تطور حاجيات الدولة التي ترجمتها تزايد العمليات المالية للخزينة العمومية، ظهرت قيود أخرى على المؤسسات العمومية سنة 1965 بقرارين تضمننا:
- تخفيض النسبة السابقة من 30% إلى 15%.
- صب الأرباح الصافية (بعد خصم الاهتلاك، المؤنات، الاحتياطات) في الخزينة العمومية.

رغم كون البنك المركزي الجزائري يمثل مكسبا للجزائر بعد الاستقلال، إلا أنه وضع كلية لخدمة الخزينة العمومية، بمنحها تسهيلات وقروض دون قيد أو شرط، وبذلك لا يخرج عن كونه محاسبا للخزينة العمومية. (بلعوز، 2006، صفحة 173) وأما الصندوق الجزائري للتنمية فهو صندوق للتنمية، ويعتبر بنك استثمار وبنك تنمية وبنك وساطة مالية، مع منحه مهمة القيام بعمليات تجارية مع الخارج ويتدخل في سوق الصرف، كما يلعب دور مسير ميزانية التجهيز للدولة، تحت إشراف الخزينة العمومية، وترافق إنشاؤه مع ظهور المؤسسات الوطنية الأولى مثل Sonatrach Cnan، وأصبح لاحقا يسمى البنك الجزائري للتنمية. (Naas, 2003, pp. 33-34) كما أسندت للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - باعتباره مؤسسة غير بنكية آنذاك مهمة تجميع الادخارات وتوجيهها للسكن لمواجهة عزوف البنوك الأجنبية، وتحول بفعل قرار

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

من وزارة المالية بتاريخ 19 فيفري 1971 إلى المساهمة الإجبارية في تمويل مختلف برامج السكن الجماعي، وسمي "بنك الإسكان"، وأصبح يدرج لاحقا ضمن البنوك بقرار 97-01 المؤرخ في 06-04-1997 الصادر عن مجلس النقد والقرض. (الفزويني، 2000، صفحة 68)

الفرع الثالث: من حيث طبيعة نموذج الارتباط بين البنوك والمؤسسات

إن أهم ما ميز هذه الفترة هيمنة الدولة على تحديد طبيعة العلاقة بين البنوك والمؤسسات؛ بحيث يتم اتخاذ القرارات والتحكم في العمليات الاقتصادية من خلال التخطيط المركزي للدولة. فتكون كل من البنوك والمؤسسات ملكية عامة، والمصالح الأساسية للبنوك والمؤسسات واحدة، وكلاهما يعمل وفق خطة الدولة، لذلك لا توجد علاقة تجارية حقيقية ملموسة بين البنوك والمؤسسات، المؤسسة الاقتصادية والبنوك التجارية لا تتمتع بأدنى استقلالية لكون التسيير يتم آليا بعد اتخاذ قرار الاستثمار.

كما أنه لا يوجد لدى البنك المركزي أية سلطة يمارسها تجاه البنوك التجارية ولا لهذه الأخيرة سلطة تمارسها على زبائنها، هذه الوضعية أدت إلى وضع كل من البنك المركزي، البنوك التجارية والمؤسسات الإنتاجية العمومية في مستوى واحد، والسيطرة الكاملة من طرف الخزينة العمومية. (محمد و بوعشة، 2006، صفحة 5)

الجدول رقم 3-1: إعادة تمويل البنوك عن طريق إعادة الخصم خلال الفترة (1964-1969)

السنوات	1964	1965	1966	1967	1968	1969
إعادة الخصم	150	280	130	180	179	560
التمويل الكلي	2890	3120	2630	2000	2271	3130
نسبة إعادة الخصم إلى إجمالي التمويل الكلي %	5	9	5	9	7	18

Source : (Naas, 2003, p. 16)

نلاحظ من الجدول السابق عدم تعدد وسائل إعادة تمويل البنوك، واشتراك البنك المركزي الجزائري في تمويل الاقتصاد خارج (الخزينة العمومية، البنوك)، و عدم وضوح دوره في إدارة السياسة النقدية.

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

الجدول رقم 3- 2: إعادة تمويل البنوك عن طريق إعادة الخصم خلال الفترة (1963- 1969)

السنة	قروض البنك المركزي	قروض البنوك التجارية	المجموع
1963	1300	850	2150
1966	1150	1400	2550
1969	970	5000	2970

المصدر: (هني، 1993، صفحة 68)

البنك المركزي خلال فترة الستينيات كان المسيطر على تمويل الاقتصاد مقارنة بالبنوك التجارية؛ مع تراجع هذه السيطرة بعد تأميم البنوك الأجنبية مع نهاية الفترة.

في التنظيم المخطط للاقتصاد نجد نوعا من الخلط بين الدائرة الحقيقية والدائرة المالية والنقدية مع سيطرة الأولى على الثانية. وفي الدائرة المالية والنقدية نفسها يلاحظ سيطرة الخزينة العمومية على باقي النظام المصرفي. فقد تولت الخزينة مهمة تمويل الاستثمارات العمومية طويلة المدى، واقتصر دور البنوك التجارية على التمويل المتوسط والقصير المدى. أما البنك المركزي فقد كان مجبرا على إعادة تمويل البنوك من دون حد. (محمد و بوعشة، 2006، صفحة 4)

الجدول رقم 3- 3: تسيقات البنك المركزي الجزائري للخزينة العمومية خلال الفترة (1963- 1969)

السنوات	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1996
المبالغ	670	1700	1590	1510	1112	1510	2050
نسبة التسيقات من ميزانية التسيير	23	64.58	52.08	47.18	33.37	59.46	52.69

Source : (Benhalima, le système bancaire algérien texte et réalité, 2001, p. 21)

كان البنك يدير ويراقب جميع شروط تمويل نفقات الاستثمار وهو لا يبالي بمروية المشاريع التي يمولها، لان هذه الصلاحية لم تمنح له قط؛ كان الجهاز المصرفي يجد صعوبة في تمويل المؤسسة العمومية الاقتصادية ويرجع ذلك لصعوبة انجاز المشاريع وإتمامها والتأخر في الإنشاء من طرف المؤسسة وكذا العدد الهائل من الاستثمارات التي تمول بقروض عادية حسب مدة الاستثمار وعدم احترام المؤسسة العمومية لمواعيد الاستحقاق لهذه الديون، فتطلب التمويل أكثر بدورات قصيرة حيث في اغلب الأحيان تمول البنوك بقروض قصيرة الأجل في شكل سحب على المكشوف.

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

الجدول رقم 3- 4: تطور عدد المشاريع الموافق عليها من طرف لجنة الاستثمارات خلال الفترة (1967-1969)

السنوات	1967	1968	1969	المجموع
المبالغ	65	220	285	570
نسبة التسيقات من ميزانية التسيير	36	136	252	424
التشغيل المتوقع	1828	7221	9485	18534

Source : (Naas, 2003, p. 38)

المطلب الثاني: العلاقة بنك-مؤسسة من 1970 إلى 1989 الفترة الأولى للإصلاح

من خلال هذا المطلب نعرض أهم جوانب الفترة الأولى للإصلاح الخاصة بالعلاقة بنك مؤسسة في الجزائر

الفرع الأول: من حيث نظام ملكية المؤسسة الاقتصادية والحوكمة

عرفت المؤسسة العمومية تحولات هيكلية باعتبار أن صدور قانون التسيير الاشتراكي للمؤسسة قد مهد لبروز مفهوم جديد تسمية لهذه المؤسسة حيث أصبحت تسمى بالمؤسسة الاشتراكية.

مع بداية 1971 كانت الشركة الوطنية تساهم في الإنتاج الوطني بحوالي 85 % من المنتجات الصناعية وتوظف حوالي 80 % من إجمالي القوة العاملة، هذا العدد الهائل من اليد العاملة كان من الأسباب التي جعلت الشركة الوطنية تغير نظام التسيير الاشتراكي الذي يقصد به مساهمة ومشاركة العمال في تسيير المؤسسة ودورها في الإنتاج من خلال ملكية المؤسسات لأدوات الإنتاج تمارس نشاطها وفق هيئة أو منظمة تتمتع بالشخصية المعنوية وذمة مالية مستقلة تكلف بالإنتاج أو التبادل أو التسويق للأموال أو الخدمات في الميدان الاقتصادي (الصناعي أو التجاري). (واضح، 2003، صفحة 70)

التطبيق الفعلي للنظام الاشتراكي في الجزائر لم يكن إلا بتاريخ 56 نوفمبر 1971، وذلك بموجب صدور وثيقة رسمية لتسيير المؤسسات العمومية بصورة جماعية وفقا للمنهج الاشتراكي، وهي ميثاق التسيير الاشتراكي للمؤسسات، الذي يندرج ضمن التحول العام نحو الاشتراكية، وكان القصد من ورائه تطبيق المبادئ الاشتراكية في تسيير المؤسسات العامة، خاصة مبدأ إشراك العمال في الإدارة والتسيير تهدف تجاوز علاقات العمل السلعية القائمة على الأجر، فقد أصبح العامل منتجا ومسيرا في نفس الوقت. تعتمد المؤسسة الاشتراكية في تسييرها على أدوات معينة وهي: (واضح، 2003، الصفحات 68-70)

- المدير: يعين بموجب مرسوم رئاسي بناء على اقتراح من السلطة الوصية يعتبر هيئة تنفيذية يختص بالسلطات التقريرية يترأس مجلس الإدارة؛

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

- مجلس العمال: يتكون عن طريق الانتخاب بشروط عدد أعضائه من 7 إلى 25 حسب حجم المؤسسة، يتمتع بصلاحيات واسعة حيث يمكن له الاطلاع على محمل تسيير المؤسسة، كما أنه يدخل في تشكيلة مجلس الإدارة ويشارك في ميادين التوظيف والتكوين ووضع النظام الداخلي والمساهمة في تنظيم وتسيير الخدمات الاجتماعية والثقافية؛

- مجلس الإدارة يضم ممثلين من مجلس العمال والمدير كرئيس، نواب المدير يعمل على السهر على تنفيذ مخطط المؤسسة، ومتابعة نشاطها والمساهمة في إعداد القانون الأساسي للمؤسسة المستخدمة؛

- اللجان الدائمة تحدث داخل المؤسسة وتنبثق سواء من مجلس العمال أو مناصفة بينه وبين مجلس المديرية، تختص بتقديم آراء استشارية.

إلا أن ما يمكن ملاحظته في هذه المرحلة هو اضطلاع المؤسسة العمومية الاشتراكية بعدد كبير من المهام البعض منها ليست له أي صلة بمهمتها الرئيسية، و انعدام الاتصالات، وقصور نظام المعلومات ومركزية القرار. إلى جانب كل هذا؛ لقد اقتصر قانون التسيير الاشتراكي للمؤسسات على تطوير ظروف و شروط العمل أكثر من مساهمته في رفع أداء المؤسسة. فهذا ما زاد من صعوبة المراقبة و تشابك المسؤولية حيث انعكس ذلك في سوء التسيير و الإدارة.

مما أدى إلى تفكير السلطات في الحد من الوضع المتأزم عن طريق إعادة الهيكلة لتجنب الاختلالات والانحرافات التي واجهت المؤسسات العمومية، والعنصر الجوهري الذي جاءت به إعادة الهيكلة هو تجزئة المؤسسات الكبرى إلى مؤسسات عمومية صغيرة. (بھلول، 1993، صفحة 169)

نظرا لأهمية القطاع العام الاقتصادي بالنسبة للجزائر، فإن التحول الذي اختارته البلاد يرافقه إصلاح عميق على مستوى تطور نظرة المؤسسة وطرق التسيير، فكانت التغييرات التي شرعت فيها الدولة منذ 1988 والتي تتواصل إلى يومنا هذا، الهدف منها الانتقال من اقتصاد مخطط أو مركزي إلى اقتصاد السوق. (واضح، 2003، صفحة 88)

مع صدور القانون رقم 88-01 المؤرخ في 12-01-1988 والمتعلق بتوجيه المؤسسات العمومية الاقتصادية، اتضح مفهوم أكثر لتصبح بذلك استقلالية المؤسسات تعني إعطاء فرصة للمسيرين لتحقيق أهداف المؤسسة وفقا لما تراه مناسبا وإلغاء المفهوم التقليدي للوصاية الذي جعل من المؤسسة مجرد أداة تسيير عن بعد.

كانت الإصلاحات الاقتصادية المعلن عنها في بداية 1988 نتيجة منطقية لتغييرات وإصلاحات سياسية وإدارية من أجل تحقيق التغيير الجذري للمجتمع الجزائري، والاتجاه نحو الديمقراطية والانفتاح الاقتصادي فتحرر المؤسسات في إدارتها وتسييرها. وأصبح القانون يفصل بين حق ملكية رأس المال من طرف المؤسسة، وصلاحيات الإدارة

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

والتسيير فيها، إذ أصبح للمؤسسة الاقتصادية شخصية معنوية متميزة عن الدولة، أي أن الدولة أصبحت مالكة ومساهمة في رأسمال المؤسسة لكنها لا تسيرها. (لباد، 2004، صفحة 292)

رغم تبني خيار استقلالية المؤسسات عام 1988؛ إلا أن المؤسسات الاقتصادية عانت من إعسارها المالي إلى أن تم اتخاذ القرار بتطهيرها ماليا في نفس السنة. كما بقيت سياسة استقلالية المؤسسات العمومية الاقتصادية متأرجحة بين النظري والتطبيق مع تأزم الأوضاع وتعدد الرؤى.

الفرع الثاني: من حيث النظام المالي ونظام التمويل

إلى غاية قانون المالية لسنة 1971 تمويل الاقتصاد الوطني من قبل البنوك بقيت محدودة، وأهم ما ميز نمط التمويل في هذه المرحلة تداخل الصلاحيات بين المؤسسات المالية، فتجد أن الخزينة تحمل محل البنوك وتعمل كما لو كانت بنكا بتقديم مساعدات مباشرة، ولم تمارس البنوك أي رقابة في استعمال القروض فاليقولة متوفرة بعمليات الإصدار النقدي دون مقابل، كما أن التخصيص البنكي لم يتم احترامه وقيام بنك وحيد بتمويل عدة قطاعات مختلفة وغير متجانسة أمر صعب تجاوز قدرات البنوك، خاصة وأنها تتلقى تعليمات من جهات مختلفة وعلى الخصوص من وزارة المالية، مما أدى إلى فقدان البنك المركزي لوظيفته كبنك البنوك وأصبح كأداة في يد الوصاية وأمام شح الموارد وضعف الادخار أدت هذه الأوضاع إلى محدودية تمويل البنوك، فتطلب مواصلة التمويل اللجوء المتزايد لسلفيات البنك المركزي التي أدت إلى تزايد كبير للإصدار النقدي من جهة والاستدانة من جهة أخرى، ما جعل القيام بالإصلاحات أمراً ضرورياً إنطلاقاً من سنة 1970.

حمل الإصلاح المالي لسنة 1971 رؤية جديدة من خلالها تم إسناد مهمة تسيير ومراقبة العمليات المالية للمؤسسات العامة للبنوك، وفرض مراقبة صارمة على التدفقات النقدية. كان كل من الجهاز المصرفي والمؤسسة العمومية مثل الدمى المتحركة في أيدي السلطات العليا؛ أين لاقت هذه الآلية بعض النجاحات حتى أواخر الـ70 بسبب ارتفاع مدا خيل البترول خلال الفترة الممتدة من 1979-1981.

في أوائل الـ80 بدأت مساوئ نظام التخطيط المركزي تطفو على سطح بيئة الاقتصاد الكلي، النتيجة بنوك مثقلة بديون المؤسسات العمومية، هياكل إدارية جامدة، محافظ معلقة بالديون تجاه الخزينة، ضعف في الودائع والتوزيع المخطط للقروض. في المقابل لا يوجد مقابل إنتاجي من المؤسسات العمومية والمزارع الدولية التي تمثل الإنتاج الكلي خارج المحروقات. فرغم ضخامة المشاريع الاستثمارية الدولية لم يطرأ أي تحسن في الإنتاج والإنتاجية. لتحديث الكارثة التي أفاضت الكأس أزمة النفط 1986، ليظهر بجلاء أوجه القصور وعجز المؤسسات عن تكملة مسيرة التنمية نظراً لثقل المديونية.

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

كانت الخزينة العمومية قد استفادت لفترة معينة من مواردها خاصة المحققة بفضل قطاع المحروقات؛ فالوضعية تغيرت بعد أزمة 1986 وتضاعفت بالمقابل حقوق البنك المركزي على الخزينة ليس فقط لتمويل الاستثمارات المعهودة، وإنما كذلك للعجز الميزاني الناتج عن أزمة حقوق الخزينة على المؤسسات الوطنية تجاوزت وبكثير ديونها تجاه البنك المركزي الجزائري. (Benhalima, 1997, p. 40)

ونتيجة العلاقة غير الطبيعية بين الخزينة العمومية والبنك المركزي الجزائري وما خلفته من مشاكل عديدة؛ وفي ظل الإصلاحات المتخذة تم تقييد لجوء الخزينة للبنك المركزي وخصوصا لسبب تمويل الاستثمارات والاعتماد بالمقابل على البنوك التجارية، وهو ما يعني سحب تدريجي لمسؤولية الخزينة في تمويل الاستثمارات المخططة المنتجة للمؤسسات الوطنية، كما تم الاعتماد على إصدار الخزينة لسندات التجهيز والمساهمة في السوق النقدي بهدف الحصول على الموارد. تفاقمت المديونية والتي انجر عنها انخفاض المداخيل وعليه توقف عجلة التنمية فسارعت الجزائر للارتقاء في أحضان الديون الخارجية لصندوق النقد الدولي. خلال الفترة الممتدة 1984 و 1986 ارتفع مخزون الديون الخارجية بـ 7 ملايين دولار لتصل إلى 28.6 مليار دولار سنة 1989. وانطلقت بذلك مسيرة إصلاحات الـ 80.

الفرع الثالث: من حيث الإطار القانوني والتنظيمي

ارتبط بناء نموذج العلاقة بنك-مؤسسة في الجزائر بسلسلة من التنظيمات والقوانين خلال فترة الاقتصاد المخطط ساهمت في بناء النموذج الحالي نوجزها في ما يلي:

- التعليم رقم 4067 ليوم 14-08-1970، الخاصة بتوزيع المهام فيما يتعلق بتنفيذ الاستثمارات المخططة المنتجة المتعلقة بالقطاع العمومي، والتي أكدت على علاقات المؤسسات العمومية بميزانية الدولة والخزينة العمومية.

- قانون المالية لسنة 1971 (مادة 7) الذي حدد تمويل الاستثمارات المنتجة من طرف قروض تسدد لاحقا، تمنح من طرف مؤسسات مالية وطنية أو باللجوء للخارج، بشرط الموافقة المسبقة لوزارة المالية. (Benhalima, 2001, p. 15)

- الأمرية 93-70 بتاريخ 31-12-1970 والمتعلقة بقانون المالية 1971، بهدف تعزيز دور المؤسسات المالية بتعبئة الادخار الوطني، تلتزم هذه المؤسسات بوضع الأموال الخاصة للاهتلاكات والاحتياجات، ضمن حساب خاص بالخزينة العمومية.

- الأمرية المؤرخة في 31-12-1970، المتعلقة بقانون المالية 1970، والتي نصت مادة 18 على أن "المؤسسات العمومية والإدارات العمومية ذات الطابع الصناعي والتجاري، مجبرة على تركيز كل الحسابات الجارية البنكية، وكذا العمليات البنكية في بنك واحد"

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

- الأمرية 1971-1986 المؤرخة في 31-12-1971، المتعلقة بقانون المالية 1971 وفي مادة 19،

على تحضير إجمالي التسديدات للمؤسسات، حسب حركة الحسابات الجارية البنكية.

- الأمرية 69-107 المؤرخة في 30-12-1969 والمتعلقة بقانون المالية 1970، تنص في موادها 34،

35 على "مخطط التقييد" للمؤسسات العمومية التي تعاني من عجز، حيث تفرض عليها قيود خارجية من

طرف الدولة. (Benhalima, 2001, p. 18)

- قانون رقم 86-12 الصادر في 19 أوت 1986 المتعلق بنظام البنوك والقروض، حيث تم إدخال إصلاح

جذري على الوظيفة البنكية من أجل إرساء المبادئ العامة للبنوك العامة وتوحيد الإطار القانوني الذي يدير

المؤسسات البنكية، حيث تم اعتماد مقاييس الربحية والمردودية والأمان في تسيير البنوك العمومية خاصة في

مجال منح القروض بمختلف أنواعها ومن هنا ظهر ما يسمى بالخطر البنكي كمفهوم جديد دخل عالم إدارة

البنوك التجارية الجزائرية (القزويني، 2000)

يمكن إيجاز أهم المبادئ والقواعد التي تضمنها القانون في إطار إصلاح المنظومة البنكية فيما يلي: (بلعزوز، 2006،

الصفحات 183-184)

- تقليص دور الخزينة العامة في مجال تمويل الإستثمارات واشتراك الجهاز البنكي في توفير الموارد المالية الضرورية

للتنمية الإقتصادية، إلا أن القانون لم يضع آليات ذلك؛

- استعادة البنك المركزي لوظائفه التقليدية ودوره كنك للبنوك وأوكل له دور أكثر فعالية وإتساعا ضمن النظام

النقدي والمالي؛

- استعادة البنوك ومؤسسات التمويل لدورها في تعبئة الإدخار وتوزيع القروض في إطار المخطط الوطني الفرض،

وأصبح بإمكانها خلق الائتمان دون تحديد مدته أو الأشكال التي يأخذها، كما استعادت البنوك حق متابعة

إستخدام القروض وكيفية استرجاعها والحد من مخاطرها؛

يقسم قانون النقد والبنك المؤسسات المالية إلى:

← البنك المركزي: يمكن تلخيص مهام البنك المركزي التي جاء بها القانون في ما يلي:

- تنظيم ومراقبة حق الإصدار؛

- تنظيم ومراقبة عملية الإقراض في إطار الخطة الوطنية للإئتمان؛

- تكليف البنك المركزي بضمان تقديم التمويل اللازم للخزينة بشرط احترام الخطة الوطنية للإئتمان؛

- القيام بدور المراقب للصرف والعلاقات الخارجية وتوفير أنسب الظروف للإستقرار العملة؛

- يتابع وينفذ المخطط الوطني للقروض.

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

← البنوك: يعد بنك كل مؤسسة قرض تعمل لحسابها الخاص على سبيل المهنة والاحتراف والقيام بالعمليات التالية: (لعشب، 2006، صفحة 38)

- تجمع من الغير الأموال لتودعها مهما كانت المدة الزمنية وتحت أي شكل كان؛
- تمنح قروضا مهما كانت المدة أو الشكل؛
- تقوم بعمليات الصرف والتجارة الخارجية في إطار القوانين والتنظيمات السارية المفعول؛
- تضمن وسائل الدفع؛
- القيام بالتوظيف والإكتتاب والشراء والاحتفاظ وبيع القيم المنقولة وكل منتج مالي وتقديم الإستشارة؛
- ← مؤسسة القرض المتخصصة حسب القانون كل مؤسسة يكون لها قانونها الأساسي ولا يسمح لها بجمع الأموال ولا تمنح قروضا إلا في إطار موضوع نشاطها. (لعشب، 2006، صفحة 39)
- ← المجلس الوطني للقرض يستشار المجلس الوطني للقرض في تحديد السياسة العامة للقرض بالأخذ بعين الاعتبار إحتياجات الإقتصاد الوطني، وخصوصا ما تعلق بتمويل مخططات وبرامج التنمية الإقتصادية.
- ← اللجنة التقنية للبنك يرأس اللجنة التقنية للبنك محافظ البنك المركزي، واللجنة مكلفة بمتابعة جميع المقاييس ذات العلاقة بتنظيم الوظيفة البنكية.
- القانون رقم 88-01 المؤرخ في 12 جانفي 1988 المعدل والمتمم للقانون 86-12 المتعلق بالبنك والقرض، حيث ترجم نص هذا القانون الإدارة الواضحة في التغيير وفي هذا الإطار يمكن تحديد الإصلاحات التي تضمنها هذا القانون من خلال تعديل عدة مواد: (Benhalima, 2001, pp. 69-70)
- ✓ أصبحت مؤسسات القرض تخضع إلى القانون التوجيهي للمؤسسات العمومية، فحسب القانون المؤسسات البنكية تصنف ضمن المؤسسات العمومية الإقتصادية من الناحية القانونية، وبذلك جاء قانون 88 في المادة (2) أن البنك شخصية معنوية، لها رأس مال إجتماعي مكون من أسهم ويكون في حوزة صناديق المساهمة؛
- ✓ عزز هذا القانون في المادة (3) دور البنك المركزي في تسيير أدوات السياسة النقدية، وتحديد الحدود القصوى العمليات إعادة الخصم المخصصة لمؤسسات القرض، مع إحترام مبادئ المجلس الوطني للقرض؛
- ✓ منح هذا القانون المؤسسات المالية غير البنكية في المادة (6) من القانون إمكانية المساهمة على شكل أسهم، سندات ذات عائد، أو كل عمليات رأس المال على مستوى التراب الوطني كما في الخارج؛
- ✓ سمح في المادة (7) من القانون 88-12 لمؤسسات القرض أو المؤسسات المالية الأخرى في حدود النصوص التنظيمية إصدار إقتراضات لأجل للجمهور عبر كل التراب الوطني وتعبئة الأموال؛

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

✓ كما عرفت فترة 1987-1988 إلغاء الحكومة لقرار تخصيص بنوك معينة تتعامل مع قطاعات معينة والسماح للمؤسسات المالية بأن تعمل في مجالات مختلفة، وفي ماي 1989 تم إنشاء سوق النقد بين البنوك التجارية التي منحتها الدولة الإستقلالية.

الفرع الرابع: من حيث طبيعة الارتباط بين البنوك والمؤسسات

مع صدور قانون استقلالية المؤسسات لسنة 1988 الذي حدد مجال نشاط البنوك التجارية ودورها في الاقتصاد. بموجبه البنك شخصية اعتبارية ذات رأسمال ويتمتع بالاستقلالية المالية، (القرويني، 2000) في هذه المرحلة، بدأ للتو إصلاح النظام الاقتصادي في الجزائر، ولا تزال البنوك والمؤسسات بشكل أساسي تحت سيطرة الاقتصاد المخطط الملاحظ أن الاقتصاد بأكمله لم ينحرف عن نموذج التخطيط المركزي، ولا تزال الحكومة تخصص معظم الأموال دون تعويض، ولم يتغير نظام الاستثمار والتمويل كثيرا؛ سوى تغيرات طفيفة أبرزها إلغاء التوطين البنكي لحسابات المؤسسات الاقتصادية ابتداء من سنة 1987، وتخلي الخزينة العمومية عن تمويل استثمارات المؤسسات الاقتصادية لتوكل المهمة للبنوك التجارية.

الجدول رقم 3-5: تطور مسحوبات المؤسسات العمومية على المكشوف خلال الفترة (1977-1981)

(مليار دج)

الفترة	1977	1978	1979	1980	1981
المبلغ	13.7	14.5	19.8	25.5	39.5

Source : (Benhalima, le Système bancaire algérien texte et réalité, 1997, p. 29)

أهم شيء إن مفهوم الخطر في حد ذاته كان غير موجود في العلاقة؛ بنوك توفر حجات التمويل للمؤسسات العمومية دون تقدير المخاطر المقابلة؛ وجراء تنفيذ إستراتيجية التنمية الاقتصادية المخططة، تنفذ الدولة سياسة سعر الفائدة المنخفض لدعم تنمية المؤسسات، وليس لكل من البنوك والمؤسسات أي تدخل في ذلك. أما في ما يتعلق بنشاط البنوك التجارية فقد حدد البنك المركزي الجزائري في علاقته مع المؤسسات سقوف جديدة لإعادة التمويل لا يجوز ان تتجاوزها البنوك. (Naas, 2003)

الجدول رقم 3-6: نسبة تمويل الخزينة للاستثمارات العمومية خلال المخططات التنموية

الفترة	73 - 70	77 - 74	79 - 78	84 - 80	87 - 85
النسبة %	29.6	32.1	24.69	47.7	63.6

Source : (Ben Issad, 1991, p. 119)

لم يتم فصل الاقتصاد بأكمله عن التخطيط المركزي، ولا تزال العمليات التجارية قائمة على الأهداف المخططة، ولا تزال الحكومة تخصص معظم الأموال مجانا، ولم يتغير نظام الاستثمار والتمويل كثيرا، وعلاقة الائتمان بين البنوك

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

والمؤسسات لا تزال ضعيفة. لم يتم حل فكرة "الارتباط المرتب لعلاقة البنوك والمؤسسات" من حيث الجوهر، لأن المؤسسات المملوكة للدولة ليست مؤسسات بالمعنى الدقيق للكلمة، والبنوك ليست بنوكا بالمعنى الحقيقي، إنها مجرد ترتيب مؤسسي في إطار نظام تخطيط الدولة.

المطلب الثالث: العلاقة بنك-مؤسسة من 1990 إلى الوقت الحاضر

كرّس قانون النقد والقرض الصادر في 14 أفريل 1990 الإطار القانوني والتنظيمي المحدد للمسار الانتقالي الاقتصادي الجزائري حيث أعاد هذا القانون النظر في العلاقة على أساس ضوابط جديدة تعتمد على الصرامة النقدية وتسيير الخطر، فمنذ الإصلاح والانفتاح، شهد نظام الاستثمار والتمويل في الجزائر تغيرات هائلة، وينعكس هذا التغير بشكل أساسي في التشكيل التدريجي لنمط من قنوات التمويل المتنوعة وطرق الاستثمار للمؤسسات.

الفرع الأول: من حيث نظام ملكية المؤسسات والحوكمة

مع تفاقم الوضع الاقتصادي سنة 1986 كنتيجة لتدهور أسعار البترول في الأسواق العالمية، تعددت أوجه الأزمة التي حلت بالاقتصاد الجزائري، وأصبح من الضروري اعتماد سياسة اضطرارية لتعزيز موقف ومكانة المؤسسة العمومية الوطنية.

من خلال الإصلاحات التي خصت بما لمواكبة التحول الذي يعرفه الاقتصاد العالمي، وفي هذا السياق، يتعين على الدولة أن تعيد النظر في الدور الذي يجب أن تقوم به وتلعبه لتمكين هذا التحول في أحسن الظروف وبأقل تكلفة وفي هذا المضمار، يجب عليها أن تخلق الظروف المواتية (القوانين، إصلاح المنظومة المصرفية، قانون الجمارك والاستثمار.. الخ) حتى تتمكن المؤسسة الاقتصادية من مجابهة التحديات التي تواجهها والمتمثلة في: الشراكة مع الاتحاد الأوروبي؛ الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، وخلق منطقة التبادل الحر والمنافسة المتنامية نتيجة تحرير التجارة الخارجية.

هذا كله أدى إلى تجسيد فكرة الخصخصة التي لجأت إليها بلادنا، لأنها تعتبر وسيلة انفتاح رسمي على الاستثمارات والتي تركز على القطاع الخاص بدل القطاع العام بتنشيط المراكز الاقتصادية من أجل تنمية اقتصادية شاملة التي تسمح بدخول البلاد إلى اقتصاد السوق وتطبيق قوانينه.

لم تكن عبارة الخصخصة la privatisation حرة الاستعمال في الجزائر، ولم تصبح فكرة متداولة وموضوع جدال إلا مع مجيء الإصلاحات في بداية التسعينيات، بحيث أن التجسيد القانوني لفكرة خصخصة المؤسسات العمومية الاقتصادية ولأول مرة بدأت مع صدور قانون المالية التكميلي لسنة 1994 أي المرسوم التشريعي رقم 94-08 المؤرخ في 26 ماي 1994 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1994، ولا سيما من خلال المادة 24 منه، بحيث فإن المادة 24 الأخيرة والمرسوم التنفيذي رقم 94-08 المؤرخ في 28 نوفمبر 1994 الذي يحدد كفاءات تطبيق المادة 24 من المرسوم التشريعي رقم 94-08 المؤرخ في 26 ماي 1994 والمتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1994، قد أدخلت إمكانية التنازل لأكثر عارض جزء من المقابلة العمومية أو كلها. ناصر لباد ص 311

إذن فإن المقصود من الخصخصة هو ذلك التحول في الأنشطة والممتلكات من الحكومة القطاع العام إلى القطاع الخاص مع تقليص دور الحكومة في خلق الأسواق، بعبارة أخرى فإن عملية الخصخصة تتمثل في تحويل مؤسسات الدولة إلى مؤسسات خاصة ونقل وظائف حكومية إلى القطاع الخاص. (لباد، 2004، صفحة 310)

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

تأسيسا على ما سبق يتضح أن عملية الخوصصة في الجزائر لم تواكبها جملة من الإصلاحات في المجال الإداري والسياسي، وهذا ما يتجلى في غياب إستراتيجية واضحة المعالم، وتداخل المهام والصلاحيات، والاعتبارات البيروقراطية، في الوقت الذي برزت فيه تساؤلات حول مجال الصلاحيات وكيفية اتخاذ القرار ميدانيا، والجهات المخولة لإعطاء الضوء الأخضر لأي مشروع خوصصة، وآليات اختيار الشركات والمواصفات المعتمدة. (داودي و ماني، 2008، صفحة 146)

وبعد الخوصصة كان الاتجاه نحو ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية الخاصة وتأهيل المؤسسات التي بإمكانها النجاح وفق برنامج إصلاحي مشترك بين دول الاتحاد الأوروبي ووزارة الصناعة وإعادة الهيكلة.

الفرع الثاني: من حيث الإطار القانوني والتنظيمي للعلاقة خلال هذه الفترة

إصدار قانون النقد والقرض 90-10 المؤرخ في 14 أبريل 1990

تمشيا مع الوضع الجديد أي مرحلة الانتقال إلى اقتصاد السوق، ويعتبر هذا القانون نصا تشريعا جاء من أجل إبراز أهمية المكانة التي يجب أن يكون عليها النظام المصرفي الوطني، كما حمل أفكارا جديدة ومبادئ وأهداف سامية يمكن التعرض بإيجاز لأهم أهداف قانون 90-10 في النقاط الآتية: (بلعزور، 2006، صفحة 188)

- وضع حد لكل تدخل إداري في القطاع المالي والبنكي؛
- رد الاعتبار لدور البنك المركزي في إدارة شؤون النقد والقرض؛
- إعادة تقييم العملة الوطنية؛
- إلغاء مبدأ تخصص البنوك وتحديد وتوضيح النشاطات المنوطة بالبنوك والهيئات المالية؛
- تشجيع الاستثمارات الخارجية والسماح بإنشاء بنوك وطنية خاصة أو أجنبية؛
- تنويع مصادر التمويل للمتعاملين؛ الاقتصاديين خصوصا بالنسبة للمؤسسات عن طريق إنشاء السوق المالية وبورصة القيم المنقولة؛
- إيجاد مرونة نسبية في تحديد سعر الفائدة من قبل البنوك؛

يمكن القول أن قانون النقد والقرض قد وضع وبشكل تام المنظومة البنكية والنظام النقدي من اقتصاد موجه مركزيا إلى اقتصاد موجه باليات السوق.

لقد أتى قانون النقد والقرض بعدة أفكار جديدة تصب مجملها في منح النظام البنكي مكانته الحقيقية كمحرك أساسي للاقتصاد، انعكاسا لتوجهات النظام الاقتصادي الجديد المتبع في الجزائر ومن أهم مبادئه:

← الفصل بين الدائرة النقدية والدائرة الحقيقية:

وهذا يعني أن القرارات النقدية لم تعد تتخذ تبعا للقرارات الحقيقية المتخذة على أساس كمي حقيقي من طرف هيئة التخطيط، بل أصبحت تتخذ على أساس الأهداف النقدية التي تحددها السلطة النقدية وبناءا على الوضع النقدي السائد الذي تحدده السلطة النقدية ذاتها؛ (لطرش، 2001، صفحة 196)

← الفصل بين الدائرة النقدية والدائرة المالية:

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

لم تعد الخزينة حرة في اللجوء إلى عملية القرض، وتمويل عجزها عن طريق اللجوء إلى البنك المركزي لم يعد يتميز بتلك التلقائية ولم يعد أيضا يتم بلا حدود بل أصبح تمويل الخزينة قائما على بعض القواعد؛ وقد سمح هذا المبدأ بتحقيق الأهداف الآتية: (بلعوز، 2006، صفحة 187)

- تراجع التزامات الخزينة في تمويل الاقتصاد الوطني؛
- استقلال البنك المركزي عن الدور المتعاضد للخزينة العمومية؛
- تقليص ديون الخزينة تجاه البنك المركزي، وتسديد الديون السابقة المتراكمة عليها؛
- الحد من الآثار السلبية للمالية العامة على التوازنات النقدية.

← الفصل بين دائرة المالية ودائرة القرض:

لقد أبعد هذا القانون الخزينة عن منح الائتمان إلى المؤسسات العمومية، ليبقى دورها يقتصر على تمويل الاستثمارات العمومية المخططة من طرف الدولة، وأصبح الجهاز البنكي هو المسؤول على منح الائتمان في إطار مهامه التقليدية، وعليه اعتناق هذا المبدأ كان بصدد تحقيق الأهداف الآتية: (لطرش، 2001، صفحة 199)

- تناقض التزامات الخزينة العمومية في تمويل الاقتصاد؛
 - استعادة البنوك والمؤسسات المالية لوظائفها التقليدية، وخاصة تلك المتمثلة في منح الائتمان؛
 - أصبح توزيع الائتمان لا يخضع إلى قواعد إدارية وإنما يركز أساسا على مفهوم الجدوى الاقتصادية للمشاريع.
- لقد أدخل قانون النقد والقرض تعديلات مهمة في هيكل النظام البنكي الجزائري وذلك من خلال إنشاء الهيئات والوسائل والميكانيزمات الضرورية لضمان حسن سير التنظيم النقدي والبنكي، وتتمثل هذه الهيئات في الآتي:

أولاً: بنك الجزائر

بعد صدور قانون النقد والقرض تغير اسم البنك المركزي حيث أصبح منذ ذلك الوقت يحمل اسم بنك الجزائر، وهو عبارة عن: " مؤسسة وطنية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي."

وحسب المادة 55 من قانون 90-10 تتمثل مهمة بنك الجزائر في توفير أفضل الشروط لنمو منتظم للاقتصاد الوطني والحفاظ عليها مع السهر على الاستقرار الداخلي والخارجي للنقد، ولهذا يكلف بتنظيم الحركة النقدية، وبوجه ويراقب بجميع الوسائل الملائمة لتوزيع القروض ويسهر على حسن إدارة التعهدات المالية تجاه الخارج، واستقرار سعر الصرف.

ويدير بنك الجزائر جهازان هما: المحافظ ونوابه، ومجلس النقد والقرض.

1. المحافظ ونوابه: يعين المحافظ ونوابه بموجب مرسوم رئاسي لمدة سنة (6) سنوات وخمس (5) سنوات على الترتيب قابلة للتجديد مرة واحدة. كما تتم إنهاء مهامهم بمراسيم رئاسية أيضا ويكون ذلك في حالتين فقط هما العجز الصحي الذي يجب أن يثبت بواسطة القانون، والخطأ الفادح، ويحدد مرسوم تعيين نواب المحافظ وعددهم (3) رتبة كل واحد منهم ويتم تغيير هذه الرتبة تلقائيا كل سنة حسب ترتيب معاكس للترتيب الوارد في المرسوم، ويستطيع المحافظ تحديد مهام وصلاحيات كل واحد من هؤلاء النواب، كما يستطيع الاستعانة

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

بمستشارين لا ينتمون إداريا للبنك. وتمثل المهام الأساسية للمحافظ في إدارة أعمال البنك المركزي في اتخاذ مختلف الإجراءات التنفيذية، وشراء الأملاك المنقولة وغير المنقولة، وتعيين ممثلي البنك في مجالس المؤسسات الأخرى، كما يقوم بتمثيله لدى السلطات العامة والبنوك المركزية التابعة لدول أخرى والهيئات المالية الدولية. كما يمكن أن تستشير الحكومة في سائر المسائل المتعلقة بالنقد والقرض أو تلك التي تنعكس على الوضع النقدي دون أن تكون ذات طبيعة نقدية في أساسها.

2. مجلس النقد والقرض: يعتبر إنشاء مجلس النقد والقرض من العناصر الأساسية التي جاء بها قانون النقد والقرض بالنظر إلى المهام التي أوكلت إليه والسلطات الواسعة التي منحت له. ويتشكل مجلس النقد والعرض من

- المحافظ رئيسا؛
 - نواب المحافظ كأعضاء؛
 - ثلاثة موظفين سامين يعينهم رئيس الحكومة.
- يؤدي مجلس النقد والقرض دورين أو وظيفتين هما: وظيفة مجلس إدارة بنك الجزائر ووظيفة السلطة النقدية في الدولة: (لطرش، 2001، الصفحات 200-201)
- وظيفة مجلس إدارة بنك الجزائر: وهنا يقوم بإجراء مداولات حول تنظيم البنك المركزي والاتفاقيات وذلك بطلب من المحافظ، كما يتمتع بصلاحيات شراء الأموال المنقولة والثابتة وبيعها، كما يقوم بتحديد ميزانية البنك، ويجري كل التعديلات الضرورية عليها.
 - وظيفة السلطة النقدية في الدولة: فيقوم في هذا الإطار بإصدار قوانين متعلقة بإصدار النقود والخصم، وقبول السندات تحت نظام الأمانة ورهن السندات العامة والخاصة والعمليات لقاء المعادن الثمينة والعملات الأجنبية، فتح أو إغلاق غرف المقاصة بين البنوك. يدير السياسة النقدية ويصنع شروط فتح الفروع والمكاتب التمثيلية للبنوك والمؤسسات المالية الأجنبية، ويرخص لها ذلك كما يحدد قواعد الحذر في إدارة البنوك والمؤسسات المالية مع العملاء وتنظيم سوق الصرف ومراقبة الصرف.

ثانيا: البنك المركزي

تعرف المادة 11 من قانون النقد والقرض (90-10) البنك المركزي بأنه مؤسسة وطنية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي . وقد أصبح منذ صدور القانون يتعامل مع غيره باسم " بنك الجزائر " . ويخضع البنك المركزي إلى قواعد المحاسبة التجارية باعتباره تاجرا في علاقاته مع غيره، ورأسماله مكتتب كلية من طرف الدولة ويتم تحديده بموجب القانون " المادة 14 " كما أتاحت له القدرة على فتح فروع ومراسلين في أي نقطة من التراب الوطني كلما رأى ضرورة لذلك.

يمثل البنك المركزي قمة النظام المصرفي باعتباره الملجأ الأخير للإقراض وبنك الإصدار الوحيد على مستوى الجزائر وهو المسؤول الأول عن السياسة النقدية ومن مهامه تقديم السيولة المتاحة للبنوك والخزينة العمومية. ويكتسي نشاط البنك

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

المركزي أهمية قصوى خصوصا فيما يتعلق بتطور السيولة في الاقتصاد وارتباط الحالة المالية والنقدية للاقتصاد بمدى سيطرته على تطور مصادر الإصدار النقدي .

ثالثا: البنوك

أعتبر قانون النقد والقرض في مادته 114 البنوك بأنها أشخاص معنوية مهمتها العادية والأساسية إجراء العمليات الموضحة في المواد 110 إلى 113 من هذا القانون، بحيث تتضمن هذه المواد وصف الأعمال التي كلفت البنوك بها وهي تنحصر في النقاط الآتية :

- العمل على جمع الودائع والمدخرات الممكنة من الجمهور؛
 - القيام بمنح القروض؛
 - توفير وسائل الدفع اللازمة ووضعها تحت تصرف الزبائن والسهر على إدارتها.
- وتعتبر المادة 111 من قانون 90-10 الأموال المتلقاة من الجمهور كل الأموال التي يتم تلقيها من الغير ولاسيما على شكل ودائع مع اشتراط إعادتها بعد حق استعمالها. ولا تعتبر أموال متلقاة من الجمهور كل الأموال التي بقيت في الحساب وتعود في أصلها لمساهمين يملكون على الأقل 5 % من رأسمال البنك أو أعضاء مجلس الإدارة وكذلك الأموال الناتجة عن قروض المساهمة.
- وتعني عملية الإقراض كل عمل يقوم بموجبه بنك معين بوضع أموال تحت تصرف شخص أو يعد بمنحها له ويلتزم بضمانه ومن بين أنواع هذه القروض الائتمان التجاري. أما وسائل الدفع فهي جميع الوسائل التي تسمح بتحويل ونقل الأموال مهما كان شكلها أو أسلوبها التقني المستعمل.
- أما الأمر 03-11 فلم يعرف صراحة البنوك التجارية ولكن لمح إلى ذلك في المادة 70 من القانون بالقول أن فقط البنوك هي المخولة الوحيدة للقيام بالعمليات المشار إليها في المواد 66-68 أي تلقي الودائع ومنح الائتمان، وأيضا خلق وسائل الدفع وإدارتها.

رابعا: المؤسسات المالية

تعرف المادة 115 من قانون النقد والقرض بأن المؤسسات المالية هي: " أشخاص معنوية مهمتها العادية والرئيسية القيام بالأعمال المصرفية ماعدا تلقي الأموال من الجمهور بمعنى المادة 111". بمعنى أن المؤسسات المالية تقوم بمهام الإقراض على غرار البنوك دون استعمال أموال الغير. وبإمكاننا القول أن رأسمالها هو الذي يحدد بشكل حاسم حجم استعمالاتها ومساهماتها في إحداث القرض وتوجيه السياسة الائتمانية بالإضافة إلى نوع معين من المدخرات المتلقاة من المدخرين المحتملين، وأيضا ما يمكن قوله هو أن المؤسسات المالية لن يكون بإمكانها خلق نقود الودائع نظرا لطول آجال المدخرات الملتقطة.

خامسا: الفروع الأجنبية:

أتاح قانون 90-10 إنشاء فروع لبنوك ومؤسسات مالية أجنبية ويعود منح التراخيص لمجلس النقد والقرض الذي يقرر المنح أو الرفض وفق ما جاء في المادة 127 من القانون.

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

وهذا الترخيص خاضع لمبدأ المعاملة بالمثل، بمعنى أنه تتم المساهمة الأجنبية في هذا المجال بإنشاء فروع تابعة لمؤسسات مالية أو بنوك توجد مقراتها خارج الجزائر. ويمكن أن تكون في شكل مساهمة في رأسمال البنوك والمؤسسات المالية الخاضعة للقانون الجزائري شريطة أن تكون للرعايا أو الشركات الجزائرية نفس الامتياز في البلاد الأصلية لهذه المساهمات.

ومن المؤسسات المالية التي أنشئت عقب إصدار قانون النقد والقرض:

1. البنوك الخاصة الجزائرية: مع نهاية 2001 فان البنوك الخاصة الجزائرية كانت كما يلي :
 - الخليفة بنك وتم اعتماده من قبل مجلس النقد والقرض بتاريخ 27-07-1998؛
 - البنك التجاري والصناعي الجزائري (BCIA) وتم اعتماده في 24-09-1998؛
 - المجمع الجزائري البنكي (CAB) وتم اعتماده في 28-10-1999؛
 - البنك العام للبحر الأبيض المتوسط (BGM) وتم اعتماده في 30-04-2000.
2. البنوك الخاصة الأجنبية: لابد من الإشارة أن مجلس النقد والقرض قام باعتماد سبعة بنوك خاصة أجنبية وبنك مختلط وهم كما يلي:

- سيتي بنك (Cite Bank) وذلك بتاريخ 18-05-1998؛
- البنك العربي التعاوني (ABC) وذلك بتاريخ 24-09-1998؛
- ناتكسي أمانة بنك (Natexis Amana Banque) وذلك بتاريخ 27-10-1999؛
- الشركة العامة (Société generale) وذلك بتاريخ 04-11-1999؛
- بنك الريان الجزائري (Al ryan algerian bank) وذلك بتاريخ 08-10-2000؛
- البنك العربي (Arab bank) وذلك بتاريخ 15-10-2001؛
- البنك الوطني لباريس (BNP Paribas) وذلك بتاريخ 31-01-2002؛
- بنك البركة المختلط حيث رأس ماله مشترك بين بنوك عمومية جزائرية وبنوك سعودية خاصة وذلك بنسبة 51 % للطرف الجزائري و 49 % للطرف السعودي وتم اعتماده في 3-11-1990؛

3. المؤسسات المالية : يوجد سبع مؤسسات مالية التي تم اعتمادها من طرف مجلس النقد والقرض وهي :

- البنك الاتحادي (Union Bank) وذلك بتاريخ 07-05-1995؛
- السلام (Salem) وذلك بتاريخ 28-06-1997؛
- فينالاب (Finalep) وذلك بتاريخ 06-04-1998؛
- مونا بنك (Mouna Bank) وذلك بتاريخ 08-08-1998؛
- البنك الدولي الجزائري (Algerian international bank) وذلك بتاريخ 21-02-2000؛
- سوفي ناس بنك (Sofinance) وذلك بتاريخ 09-01-2001؛
- القرض الايجاري العربي للتعاون (Arab Leasing corporation) وذلك بتاريخ 20-02-2002.

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

ورغم أن النظام المصرفي انفتح كثيرا بعد صدور قانون النقد والقرض إلا أن البنوك العمومية الوطنية الستة بقيت تهيمن على القطاع حيث يتجمع لديها ما يقارب 90 % من الموارد وتمنح 95 % من القروض ويعود انخفاض حصة البنوك الخاصة إلى عدة عوامل ومنها ما يلي: القطاع المصرفي الخاص قطاع حديث النشأة. البنوك والمؤسسات المالية الأجنبية بقيت في حالة الانتظار والملاحظة للسياسة الاصطلاحية المتبناة من الدولة الجزائرية التنفيذية (الحكومة) وبنك الجزائر؛ الفصل بين مجلس إدارة بنك الجزائر والسلطة النقدية (مجلس النقد والقرض) وبموجب هذا التعديل أصبح تسيير بنك الجزائر وإدارته ومراقبته يتولاه على التوالي محافظ يساعدته ثلاثة نواب للمحافظ ومجلس عموما وإصلاح النظام المصرفي على الخصوص.

الأمر 01-01 المؤرخ في 27 فيفري 2001 المعدل والمتمم لقانون النقد والقرض :

الأمر 01-01 الصادر في تاريخ 27 فيفري 2001؛ أول تعديل عرفه قانون النقد و القرض 90-10 شمل وبصفة مباشرة الجوانب الإدارية في تسيير بنك الجزائر فقط دون المساس بمضمون القانون و يهدف هذا التعديل إلى تحقيق الانسجام بين السلطة الإدارة ومراقبان ولا تخضع وظائف المحافظ ونوابه إلى قواعد الوظيف العمومي وتتنافى مع كل نيابة تشريعية أو وظيفة عمومية.

الأمر 11-03 المؤرخ في 26 أوت 2003 المعدل والمتمم لقانون النقد والقرض:

الأمر 11-03 المؤرخ في 26 أوت 2003 والمتعلق بالنقد والقرض يعكس المكانة التي يجب أن يكون عليها النظام المصرفي الجزائري إذ أنه جاء مدعما بأهم الأفكار والمبادئ التي تجسدت في قانون 90-10 مع التأكيد على بعض التعديلات الجزئية التي جاء بها الأمر 01-01 حيث يهدف إلى:

- السماح لبنك الجزائر بممارسة أحسن لصلاحياته؛
- تقوية الاتصال والتشاور بين بنك الجزائر والحكومة؛
- توفير أحسن حماية للبنوك.

الأمر رقم 10-04 المؤرخ في 04 مارس 2004 المعدل والمتمم لقانون النقد والقرض:

يتعلق بالحد الأدنى لرأس مال البنوك والمؤسسات المالية التي تنشط داخل الجزائر على النحو التالي:

- الحد الأدنى لرأس مال البنك ب 500 مليون دينار جزائري؛
- والمؤسسات المالية 10 مليون دج؛
- 2.5 مليار دج و 500 مليون دج للمؤسسات المالية.

الأمر 02-04 الصادر بتاريخ 04 مارس 2004 المعدل والمتمم لقانون النقد والقرض:

يتعلق بشروط التكوين الاحتياطي الإجباري لدى بنك الجزائر بمعدل 15% كحد أقصى.

النظام 03-04 الصادر بتاريخ 04 مارس 2004 المعدل والمتمم لقانون النقد والقرض:

يتعلق بنظام ضمان الودائع المصرفية البنوك مجبرة على إيداع علاوة نسبية تقدر ب 1% من إجمالي الودائع لدى صندوق ضمان الودائع المصرفية.

النظام 01-08 الصادر بتاريخ 20 جانفي 2008 المعدل والمتمم لقانون النقد والقرض:

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

يتعلق بترتيبات الوقاية من إصدار الشيكات بدون رصيد وردعها لكل من البنوك والخزينة العمومية والمصالح المالية لبريد الجزائر.

النظام 08-04 الصادر بتاريخ 23 ديسمبر 2008 المعدل والمتمم لقانون النقد والقرض:

عدل هذا القانون مرة ثانية من الحد الأدنى لرأس مال البنوك والمؤسسات المالية التي تنشط داخل الجزائر حيث:

- الحد الأدنى رأس مال البنك حدد بـ 10 مليار دينار جزائري؛

- المؤسسات المالية 3 ملايين و 500 مليون دينار جزائري.

النظام 09-01 الصادر في 17 فيفري 2009 المعدل والمتمم لقانون النقد والقرض:

يتعلق بحسابات العملة الصعبة الخاصة بالأشخاص الطبيعيين من جنسية أجنبية، المقيمين وغير المقيم، والأشخاص غير المعنويين وغير المقيمين؛

النظام 09-02 المؤرخ في 26 ماي 2009 المعدل والمتمم لقانون النقد والقرض:

يتعلق بضبط السياسة النقدية وأهم أدواتها وإجراءات تسييرها؛

النظام 09-05 المؤرخ في 18 أكتوبر 2009 المعدل والمتمم لقانون النقد والقرض:

يتعلق بإعداد الكشوفات المالية للبنوك والمؤسسات المالية وضرة نشرها؛

القانون رقم 10-04 المؤرخ في 26 أوت 2010 المعدل والمتمم لقانون النقد والقرض:

يتعلق بالكشف المبكر عن نقاط الضعف وذلك عبر متابعة أفضل البنوك؛ والتأكيد على مساهمة السياسة النقدية في الاستقرار المالي الخارجي من خلال التسيير المرن لسعر الصرف. والاستعانة بجهاز الوقاية وحل الأزمات؛

قانون النقد و القرض 17-10 والمؤرخ في 11 أكتوبر 2017 المعدل والمتمم لقانون النقد والقرض

بعد انخفاض أسعار المحروقات في السوق العالمية شهدت الجزائر تراجع في إيراداتها لتمويل الموازنة العامة والتي تعتمد أساسا على المحروقات. وعليه لجأت الجزائر إلى سياسة التسيير الكمي والتي تسمح بطبع كتلة نقدية ليس لها مقابل لدى البنك المركزي من أجل تمويل الموازنة العامة للجزائر.

يحتوي هذا القانون على مادة وحيدة وهي المادة 45 والتي تنص على أن يقوم البنك المركزي بشكل استثنائي ولمدة خمس 05 سنوات بشراء مباشر من الخزينة السندات المالية التي تصدرها الخزينة من أجل المساهمة على وجه الخصوص في:

- تغطية احتياجات تمويل الخزينة؛

- تمويل الدين العمومي الداخلي؛

- تمويل الصندوق الوطني للاستثمار.

من أبرز الذي أتى به قانون النقد و القرض 17-10 المؤرخ في 11 أكتوبر 2017، المادة 53 من الأمر 03-

10 المؤرخ في 26 أوت 2003 والتي تنص فقرتها "ب" على الآتي :

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

- يرخّص للبنك المركزي بشراء مباشرة سندات من الخزينة العمومية بهدف تغطية احتياجات التمويل للخزينة العمومية والتي كانت قبل هذا القانون تكون في شكل أذونات خزانة لا تتعدى 240 يوم أو تسبيقات لا تتعدى 10 % من إجراءات السنة الفارطة؛
- يرخّص للبنك المركزي بشراء مباشر من الخزينة العمومية بهدف تمويل الدين العمومي الداخلي على عكس المادة 46 من الأمر 11-30 في فقرتها 03؛
- يرخّص للبنك المركزي بشراء مباشر للسندات من الخزينة العمومية، التمويل للصندوق الوطني للاستثمار.

قانون النقد والقرض 2020:

جاء قانون النقد والقرض بتعديلات وإضافات في سنة 2020، فيما يخص التعديلات فقد تمثلت في الودائع والخدمات البنكية وسوق العملات الصعبة بين البنوك، أما عن الإضافات فكانت تخص شبائيك الصيرفة الإسلامية وكيفية التعامل فيها.

قانون النقد والقرض 2022:

جاء هذا القانون لإدخال إجراءات جديدة للانتقال من عملة ورقية إلى عملة رقمية. حيث أن مشروع القانون التمهيدي المعدل والمتمم للأمر 03-11 المؤرخ في 26 أوت 2003 المتعلق بالنقد والقرض تضمن إجراءات لتفعيل الصيرفة الإسلامية وضبطها بإطار قانوني يسمح باستقطاب الأموال المتداولة خارج البنوك التي بلغت حوالي 31 % من الكتلة النقدية الوطنية المتداولة والمقدرة بحوالي 30 مليار دولار مما يجعلها عديمة النفع للاقتصاد الرسمي حيث من شأنه هذا التعديل تكريس المعاملات الالكترونية وبالتالي تقليص المعاملات الرقمية.

قانون 2023 الذي ألغى القانون المؤرخ في 26 أوت 2003

حمل المشروع النقدي والمصرفي الجديد الذي يلغي الأمر 03-11 المؤرخ في 26 أوت 2003 والمتعلق بالنقد والقرض والذي عزز حوكمة وصلاحيات كل من بنك الجزائر ومجلس النقد والقرض واللجنة المصرفية والبنوك والمؤسسات المالية وذلك من خلال:

- إعادة اعتماد نظام العهدة أربع سنوات لممارسة وظيفة محافظ بنك الجزائر ونواب المحافظ، قابلة للتجديد مرة واحدة، ما من شأنه إرساء مصداقية أفضل؛
- تحقيق الاستقرار في التسيير واستقلالية أكبر لبنك الجزائر في أداء مهامه وهذا حسب المادة 13؛
- حسب المادتان 42 و 43 فيمكن إدخال آليات جديدة للسياسة النقدية مع إمكانية تكييفها مع خصوصيات العمليات البنكية لا سيما الصيرفة الإسلامية والتمويل الأخضر، وهي أحكام من شأنها ضمان نجاعة أكثر للسياسة النقدية وتعزيز انتقالها كذلك؛
- حسب المادتان 63 و 89 فيجب إعادة تنظيم تركيبة كل من مجلس إدارة بنك الجزائر ومجلس النقد والقرض، من خلال توسيع تركيبته وتوسيع صلاحيات مجلس النقد والقرض مما يمكنه من مرافقة التحولات

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

التي تشهدها البيئة المصرفية، حيث توسع صلاحياته لاعتماد البنوك الاستثمارية والبنوك الرقمية ومقدمي خدمات الدفع والوسطاء المستقلين ويرخص بفتح مكاتب الصرف؛

- حسب المواد 71-72-73 فإنه من الضروري إنشاء إطار قانوني لممارسة النشاط المتعلق بالصيرفة الإسلامية و الذي يكرس على وجه الخصوص إمكانية اعتماد بنوك و مؤسسات مالية تمارس عمليات متعلقة بالصيرفة الإسلامية حصرا؛

يجعل هذا القانون في مادتيه 115 و 119 من اللجنة المصرفية السلطة الاشرافية الوحيدة المخولة للبت في مخالفات أحكام هذا القانون ولوائحه، فيما يخص التعرض للمخاطر لاسيما خطر القرض، وكذا أعمال التسيير المترتبة عنها، في المادة 118 من نفس القانون فانه لا يمكن الطعن في قرارات اللجنة المصرفية إلا لدى المحكمة الإدارية للاستئناف لمدينة الجزائر خلال الآجال المحددة لأحكام قانون الإجراءات المدنية والإدارية.

المادتان 156 و 162 من القانون المؤرخ في 02-02-2023 فانه لا بد من تقوية آليات المتابعة والمراقبة، لاسيما من خلال إنشاء لجان جديدة كلجنة الاستقرار المالي المكلفة بالمراقبة الاحترازية الكلية وإدارة الأزمات، واللجان الوطنية للدفع والتي تتمثل مهمتها الأساسية في إعداد مشروع الإستراتيجية الوطنية لتطوير وسائل الدفع الكتابية، بهدف تعزيز التعاملات المصرفية وتقوية الشمول المالي فإن المشروع الجديد يأخذ التطور التكنولوجي من خلال القطاع المصرفي وذلك من خلال ما يلي:

- حسب المادة 02 من القانون النقدي فتتمثل في إدخال العملة الرقمية للبنك المركزي التي يطورها بنك الجزائر، ويصدرها ويسيرها ويراقبها وتسمى الدينار الرقمي الجزائري 63، الذي سيشكل في نهاية المطاف دعما للشكل المادي للعملة النقدية كذلك تنص المادة 63 من المشروع على إنشاء بنوك رقمية وهيئات تسمى "مقدمو خدمات الدفع PSP"، و التي يمكن تأسيسها على شكل شركة أسهم أو شركة أسهم مبسطة أو شركة ذات المسؤولية المحدودة وهذا حسب المادة 90؛

- ملاءمة بعض الأحكام مع تلك المنصوص عليها في قوانين المالية المتعلقة بالقطاع المصرفي، وهي إلغاء القاعدة 49-51 والسهم النوعي (حق تمثيل الدولة في الهيئات الاجتماعية للبنوك ذات رأس المال الخاص)، وكذلك حق الشفعة.

الفرع الثالث: من حيث النظام المالي ونظام التمويل

ساهم إصلاح النظام البنكي في إقصاء قواعد التسيير السابقة التي تجاوزها الزمن نظرا لارتكازها على تدخل المركز في إملاء مختلف الشروط المتعلقة بالنشاط البنكي، ويعد قانون النقد والقرض المحرك الأساسي لجعل النظام البنكي يعمل وفق قواعد السوق وتكريس مبادئه التي برزت بعد فصل الملكية عن الإدارة في مختلف المؤسسات العمومية سنة 1988، وإصدار قانون التحرير التدريجي للأسعار سنة 1989، بما في ذلك سعر الصرف، الذي نتج عنه تخصيص الدولة المبالغ ضخمة لمواجهة الخسائر المترتبة عنه والمتحملة من طرف المؤسسات الاقتصادية. كما اعتبر قانون النقد

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

والقرض بمثابة الأداة التي تخدم توجه الدولة في تحسين المحيط المالي للمؤسسة الاقتصادية وتحسين العلاقة بينها وبين مؤسسات التمويل التي لم تعد كأداة للتمويل المستمر للاختلال المالي للمؤسسة، ومن هنا ركز قانون النقد والقرض على استقلالية وتوحيد السلطة النقدية وتجسيدها في مجلس النقد والقرض الذي ينفرد بالإصدار النقدي، وتقديم النصائح والمشورات للحكومة في كل مشروع نص قانوني أو تنظيمي يتعلق بالمسائل المالية أو النقدية، كما يتفرد بتسيير أدوات السياسة النقدية وإصدار الأنظمة المتعلقة بضمان السير الحسن والاستقرار للاقتصاد. (ياسين، 2012، صفحة 72)

بقي في هذه الفترة نظام التمويل الذي كان سائدا خلال فترة الثمانينات، فلم يمارس بنك الجزائر صلاحياته كبنك للبنوك وكسلطة نقدية حيث قدرت القروض المقدمة للإقتصاد من بنك الجزائر ب 46 % إلى 50 % من مجموع الكتلة النقدية .

كما سيطرت الخزينة على أكبر قدر ممكن من تمويل بنك الجزائر للإقتصاد خاصة في سنة 1993، حيث قدرت تسبيقات بنك الجزائر للخزينة ب 90 % من مجموع القروض المقدمة للإقتصاد. (Naas, 2003, p. 211) وهذا نتيجة النقص الكبير في الادخار المحلي وتمويل الاستثمار عن طريق الخزينة.

إبتداء من سنة 1993 عرف الاقتصاد الوطني أزمة دفع خارجية بسبب انخفاض سعر البترول الذي انتقل من 24.3 دولار سنة 1990 إلى 17.5 دولار سنة 1993، فلجأت الجزائر مرة أخرى إلى صندوق النقد الدولي لإعادة جدولة ديونها من خلال برنامج التعديل الهيكلي الممتد من 1994 - 1998. (بلعوز، 2006، الصفحات 191-192)

بنك الجزائر استمر في تغطية معظم التمويل البنكي للاقتصاد الذي في سنة 1995 بلغ 53 % من مجموع الكتلة النقدية، وابتداء من سنة 1996-1998 انخفض تمويل البنك المركزي للاقتصاد وانتقل من 209.00 مليار دينار إلى 303,2 مليار دينار، فأصبح يمثل سوى 25 % من الكتلة النقدية. (Naas, 2003, p. 239) ويرجع هذا الى اتخاذ إجراءات صارمة في مجال السياسة النقدية بهدف تخفيض معدلات التضخم إلى مستوى مقبول، لذلك لجأت الحكومة الجزائرية منذ 1994 إلى استعمال أدوات السياسة النقدية غير المباشرة للحد من التوسع في الكتلة النقدية، وبالتالي فإن نسبة السيولة عرفت انخفاض من 49 % في ديسمبر 1993 إلى 6 % سنة 1997 وهذا ما يؤكد أن السياسة النقدية الجديدة أعطت نوعا ما فعالية.

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

الجدول رقم 3-7: تطور حجم القروض الممنوحة للاقتصاد خلال الفترة الممتدة من 1989-1998 (مليون

دج)

1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990	1989	السنوات
303.2	241.1	209.0	164.6	296.7	303.2	241.1	209.0	164.6	141.1	تمويل البنك المركزي
273.8	162.8	100.6	98.9	246.3	273.8	162.8	100.6	98.9	1104	تسيقات الخزينة
29.4	78.3	108.4	65.7	50.4	29.4	78.3	108.4	65.7	30.7	قروض البنوك
649.1	529.2	418.8	800.8	733.4	649.1	529.2	418.8	343.3	308.1	الكتلة النقدية M2
% 25	% 36	% 47	% 53	% 40	% 47	% 46	% 50	% 48	% 46	تمويل البنك المركزي / الكتلة النقدية M2

Source: (Naas, 2003, p. 210)

أثرت السياسة النقدية المتبعة بعد برنامج التعديل الهيكلي تأثيراً عميقاً على التمويل المصرفي للاقتصاد من خلال بنك الجزائر والبنوك التجارية.

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

الجدول رقم 3-8: وضعية بنك الجزائر في تمويل الاقتصاد خلال الفترة الممتدة من 1999-2003 (مليار

دج)

السنوات	1999	2000	2001	2002	2003
تمويل البنك المركزي	459.8	14.1	-276.3	-304.8	-464.1
تسيقات الخزينة	159.0	-156.1	-276.3	-304.8	-464.1
قروض البنوك	310.8	170.5	0	0	0

Source: (Rapport annuel 2003, p. 111)

من الجدول أعلاه نلاحظ انخفاض تمويل بنك الجزائر من 459.8 مليار دج سنة 1999 ليسجل قيمة سلبية بـ 464.1 مليار دج مع نهاية سنة 2003 ويرجع ذلك إلى ارتفاع الجباية البترولية وخلق صندوق ضبط الموارد، إضافة إلى توافر السيولة في إطار تسديد خدمة الدين المتعلق بالتطهير المالي لمخافز البنوك العمومية وإعادة رسميتها الذي شرع فيه مع بداية التسعينات جعلت البنوك العمومية لديها فائض في السيولة ابتداء من سنة 2001، بفضل الدعم الهام الذي قامت بها الخزينة لصالحها، حتى أن إعادة تمويل البنوك لدى بنك الجزائر بلغ مستوى الصفر من سنة 2001 إلى سنة 2004 وأصبحت ودائع البنوك لدى البنك المركزي معتبرة إذ تجاوز مستوى تكوين الاحتياطي الإجمالي، وتجدد الإشارة إلى أن البنوك استفادت من عملية الرملة لتدعيم أموالها الخاصة، كما أن الخزينة عملت على استخدام فوائضها في مسح ديون المؤسسات العمومية اتجاه البنوك. وفي هذا الإطار فإن سياسة البنوك التجارية والخزينة قلصت تدخل بنك الجزائر في مجال تمويل الاقتصاد. كما أضحت وضعية الخزينة العمومية مع بداية سنة 2000 ليست ملزمة باللجوء إلى مؤسسة الإصدار، وليست بحاجة إلى بنك الجزائر لتغطية احتياجاتها التمويلية بل أصبحت عارضة للأموال اتجاهه.

الجدول رقم 3-9: توجيه القروض الموجهة للاقتصاد حسب القطاع في الفترة بين 2016-2022 (الوحدة

مليار دينار)

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	سبتمبر 2022
القطاع العام	3952.2	4311.3	4943.6	5636.0	5792.7	4143.5	4403.3
القطاع الخاص	3957.1	1568.3	5032.2	5221.3	5387.0	5650.5	5794.7
الإدارة المحلية	0.6	0.5	0.6	0.6	0.6	0.7	0.6
مجموع القروض	7909.9	888.00	9976.3	857.8	11182.3	9794.7	10198.7

Source : (Bulletin Statistique Trimestriel n 60 2022, p. 13)

نلاحظ من خلال الجدول أن القروض الموجهة للقطاع الخاص بما فيه الأمر تمثل النسبة الأكبر حيث بلغت سنة 2022، 5794.7 مليار دينار جزائري، بالمقارنة مع القطاع العام الذي حضي بـ 4403.3 مليار دينار جزائري، ليبلغ مجموع القروض الممنوحة لكلا القطاعين 1098.7 مليار دينار جزائري؛

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

الجدول رقم 3- 10: توزيع القروض الموجهة للاقتصاد حسب الآجال في الفترة الممتدة من 2016 - 2022 (مليار دينار جزائري)

سبتمبر 2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	
4011.6	3563.8	323.7	3011.1	2687.1	2298.0	1914.2	قروض قصيرة المدى
6187.1	6230.9	7978.6	7846.8	7289.3	6582.0	5095.7	قروض متوسطة وقصيرة المدى
10198.7	9494.7	11182.3	10857.8	9976.3	8880.0	7909.9	مجموع القروض

Source : (Bulletin Statistique Trimestriel n 60 2022, p. 12)

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه إن إجمالي القروض الموجهة للاقتصاد عرفت تطورا مستمرا من سنة 2016 إلى غاية سبتمبر 2022، مما يؤكد على أن القروض البنكية تمثل المصدر التمويلي الأساسي للمؤسسات في الجزائر، ومن جانب آخر فإن الارتفاع في قيمة القروض الموجهة للاقتصاد قد تشير إلى أن المؤسسات الاقتصادية لا تجد صعوبة كبيرة في الحصول على القروض من طرف البنوك التجارية، كما أن أغلبية القروض الموجهة للاقتصاد هي النوع المتوسط والطويل الأجل والتي تكون موجهة عادة لتمويل الإستثمارات أما التوسعية أو الجديدة؛

انتعش نشاط تحصيل الموارد الآجلة والآجلة من البنوك في عام 2021 مقارنة بعام 2020، ويفسر هذا الانتعاش باستئناف معظم الأنشطة الاقتصادية بعد رفع القيود المفروضة في عام 2020. وبالتالي نمت الودائع تحت الطلب والودائع لأجل بمقدار 17.9 % في عام 2021 مقابل 0.7 % في عام 2020 وانكماش حاد بنسبة 2.7 % سجل في عام 2019 بعد الانخفاض الحاد في أسعار المحروقات.

الجدول رقم 3- 11: تطور المواد المجمعة من طرف المصارف 2018 – 2022

2022	2021	2020	2019	2018	طبيعة الودائع
6216.7	5216.3	4159.1	4313.0	4880.5	الودائع تحت الطلب
5104.8	4152.2	3270.4	3456.3	4054.7	المصارف العمومية
1111.9	1064.1	888.7	856.8	825.8	المصارف الخاصة
7584.9	6457.2	5757.8	5531.4	5232.6	المصارف لأجل
6855.4	5775.3	5150.6	4986.0	4738.3	المصارف العمومية
917.5	800.7	707.8	576.5	544.1	الودائع بالعملة الصعبة
729.6	687.9	607.3	545.5	494.3	المصارف الخاصة
97.6	145.4	137.1	112.7	106.0	الودائع بالعملة الصعبة
728.8	803.4	839.1	795.0	809.6	الودائع كضمان
609.4	633.5	690.5	635.2	626.7	المصارف العمومية
4.67	6.4	1.6	5.6	2.9	بما فيها الودائع بالعملة الصعبة
119.4	170.0	148.5	159.9	182.9	المصارف الخاصة
2.0	4.6	9.6	14.5	6.2	الودائع بالعملة الصعبة
14530.4	12492.9	10756.0	10639.5	10922.7	مجموع الودائع المجمعة
86.51	84.61	84.71	85.32	86.24	حصة المصارف العمومية
13.49	15.39	15.29	14.68	13.76	حصة المصارف الخاصة

Source: (Rapport annuel 2022, p. 55)

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه من حيث طبيعة الودائع، سجلت الودائع تحت الطلب لدى البنوك مع نهاية 2022، نمواً بنسبة 19.2% مقابل ارتفاعاً كبيراً يقدر بحوالي 25.4% مقارنة بالسنة التي سبقتها، حيث أنها تمثل نسبة 45% من إجمالي الودائع عند الطلب ولأجل، منتقلة بذلك من 4159.1 مليار دينار مع نهاية 2020 إلى 5 216.3 مليار دينار نهاية 2021 لتصل إلى 6216.7 مليار دينار بنهاية 2022. ويأتي هذا النمو نتيجة للزيادة الكبيرة في الودائع تحت الطلب لقطاع المحروقات، والتي ارتفعت بنسبة 46.9% لتساهم بحوالي 17% في ارتفاع مجموع الودائع تحت الطلب نهاية 2022.

تبقى حصة الموارد المجمعة من طرف المصارف العمومية في إجمالي موارد القطاع المصرفي خلال سنة 2022 مهيمنة بنسبة 86.5% مقابل 84.6% نهاية 2021 في حين أن حصة الموارد المجمعة من طرف المصارف الخاصة قد تراجعت بحوالي 1,9 نقطة مئوية في إجمالي الموارد لدى القطاع المصرفي، منتقلة بذلك من 15.4% نهاية 2021 إلى 13.5% نهاية 2022.

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

الجدول رقم 3- 12: تصنيف الودائع حسب القطاعات المؤسساتية خلال الفترة (2018-2022)

2022	2021	2020	2019	2018	طبيعة الودائع
6216.7	5216.3	4159.1	4313.0	4880.5	الودائع تحت الطلب
3042.7	2426.7	1674.0	2035.9	2531.7	المؤسسات والهيئات العمومية أخرى
1797.4	1545.1	1408.1	1266.6	1340.8	المؤسسات الخاصة
654.9	599.5	620.1	562.1	621.9	الأسر والجمعيات
721.7	645.0	456.9	448.4	386.0	آخرون
7584.9	6463.2	5757.8	5531.4	5232.6	المصارف لأجل
2420.6	1762.2	1516.8	1639.2	1355.5	المؤسسات والهيئات العمومية أخ
910.7	762.4	608.2	491.2	507.4	المؤسسات الخاصة
4168.8	3860.3	3595.5	3369.5	3254.2	الأسر والجمعيات
84.8	77.8	37.3	31.5	115.5	آخرون
728.8	805.4	839.1	795.0	809.6	الودائع كضمان
14530.4	12484.9	10756.0	10639.5	10922.7	مجموع الموارد المجتمعة
41.63	37.88	84.71	85.32	86.24	حصة المصارف العمومية
58.37	62.12	15.29	14.68	13.76	حصة المصارف الخاصة

Source: (Rapport annuel 2022, p. 57)

حسب القطاع المؤسساتي، يظهر تطوّر إجمالي ودائع المؤسسات العمومية والهيئات العمومية الأخرى نهاية ديسمبر 2022 شبه مماثلاً لعام 2021 حيث ارتفعت الودائع بنسبة 30.4 % مقابل 31.3 % نهاية عام 2021. انتقلت هذه الودائع من 4189.4 مليار دينار نهاية 2021 إلى 54633 مليار دينار نهاية 2022 بالإضافة أنها تمثل 7.6 % من إجمالي الودائع المصرفية المجمعة مقابل 3.6 % نهاية 2021. هذه الزيادة هي ناتجة بصفة أساسية عن الزيادة الملحوظة لودائع تحت الطلب للمؤسسات العمومية بنسبة 25.4 %.

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

الجدول رقم 3- 13: حجم ودائع التمويل الإسلامي خلال الفترة (2018-2022)

2022	2021	2020	طبيعة الودائع
255.5	212.8	163.0	حسابات الودائع
57.5	19.3	1.8	المصارف العمومية
198.0	193.4	161.3	المصارف الخاصة
291.2	229.3	177.0	الودائع في حسابات الاستثمار
7.0	1.0	1.0	المصارف العمومية
284.2	228.3	176.0	المصارف الخاصة
10639.5	10922.7	340.0	المجموع الكلي
11.80	4.83	0.81	المصارف العمومية
88.20	95.17	99.19	المصارف الخاصة

Source : (Rapport annuel 2022, p. 62)

في نهاية سنة 2022، يقدر المبلغ القائم للودائع المتعلقة بالتمويل الإسلامي بحوالي 546,7 مليار دينار مقابل 442,1 مليار دينار نهاية 2021 و 340 مليار دينار نهاية 2020، بنمو قدره 23.6 % نهاية 2022 مقابل نمو بنسبة 30 % نهاية 2021

حسب نوع المصرف تضاعفت ودائع التمويل الإسلامي على مستوى المصارف العمومية، نهاية سنة 2022، بأكثر من ثلاثة مرات بحيث انتقلت من 20.4 مليار دينار في سنة 2021 إلى 64.5 مليار دينار في سنة 2022 بمساهمة بلغت حوالي 42.2 في زيادة إجمالي هذه الفئة من الودائع في الجهاز المصرفي. وقد أدى هذا التطور إلى زيادة حصتها في إجمالي هذه الفئة من الودائع بنسبة 6.97 نقطة مئوية نهاية 2022، لتصل إلى 11.8 % مقابل 4.8 % خلال السنة السابقة، ومع ذلك لا يزال تحصيل هذه الودائع منخفضاً. من ناحية أخرى، عرفت ودائع التمويل الإسلامي في المصارف الخاصة ارتفاعاً بنسبة 14.3% لتصل إلى 482.2 مليار دينار خلال سنة 2022.

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

الفرع الرابع: من حيث طبيعة نموذج الارتباط بين البنوك والمؤسسات

خلال هذه الفترة، تم تحويل النظام الاقتصادي بأكمله تدريجياً نحو الانفتاح على العالم الخارجي، واستمر إصلاح النظام الاقتصادي في التكثيف والتعمق، تطور حجم القطاع الخاص، كما عرفت المؤسسة الاقتصادية إصلاحات شاملة بما فيها إصلاح حقوق الملكية، في الوقت ذاته، تم فصل البنك المركزي عن الأنشطة التجارية وأنشأ نظاماً مصرفياً احترافياً يتنوع بين العام والخاص، وشهدت المؤسسات المالية غير المصرفية للبنوك المساهمة والتأمين والأوراق المالية والتأجير تطوراً سريعاً أدى إلى توسيع قنوات تمويل المؤسسات بشكل كبير.

كما توج عام 1997، بإنشاء بورصة الجزائر، مما فتح قنوات تمويل مباشرة للمؤسسات الاقتصادية من خلال السوق. ومع ذلك، بما أن التمويل المباشر للمؤسسات في سوق الأوراق المالية مقيد إلى حد كبير، لم يتغير اعتماد تمويل المؤسسات على البنوك.

تم إنشاء نظام المنافسة السوقية لتشغيل المؤسسة؛ كما أدت عمليات المؤسسات الموجهة نحو السوق إلى تطوير أعمال الإقراض البنكي، مما أدى إلى توسع كبير في القروض المصرفية، نمت قروض البنوك الموجهة للاقتصاد لتصل إلى 10112.3 مليار دينار بنمو 3.3 % سنة 2022. بمساهمة كبيرة من البنوك العمومية تصل إلى 89.1 % مقابل 10.9 % للبنوك الخاصة.

لا تزال الحكومة تفرض درجة كبيرة من القيود على تدفق أموال الائتمان المصرفية، حيث تتدفق القروض المصرفية بشكل أساسي إلى المؤسسات المملوكة للدولة. ارتفعت القروض الممنوحة للاقتصاد من قبل المصارف العمومية بنسبة 3.4 % سنة 2022، لتصل إلى 8653.8 مليار دينار بحصة الأسد للقطاع العام بـ 99.4 % بينما القطاع الخاص بـ 75.2 % نهاية سنة 2022.

نظراً للظروف المذكورة، نشأت علاقة معينة بين البنوك والمؤسسات بشكل تدريجي، وقد تطورت البنوك والمؤسسات من قيود مخلفات الإصلاح؛ الطرفان لهما مصالح اقتصادية مستقلة نسبياً واستقلال تشغيلي معين، لكن نظراً لأن نظام السوق لم يتم إنشاؤه بالكامل، فإنها تتمتع بخصائص التخطيط المركزي ونظام السوق، وهي نوع من الكيانات شبه السوقية حيث لا تزال هناك فجوة كبيرة مع متطلبات اقتصاد السوق وبالتالي تخضع العلاقة بين البنوك والمؤسسات إلى الآثار المزدوجة للتدخل الحكومي وآليات السوق.

على صعيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة شهد هذا النوع من المؤسسات انتشاراً كبيراً تزامناً مع الانفتاح والتحول في النظام الاقتصادي، لكن سرعان ما كان نظامها المحاسبي المريب وقلة ضماناتها أول عائق أمام حصولها على التمويل.

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

المبحث الثاني: أهم مشاكل سير العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة الحالية

بالنظر إلى مسار الإصلاحات التي عرفها النظام الاقتصادي الوطني حقق النظام قفزة نوعية، بتحوله تدريجيا إلى نظام اقتصاد السوق. حيث عرف نظام الاستثمار والتمويل تغيرات كبيرة، وانسحب الاقتصاد المملوك للدولة من المجال الاقتصادي، وتمكن رأس المال الأجنبي والاقتصاد الخاص تقريبا من دخول معظم المجالات الاقتصادية وأصبحت تدريجيا القوة الأكثر ديناميكية في الاقتصاد الوطني. حيث ازدادت كثافة الجهاز المصرفي ليصل عدد المصارف والمؤسسات المالية في الجزائر نهاية 2023 إلى 28 مصرفا و8 مؤسسة مالية، 7 بنوك عمومية؛ 13 بنكا خاصا ذو رؤوس أموال أجنبية منها بنك ذو رأس مال مختلط؛ مؤسستان ماليتان خاصتان؛ ستة مؤسسات عمومية؛ ويجدر الإشارة إلى أن اثنتا عشر 12 من البنوك، من أصل 20 بنكا، تقدم منتجات وخدمات تابعة للتمويل الإسلامي.

من جهة أخرى تم توسيع قنوات تمويل المؤسسات بشكل كبير، وتطورت أنواع مختلفة من قنوات التمويل، مثل سوق الأوراق المالية، والتأمين، والتأجير...

الجدول رقم 3-14: تطور القطاع المصرفي المالي ومركز الصكوك البريدية الجزائري (عدد الوكالات)

2022	2021	2020	2019	2018	
1626	1604	1577	1567	1541	المصارف
69	58	53	49	44	منها وكالات الصيرفة الإسلامية
1226	1202	1188	1177	1160	البنوك العمومية
10	2	1	0	0	منها وكالات الصيرفة الإسلامية
400	402	389	390	381	البنوك الخاصة
59	56	52	49	44	منها وكالات الصيرفة الإسلامية
99	98	96	91	92	المؤسسات المالية
81	80	79	75	76	المؤسسات المالية العمومية
18	18	17	16	16	المؤسسات المالية الخاصة
1725	1702	1673	1658	1633	مجموع البنوك والمؤسسات المالية
4143	4055	3984	3862	3811	مركز الصكوك البريدية
5769	5659	5561	5429	5352	مجموع البنوك والصكوك البريدية

Source: (Rapport annuel 2022, p. 54)

في الفترة الحالية، أصبح النظام الاقتصادي الوطني والتنمية الاقتصادية الدولية مرتبطين بشكل وثيق على نحو متزايد، والتنمية المالية تتماشى مع المعايير الدولية، والعلاقة بين البنك والمؤسسة لها بعض الخصائص الدولية. إلا أن خصائص البيئة الوطنية هي الطاغية في العلاقة. على أساس النموذج، الذي تم تشكيله من خلال الإصلاح المستمر للنظام المصرفي والمالي ونظام المؤسسة، فإنه يتميز عموما بالمشكلات أو -الخصائص- البارزة التالية:

المطلب الأول: النطاق الضيق والتقليدي للصناعة المصرفية

نظرا لهيكل الأصول للبنوك التجارية الوطنية، لا يزال دخل فوائد القروض للبنوك هو المصدر الرئيسي للربح، تعد توقعات الربح والعائد المستقرة سببا مهما لعدم وجود حافز لابتكار المالي، فإن المنافسة من البنوك الأجنبية تضع البنوك التجارية الوطنية في وضع حرج وبما أن هناك فجوة معينة في الكفاءة وابتكار النظم بين البنوك التجارية المحلية والبنوك الأجنبية، فإن التطور الحالي يتخلف عن احتياجات العملاء فمع التطور المستمر لسوق رأس المال، أظهرت احتياجات تمويل المؤسسات أيضا اتجاهها متنوعا.

على الرغم من تكثيف إصلاح النظام الاقتصادي في السنوات الأخيرة، إلا أن البنوك والمؤسسات الوطنية لم تتخلص تماما من خصائصها التشغيلية في ظل النظام الاقتصادي المخطط، حيث لا تزال هناك درجة معينة من تخصيص الائتمان بين البنوك والمؤسسات، ونظام عرض رأس المال، لقد عرفت القوانين المؤطرة للنشاط البنكي في الجزائر، عدة تعديلات منذ نهاية الثمانينات، والتي كان لها أثر في إعادة النظر في آليات عمل النظام البنكي وطرق تسييره تماشيا مع التحولات التي عرفها الاقتصاد الجزائري، وكان أهمها قانون النقد والقرض 90-10 المؤرخ في 14 أبريل 1990، ثم جاء الأمر 03-11 المؤرخ في 26 أوت 2003 المتعلق بالنقد والقرض، ليعزز شروط إقامة ومراقبة البنوك والمؤسسات المالية ووضع آليات أكثر دقة للمراقبة والاستعلام والإنذار. فرغم كل ما عرفه النظام المصرفي الجزائري من إصلاحات، فانه مازال يواجه تحديات كبيرة ويعاني من بعض النقائص تفرض دائما مواصلة هذه الإصلاحات، لجعله يتماشى مع التحولات والتغيرات التي تعرفها البيئة المصرفية المحلية والدولية.

تبقى المنافسة في القطاع المصرفي الجزائري ضعيفة بسبب الإفراط في تركيز السوق، وعمليات الإنقاذ المتكررة للبنوك العمومية وعدم كفاية قواعد الحوكمة التي تحكم البنوك العمومية. إذا أن الائتمان وودائع القطاع العام تتركز بشكل كبير في عدد قليل من البنوك، وهناك منافسة قوية بين بنوك القطاع الخاص. إن الرفع في الحد الأدنى لمتطلبات رأس المال وإدخال قيود على الاستثمار الأجنبي أثرا مباشرة في فرص الوصول إلى القطاع المصرفي الجزائري، فضلا عن غياب وسائل التمويل الأخرى (على سبيل المثال من خلال سوق رأس المال). وبالإضافة إلى ذلك، بسبب إعادة رسملة البنوك العمومية دوريا وعدم كفاية قواعد الحوكمة. فمجلس الإدارة والإدارة بشكل عام أقل ميلا إلى التصرف بطريقة تنافسية. (سفير، 2015، صفحة 236)

واقع المنافسة في القطاع المصرفي الجزائري يتسم بتقديم خدمات مصرفية تقليدية لا تستجيب للمتطلبات الحالية؛ غياب التسويق البنكي ثقل الإجراءات والتعقيدات في المعاملات البنكية؛ ضعف الوسائل وضعف استخدام التكنولوجيا والانترنت. تمثل هوامش الفوائد في المتوسط 2-3 من الربح التشغيلي، مما يكشف عن عدم وجود منافسة. إجمالي ائتمان يمثل 40.5 % من الناتج المحلي الإجمالي في نهاية عام 2022، أي مستوى منخفض من الوساطة على الرغم من التقدم الأخير ومستوى متواضع نسبيا من الائتمان المقدم للقطاع الخاص (21.3 % من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2022). على صعيد السيولة المصرفية، تواصل الارتفاع من 1996.41 مليار دينار في نهاية ديسمبر 2022 إلى

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

475.8172 مليار دينار نهاية مارس 2023. وهذا نتيجة ارتفاع دخل الصادرات. تتناقض هذه السيولة مع نمو معتدل في الائتمان للاقتصاد بنسبة 3.27 % في نهاية ديسمبر 2022 و 0.64 % في نهاية فيفري 2023.

ما يميز النظام المصرفي الحالي هو سيطرة البنوك العمومية الستة على النشاط المصرفي، الأمر الذي لا يسمح بوجود منافسة حقيقية تخدم مصلحة المتعاملين الاقتصاديين ومازال القطاع الخاص الناشئ يحتاج إلى التمويل المصرفي خصوصاً عند بداياته، والبنوك بشروطها الحالية المفروضة على ملفات القروض الخواص، خاصة ما تعلق منها بالضمانات لا تساعد على إنشاء وتطوير المشاريع الاستثمارية، وتداركاً لهذا الوضع قامت الحكومة بإنشاء صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وصندوق ضمان القروض العقارية لتشجيع النداء على منح القدرة لأصحاب المشاريع الاستثمارية الناشئة. (سفير، 2015، صفحة 236)

حتى وإن تسارعت وتيرة إنشاء فروع البنوك الخاصة في السنوات الأخيرة؛ تهيمن البنوك العامة على القطاع في تعبئة الموارد حيث تغطي 87 % من القروض على مستوى النظام بأكمله لسنة 2022، وهي هيمنة لا تشجع القطاع العام على التقدم. أما بالنسبة للبنوك الخاصة، فإن حصة أكبر ثلاثة بنوك خاصة تبلغ 44.74 % من إجمالي أصول البنوك سنة 2021.

هيمنة القطاع المصرفي العمومي أدت إلى انعدام المنافسة، حيث تقدم جميع المصارف منتجات متشابهة إن لم نقل نفسها، وتطبق نفس معدلات الفائدة، ماعداً بعض الحالات الاستثنائية التي تنفرد فيها المصارف الخاصة عن غيرها بخدمات نجدها مرتفعة التكلفة، وهو ما يعد استغلالاً مالياً.

مازالت المؤسسات المصرفية العاملة في الجزائر خاصة العمومية منها تفتقر إلى الحد الأدنى المطلوب للإفصاح، وهو ما يلاحظ من خلال غياب البيانات وصعوبة الحصول عليها لإجراء الدراسات والمقارنات بينها وبين المصارف الدولية. ونلاحظ في هذا الإطار مثلاً أن المواقع الإلكترونية لأغلب البنوك لا تحتوي على معلومات وبيانات ذات أهمية تذكر وهذا الأمر يفرض تحدياً كبيراً خاصة في ظل التطور التكنولوجي الذي يعرفه العالم. إضافة إلى هذا فإن الإطار الرقابي ورغم ما يعرفه من تحسن متواصل في جانبه التشريعي إلا أنه يجب تفعيله من طرف هيئات البنك المركزي الرقابية من خلال هيئات التفتيش الميدانية الدورية والمفاجئة لضمان حسن تطبيق هذه القوانين والتشريعات والتأكد من استخدامها للمعايير المعمول بها في مجال المحاسبة والتدقيق والإفصاح.

تخضع المصارف، منذ فيفري 2014، للقواعد الجديدة لتحديد الأموال الخاصة والمخططات التقارير وفق المعايير الدولية. خلال سنة 2020 وفي ظل الأزمة الصحية العالمية، تم تخفيف بعض القواعد لا سيما تلك المتعلقة بوسادة الأمان المنصوص عليها في أحكام المادة 4 من النظام رقم 01-2014 المؤرخ في 16 فيفري 2014 المتعلق بنسب الملاءة المطبقة على البنوك والمؤسسات المالية، حيث قرر بنك الجزائر، في أبريل 2020، إعفاء البنوك والمؤسسات المالية قرار تم تمديده إلى غاية 31 ديسمبر 29 من إنشائها 2021 بموجب التعليم رقم 09-2021 بتاريخ 29 سبتمبر 2021 المعدلة والمكملة للتعليم رقم 05-2020 المؤرخة في 06 أبريل 2020 المتعلقة بالإجراءات الاستثنائية لتخفيف بعض الحكام الاحترازية المطبقة على البنوك والمؤسسات المالية. لقد سمحت تدابير التخفيف من استئناف

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

المصارف لنشاطها وزيادته نسبيا، الأمر الذي يمكن من رفع مستويات كفاية رأس المال لديها إلى مستوى أعلى من الحد الأدنى التنظيمي المطلوب.

غياب أو عدم وضوح وشفافية بعض القوانين واللوائح يجعل بعض أنشطة المعاملات التي تتم بين البنوك وعملائها غير منظمة ومحمية من الخطر بشكل فعال، مما يزيد من مخاطر الائتمان. يجب أن تعتمد العلاقات بين البنوك والمؤسسات على لوائح وقوانين تنظم معاملاتها وتحمي طرفي العلاقة -على اعتبارهما مستقلا في السوق- من كافة الآثار السلبية نتيجة الأنشطة الغير مؤطرة.

في ظل سوق رأس مال غير ناضج، حيث حسب بيانات التداول لسنة 2021 تم إبرام 219 صفقة -أقل من صفقة في اليوم- أغلبها خاصة بمؤسسة بيوفارم التي استحوذت على 121 صفقة أي 55.25 % من إجمالي الصفقات، وتم تداول 244399 سهم أغلبها خاصة بمؤسسة أليانس للتأمينات التي استحوذت على 150048 سهم أي 61.39 % من إجمال الأسهم المتداولة في السوق الثانوي مع الإشارة أن مؤسسة spa invest AOM التي يتم تداولها في سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لم تبرم أي صفقة بسبب عزوف المستثمرين على الطلب على أدواتها المالية بسبب ارتفاع نسب المخاطرة نسبة ما تم شراؤه من أدوات مالية من طرف المؤسسات المخول لها قانونيا لعب دور الوساطة المالية في بورصة الجزائر في السداسي الأول من سنة 2021 هو 213509 سهم بقيمة 99275440 دج مقابل بيع حوالي 213500 سهم بقيمة 99269481 دج؛ وقدرة تمويل داخلية منخفضة، تسود القروض المباشرة نهاية سنة 2022، القروض الموزعة على القطاع العام بنسبة 96 % كما بلغت السندات المستحقة للشركات والمؤسسات الأخرى نسبة 4 %؛ أما بالنسبة للقطاع الخاص، تم توفير جميع تمويله سنة 2022 من خلال القروض المباشرة. وفقا للإحصاءات بنك الجزائر لنهاية سنة 2022؛ بلغت القروض الممنوحة من البنوك العمومية 4323.4 مليار دج؛ مقابل 4124.8 مليار دج في نهاية 2021 بزيادة تقدر بـ 4.8 % مليار دج. كما عرفت القروض الممنوحة من البنوك الخاصة أيضا ارتفاعا بمقدار 27.3 مليار دينار مقابل 19.5 مليار دينار نهاية سنة 2021.

في ظل هذا التعلق الكبير من الصعب سحب البنوك من قنوات التمويل الوطنية المتاحة للمؤسسات؛ فبمجرد قيام أحد البنوك بتخفيض مدخلاته الائتمانية لمؤسسة ما خاصة العمومية منها؛ أو سحب قرضه، فإنه عادة ما يتسبب في وقوع المؤسسة في حالة خفض الإنتاج أو الإغلاق أو حتى الإفلاس، وهو ما يتعارض مع الأهداف التي تسعى إليها السياسة العامة للدولة لتحقيق الاستقرار الاقتصادي؛ هذا الوضع يؤكد مدى تحذر تداعيات النظام الاقتصادي المخطط في سلوك طرفي العلاقة؛ حيث في إطار اقتصاد السوق البنك والمؤسسة طرفان اعتباريان مستقلا تماما في السوق.

في ظل الظروف والتحويلات التي عرفت البيئة المصرفية المحلية والدولية استوجب على استمراريته وبقائها، وهذا باكتساب مزايا تنافسية وتحافظ عليها؛ في انتظار نتائج المشروع التمهيدي 2023 لقانون يعدل ويتمم الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 26 أوت 2003، والمتعلق بالنقد والقرض، وذلك بهدف إضفاء مزيد من الشفافية والاستقرار في مجال التسيير المالي للبلاد من خلال إدراج أدوات جديدة للسياسة النقدية من أجل تحقيق الأهداف الاقتصادية.

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

المطلب الثاني: مشكل القروض المتعثرة للبنوك والديون المعدومة للمؤسسات ونقص الوعي الائتماني

تعتبر البنوك أداة هامة ورئيسية في تنفيذ السياسات الاقتصادية الكلية، وتمثل عملية منح الائتمان النشاط الرئيسي والأساسي للبنوك، كما تمثل مصدرا رئيسيا من مصادر إيراداتها. ومن هنا تبرز خطورة تعرض القروض التي تمنحها البنوك للتعثر، وهو ما ينعكس سلبا على سرعة دوران أموالها المستثمرة والعوائد المحققة منها وبالتالي تجميد أموال البنك والتأثير سلبيا على أنشطة البنوك بصفة عامة وعلى نشاط الإقراض بصفة خاصة.

إن عملية منح القروض من البنك هي في الواقع الثقة التي يضعها في عملائه. ورغم أن الثقة تعتبر أساسا أساسيا لعملية الإقراض، إلا أنها لا تضمن للبنك حمايته من المخاطر التي قد يتعرض لها عند منح هذه القروض، وذلك لاحتمال وقوع أحداث أو مؤثرات تعيق المقترض أو تمنعه من الوفاء بالتزاماته تجاه البنك، وفي هذه الحالة تصبح حقوق البنك على المقترض في حالة خطر، وتسمى القروض التي تصل إلى هذه الحالة بمجموعة من الأسماء أهمها: الديون الحرجة، الديون والديون المعدومة، الديون والديون المجمدة، الديون المستحقة، الديون المعدومة، الديون الراكدة، الديون الخاصة، الديون المتعثرة، الديون الصعبة، الديون المشكوك في تحصيلها. (النجار، 2000، صفحة 28)

إن استقرار النظام المصرفي ومحاولة إدارة المخاطر التي تواجه الأصول يمكن أن يساهم في تحسن الأداء المالي، حيث يتولد أكبر قدر ممكن من الربحية للمصارف نتيجة لجودة الأصول المصرفية، إلا أنه في حالة وقوع الخطر الناتج من اتجاه العميل نحو التعثر في سداد القروض، فإن ذلك الأمر يعرض البنك إلى خطر انخفاض قيمة الأصول، وبالتالي انخفاض القدرة على مواجهة الودائع والالتزامات. (الزبيدي، 2004)

قد يكون من الصعب التمييز بين المقترضين الجيدين والسيئين، وقد يؤدي ذلك إلى الاختيار المعاكس ومشاكل المخاطر الأخلاقية، والتي أطلق عليها اسم السلع الكاسدة أو ما يعرف باسم "lemons" حيث أن المشتري المحتمل للأوراق المالية لا يستطيع أن يميز بين الشركات الجيدة التي تحقق أرباح عالية وخطر منخفض، وبين الشركات الرديئة أرباحها المتوقعة منخفضة ومخاطرها عالية. (Akerlof, 1970)

الاختيار العكسي يجعل أسعار الفائدة مرتفعة عادة ما تجذب مقترضين أقل رغبة، يستثمر هؤلاء المقترضون في المشاريع عالية المخاطر عندها يصبح البنك متأكدا أنه سيواجه احتمالية أكبر للتخلف عن السداد. (Stiglitz & Weiss, 1981)

إن تعثر القروض يعني تعرض البنوك إلى حدوث صدمة في التمويل، وينتج عن صدمة التمويل انخفاض معروض الائتمان، ويكون تأثير ذلك على أصحاب الأصول، يحدث فشل لدى البنوك وانخفاض ربحيتها. (Farinha, Spaliara, & Tsoukas, 2019, p. 3)

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

القروض المتعثرة تعد مؤشرا للتنبؤ بعدم الاستقرار المحتمل في الأسواق المالية. يمكن للمستثمرين مشاهدة نسب القروض غير المسجلة لاختيار مكان استثمار أموالهم؛ فيمكنهم أن يروا البنوك ذات النسب المنخفضة لصفقات القروض غير العاملة على أنها استثمارات منخفضة المخاطر من تلك ذات النسب العالية. (Schaeck & Cihák, 2014)

بالرغم من قدرة إدارة البنك على تحقيق أرباح من خلال استخدام الأصول المتاحة لديها، قد ترسم إدارة البنك صورة خاطئة للمستثمرين فيما يتعلق بالربحية المستقبلية وآفاق العائد الإيجابية. يحصل المستثمرون على أموال من البنوك ويستثمرون في مشاريع أقل ربحية ينتج عن هذا الأداء عائد جيد للبنوك. ومع ذلك، وبسبب التوقعات غير الصحيحة، فإن عوائد الاستثمار لا تتوافق مع توقعات المستثمرين، مما يؤدي إلى عدم قدرة المستثمرين على سداد قروضهم، وبالتالي ترتفع القروض المتعثرة في المستقبل. (Wood & Skinner, 2018, p. 46)

تواصل معدلات نمو القروض المتعثرة لدى البنوك الوطنية تطورها وتدهور جودتها، مسجلة ارتفاعا بنسبة عام 2022 مقابل زيادات بلغت 16.4 % وذلك رغم إعادة شراء 2079.7 مليار دينار من القروض المشتركة طويلة الأجل، حيث ان جزءا كبيرا من المؤسسات لا يستطيع سداد هذه القروض. نتيجة لذلك، تتأثر أعمال البنوك، مما يؤدي إلى تشكيل أصول خاملة في الاقتصاد الوطني. الأمر الذي أصبح عقبة رئيسية أمام التوجه نحو نظام السوق؛ وعاملا محتملا لعدم تطور العلاقة بين البنوك والمؤسسات.

الجدول رقم 3- 15: نسب القروض المتعثرة خلال الفترة (2018 - 2022) (%)

2022	2021	2020	2019	2018	
المصارف العمومية					
21.35	21.06	17.17	15.60	13.49	معدل القروض المتعثرة
84.65	47.53	44.85	45.88	49.59	معدل المؤونات المخصصة
المصارف الخاصة					
9.11	9.63	9.66	8.19	7.11	معدل القروض المتعثرة
71.69	67.14	65.24	58.69	57.27	معدل المؤونات المخصصة
القطاع المصرفي					
19.86	19.64	16.36	12.70	12.70	معدل القروض المتعثرة
49.94	4.73	46.14	46.69	50.12	معدل المؤونات المخصصة

Source : (Rapport annuel 2022, p. 54)

إضافة إلى ذلك المؤسسات مثقلة بالديون وينقصها الوعي الائتماني نظرا للقدرة التراكمية الضعيفة للأرباح والنقص في الأموال الذاتية لبعض المؤسسات الوطنية، تندفع بشكل متواصل نحو الاستدانة. كشف تقرير مجلس المحاسبة لسنة 2022 عن مؤشرات سلبية لأداء المؤسسات العمومية الاقتصادية خلال السنوات الماضية، والتي أكد أن معظمها

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

غارقة في الديون وعاجزة حتى عن السداد. حيث تم استهلاك 619 مليار من القروض و85 ألف مليار من مبلغ الاستثمارات دون جدوى؛ ووصل المبلغ الخاص بالتكوين والتجهيزات والاستثمارات وإطلاق مشاريع جديدة لوحده 1397 مليار دينار إلى غاية 31 مارس 2020، بما في ذلك مبلغ 855 مليار دينار تم استهلاكه أي بنسبة 61 %.

الديون المفرطة تثقل كاهل المؤسسة بعبء فائدة ثقيل، وتؤثر على تحسين منافعها الاقتصادية، وتزيد من تدهور هيكل رأس المال.

الجدول رقم 3-16: تطور الدين الداخلي خلال الفترة (2018-2022)

2022	2021	2020	2019	2018	
15259.7	13703.6	9423.4	8751.1	7436.2	إجمالي الدين الداخلي
11481.4	10696.7	7482.3	7066.4	6039.5	دين التطهير
27.7	34.0	181.9	183.4	92.4	أخرى
290	290	290	200	200	ديون على مراكز الصكوك البريدية
55.1	62.1	51.0	42.7	36.4	الدين الداخلي/ إجمالي الناتج الداخلي %

Source : (Rapport annuel 2022, p. 123)

من جهة مقابلة بسبب نقص الوعي الائتماني، بعض المؤسسات تنهزم من هذه الديون من خلال عمليات الاندماج والإفلاس والتأجير وغيرها من أساليب إعادة الهيكلة، مما يهدد بشكل كبير سلامة الأرباح البنكية، ويؤدي إلى تفاقم التناقض، وبالتالي تفاقم التوتر بين البنوك والمؤسسات.

يسلط ميكا (2015) الضوء على أن القروض المتعثرة ذات أهمية كبيرة بالنسبة للإدارة العليا للنظام المصرفي، للأسباب التالية: أولاً، أنها تسبب انخفاضاً في ربحية البنوك؛ ثانياً، على التكاليف التشغيلية المستمرة؛ والتي تتعلق في الغالب بالموارد البشرية والتكاليف المالية والقانونية والإدارية الأخرى التي يتعين على البنوك مواجهتها عند التعامل مع محفظة القروض المتعثرة؛ ثالثاً، ارتفاع تكلفة التمويل؛ تواجه البنوك التي تواجه مستويات عالية من القروض المتعثرة صعوبات في جذب فرص تمويل جديدة، مما يفرض ضغوطاً كبيرة على المساهمين في البنوك؛ رابعاً، تغطية أقساط المخاطر الأعلى؛ وبالتالي فإن زيادة محفظة القروض المتعثرة تؤدي إلى زيادة في صندوق المخصصات، مما يخلق تأثيراً مباشراً على ربحية المساهمين وعائدهم؛ خامساً، صعوبات السيولة المستقبلية، القروض المتعثرة تعيق صندوق الاستثمار وتعرقل العلاقة بين البنك وعملائه من خلال عدم القدرة على تلبية متطلبات السيولة الخاصة بهم مما يضع البنك في مشاكل السيولة.

(Meka, 2015)

من شأن القروض المتعثرة أن تضع حداً لمزيد من علاقات الإقراض من قبل البنوك المتضررة، وتؤدي إلى انعدام ثقة المودعين، ويكون لذلك تأثير سلبي على الصناعة المصرفية بأكملها، وعلى التنمية الاقتصادية. لذلك من الضروري أن

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

تكون المهارة الأساسية للبنوك هي تحليل سلوك إقراض قابل للتطبيق والتأكد من سداد الأموال المقرضة على النحو الواجب. ومع ذلك، لا يمكن أن تكون الإدارة المصرفية أجدر بما يكفي تماماً لمنع مخاطر القروض. (John, 2018, p. 12)

لذا فإنه يجب على البنوك أن تكون مستعدة لمواجهة تلك المخاطر وبالأخص التعثر في سداد القروض الائتمانية، ووضع أسس لإدارة الخطر، وأن يكون البنك قادراً على امتصاص الصدمات ويعمل على الوصول إلى الاستقرار مما يضمن أماناً للمودعين، هذه التدابير سوف تساعد في توفير عدد من السمات الأساسية للبنك وهي الربحية والسيولة والأمان.

(الزبيدي، 2004)

المطلب الثالث: خضوع المعاملات بين البنوك والمؤسسات لآليات السوق والتدخل الحكومي

غالبا ما تقوم الدولة على جميع المستويات بتدخلات إدارية بشأن اتجاه وتدفق أموال الائتمان المصرفي وأنشطة الإنتاج والأعمال الخاصة بالمؤسسات من تمويل، استثمارات وأنشطة خارجية؛ كما لا تتمتع البنوك باستقلالية كافية في رسم سياسة الإقراض. ونظرا للوجود الخامل واستمرار نظام تخطيط رأس المال التقليدي لتخصيص وعرض الأموال، فإن البنوك المملوكة للدولة غير قادرة على اتخاذ اختيارات مستقلة تماما في العلاقة الائتمانية بين البنوك والمؤسسات، هناك معاملات ائتمانية تفرضها الدولة من خلال الإدارة ومعاملات ائتمانية تتم بشكل مستقل بين البنوك والمؤسسات وبالتالي فإن المعاملات بين البنوك والمؤسسات تخضع للتأثيرات المزدوجة للتدخل الحكومي وآليات السوق.

غداة الاستقلال لم تكن علاقة الدولة بالنشاط الاقتصادي واضحة، فلا هي كانت بالدولة الحارسة ولا بالدولة المتدخلة، فقد كانت أوضاعها متردية في جميع المجالات، ليس فقط المجال الاقتصادي، نتيجة سياسات المطبقة من الاستعمار، لم تكن لديها لا أموال ولا كفاءات، ولا مؤسسات، ولا خبرات خلف لها المستعمر عديد المؤسسات والشركات التي كان قد أنشأها من اجل استنزاف الثروات الجزائرية.

التدخلات الاقتصادية للدولة أخذت عدة أشكال، تعتبر في مجملها أشكال تقليدية لتدخلات الدولة في

الاقتصاد الرأسمالي: (Borella, 1966, p. 557)

وذلك في إطار هيئات عامة ذات طابع إداري، هيئات عامة ذات طابع صناعي وتجاري - شركات الدولة - أو شركات مختلطة، بوجه عام هذه الهيئات كانت منظمة ومهيكلية على نمط التشريع الفرنسي.

بعد تكريس الخيار الاشتراكي كنمط للتنمية الاقتصادية تجلى بوضوح معالم دور الدولة المقاتلة، وبرز ذلك بوجود إستراتيجية واضحة لتنظيم وإدارة القطاع العام الاقتصادي في ظل اقتصاد مخطط وموجه تحتكر في ظله الدولة المبادرة الاقتصادية بإنشائها العديد من المصانع والمؤسسات الاقتصادية.

أعلنت الإصلاحات الاقتصادية التي تضمنتها قوانين الاستقلالية عن معالم الدور الجديد للدولة في إدارة القطاع العام الاقتصادي والذي جاء في سياق التوجه نحو اقتصاد السوق برز هذا الدور من خلال انسحابها التدريجي من الاقتصاد، وفتح المجال للمبادرة الخاصة ذلك يبقى تواجهها ضروري لضمان استقرار الاقتصاد بفرض التنظيم الاقتصادي، - ومع الضبط الاقتصادي - لذا يجب عقلنة هذا التواجد بالحد من التدخل المفرط من قبلها والذي يهدد الفعالية

الاقتصادية. (Zouaimia, 2012, p. 13)

الدولة المساهمة فكرة تقوم أساسا على تقليص دور الدولة في الاقتصاد وحصره في إطار المساهمة، فتكون بذلك كمساهم عادي يستثمر أمواله وفقا لقواعد التجارة، ويخضع للالتزامات التجارية، ولكنه لا يقوم بالتسيير المباشر لأسهمه، بل يوكل هذا الأمر إلى هياكل متخصصة، تحول لها حقها في ملكية الأسهم.

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

قد استمر دور الدولة المساهمة رغم التخلي عن إصلاحات الاستقلالية نظرا لفشلها في تحسين مردودية المؤسسات وحتى وضع حد لتدهور الأوضاع الاقتصادية والمالية لها. واعتماد إصلاحات اقتصادية جديدة، والتي جاءت في سياق إعادة الجدولة وإبرام اتفاق التسوية الهيكلية مع الهيئات المالية الدولية، التي فرضت على الجزائر ضرورة الانسحاب الشامل للدولة من النشاط الاقتصادي، وتبني سياسات التحرير الاقتصادي (تحرير المنافسة، تحرير الأسعار، تحرير التجارة الخارجية وإعادة تنظيم القطاع العام الاقتصادي وضرورة تكريس الخصوصية. (Nacer-Eddine, 2006, p. 48)

بعد انسحاب الدولة من النشاط الاقتصادي وتحريره وفقا لمقتضيات المبدأ الدستوري "حرية الصناعة والتجارة"، كان من الضروري تأطير وضبط النشاط الاقتصادي لفائدة السوق، بعد إعادة النظر في وظائف الدولة بتخليها عن مجال الضبط الاقتصادي محاولة منها في التأقلم مع التحولات العالمية الجديدة باعتماد قواعد وأساليب جديدة لتنظيم الحياة الاقتصادية من خلال استحداث أجهزة جديدة ضمن النظام الإداري عرفت بالسلطات الإدارية المستقلة"، تعنى بضبط النشاط الاقتصادي، كل منها في القطاع مكلفة بضبطه تتميز عن الإدارة التقليدية بعدم خضوعها لأي سلطة رئاسية أو وصاية إدارية، مما يجعلها تتمتع بالاستقلالية عن السلطة التنفيذية، مع خضوعها للرقابة القضائية، واستحوادها على سلطات واسعة في مجال الضبط الاقتصادي، استشارية تنظيمية قمعية تنازعية وتبتعد في مفهومها عن الهيئات الاستشارية والهيئات الإدارية التقليدية وهكذا تم فتح المجال تدريجيا أمام المنافسة الحرة في القطاعات الاقتصادية بما فيها تلك التي تعتبر إستراتيجية. إلا أن وظيفة الضبط الاقتصادي لا تجسد غياب الدولة التام وسلطانها في ضبط ممارسة النشاط الاقتصادي بل دورها يبقى قائما في تنظيم ممارسة المهن والأنشطة. (Rachid, 2006, p. 13)

تعودت بعض المؤسسات العمومية على اللجوء إلى دعم الدولة في شكل معدلات فائدة قروض حقيقية منخفضة أو حتى سلبية وديون معدومة غير قابلة للاسترداد. أو قروض الخزينة باعتبار مرونة الإطار القانوني في عملية إسناد هذا الصنف من القروض وكذلك في عملية استخلاص الأقساط والشروط الميسرة بالمقارنة مع الشروط المعمول بها في السوق المالية. في جوان 2021، بإنشاء نقود من طرف البنك المركزي، بنك الجزائر؛ تسدد الدولة ديون سبع مؤسسات عمومية مدينة بنحو 2100 مليار دينار جزائري (14 مليار دولار).

على الرغم من أن البنوك التجارية المملوكة للدولة والمؤسسات المملوكة للدولة تمتعت باستقلالية جزئية إلى حد ما، إلا أنها لم تكن كيانات اقتصادية حقيقية تتمتع بحقوق الملكية. وبما أنها لا تتمتع بحقوق ملكية مستقلة، فإنها لا تتمتع بالمصدقية والملاءة المالية اللازمة للوفاء بالتزاماتها، كما أنها لا تتحمل مسؤولية الملكية عن الإفلاس على الرغم من أن المؤسسة تتمتع ببعض حقوق اتخاذ القرار الاستثماري المستقل، إلا أن المالكين المتبقين الذين ليس لديهم دخل استثماري يأخذون الحقوق.

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

إن امتلاك سلطة اتخاذ القرار الاستثماري يمنح المؤسسات سهولة الاقتراض من البنوك، ولكن الافتقار إلى حقوق المطالبة المتبقية يعني أن المؤسسات لا تواجه أي ضغوط لسداد القرض في الوقت المحدد. يتم تقديم أموال البنك للمؤسسات التي لا تتمتع بحقوق ملكية مستقلة، مما يعني أن البنوك المملوكة للدولة تستخدم أموال الائتمان لضخ رأس المال في المؤسسات المملوكة للدولة بدلا من الدولة، مما يشكل "دعما ضمنيًا" من الدولة إلى الشركات المملوكة للدولة. ودفع البنوك إلى فرض قيود ائتمانية ميسرة على الشركات.

أصبحت صناديق الائتمان المملوكة للدولة نوعا من رأس المال الحر يعكس الدعم الخفي حيث قام صندوق fgar إلى غاية نهاية السداسي الثاني من سنة 2022 بمنح 167 عرض ضمان بتكلفة إجمالية قدرت بـ 37255 مليون دج. بينما يركز صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة CGCI-PME على ثلاث قطاعات: الصناعة، الخدمات، والبناء والتي تمثل 85 % من الملفات المضمونة.

المبحث الثالث: تهيئة الظروف لبناء نوع جديد من العلاقة

الإصلاح يهدف التحول الاقتصادي يتعمق باستمرار ويخلق ظروف لازمة لبناء نوع جديد من العلاقة. أهم المشاكل التي تميز طبيعة العلاقة بين البنوك والمؤسسات هي انعكاس مباشر لمختلف مشاكل عملية التنمية الاقتصادية، لأخذ خطوة نحو الأمام وحل هذه المشاكل تحتاج الجهود للتضافر من الدولة والبنوك والمؤسسات لإدارة شاملة وفقاً لمتطلبات الانفتاح وإنشاء نوع جديد من العلاقة بين البنوك والمؤسسات الوطنية يعتمد على المساواة والمنفعة والدعم المتبادل والتنمية المشتركة ينعكس في شكل تنمية اقتصادية صحية.

المطلب الأول: العمل على حل مشكلة القروض المتعثرة للبنوك والمؤسسات

في محاولة لبناء نظام فعال للعلاقة بين البنوك والمؤسسات الوطنية، يجب أولاً حل مشاكل الديون المتعثرة للبنوك والديون المعدومة للمؤسسات العمومية.

تكمن الرؤية الاقتصادية في علاج مشكلة تعثر القروض المصرفية معرفة وتحديد الأسباب التي أدت بالديون إلى التعثر، فالتعثر ليس نتاج اللحظة ولكنه ناجم عن العديد من الأسباب والعوامل التي تفاعلت أو تتفاعل عبر المراحل الزمنية، تقصر أو تطول، لكنها تؤدي إلى الحالة التي عليها المقترض من عدم قدرته على سداد التزاماته، لذلك فإن وصول القرض إلى مرحلة التعثر يكون ناجم عن وجود خلل عند أحد طرفي عملية الائتمان أو كليهما، وبما أن كلا من البنك المقرض والعميل المقترض يعملان في إطار بيئة خارجية لتعثر محيطية بهما، فإن التغيرات التي تحدث في هذه البيئة تدخل طرفاً ثالثاً من الأطراف المسببة (البغدادي، 2006، صفحة 14)

في هذا الموضوع، طرحت الأوساط الأكاديمية العديد من الافتراضات على أساس البحث المتعمق حول أسباب هذه الديون.

وفقاً لجورتر وبلوم (2002)، فإن القروض المتعثرة ترجع بشكل رئيسي إلى عدد لا مفر منه من القرارات الاقتصادية الخاطئة من قبل الأفراد والحظ السيئ (سوء الأحوال الجوية، والتغيرات غير المتوقعة في أسعار بعض المنتجات، وما إلى ذلك). وفي ظل هذه الظروف، يمكن لحاملي القروض أن يقوموا بتخصيص حصة عادية من عدم الأداء في شكل مخصصات للقروض المعدومة، أو قد يقومون بتوزيع المخاطر عن طريق الحصول على التأمين. إن مشكلة القروض المتعثرة منتشرة على نطاق واسع. (Bloem & Gorter, 2002)

براونبريدج (1998) أن العديد من الديون المعدومة في البنوك تعزى إلى المخاطر الأخلاقية؛ الحوافز السلبية التي تدفع أصحاب البنوك إلى تبني استراتيجيات إقراض غير حكيمة، ولا سيما الإقراض من الداخل بأسعار فائدة مرتفعة للمقترضين في القطاعات الأكثر خطورة في سوق الائتمان. ومن جانب المقترضين، فإنهم يميلون أيضاً إلى تحويل الأموال إلى استثمارات محفوفة بالمخاطر بمجرد منحهم القروض. وقد استخدمت البنوك المركزية استراتيجيات مختلفة في محاولة لتقليل مستوى الخسارة الناجمة عن القروض المتعثرة. (Brownbridge & Harvey, 1998)

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

كوهنسال ومنصوري (2009). ووفقاً لهم، هناك عدد من العوامل التي يمكن أن تسبب التخلف عن سداد القروض، بعضها: أسقف أسعار الفائدة التي تفرضها الحكومة عادة، والسلطة الاحتكارية في أسواق الائتمان التي غالباً ما يمارسها المقرضون غير الرسميين، وتكاليف المعاملات الكبيرة التي يتكبدها المقترضون في التقدم للحصول على القروض، ومشاكل المخاطر الأخلاقية و أكثر من ذلك بكثير. (Kohansal & Hooman, 2009)

قام فوفاك (2005) بدراسة التحليلات السببية والتداعيات الاقتصادية الكلية على التخلف عن سداد القروض في بلدان جنوب الصحراء الكبرى. وأظهر فوفاك أن استقرار الاقتصاد الكلي والنمو الاقتصادي يرتبطان بانخفاض مستوى التخلف عن السداد؛ في حين ترتبط صدمات الاقتصاد الكلي السلبية، المقترنة بارتفاع تكلفة رأس المال وانخفاض هوامش الفائدة، بنطاق متزايد من القروض المتعثرة (Fofack, 2005)

وبحسب أحمد (1997) فإن أسباب التخلف عن سداد القروض تشمل: عدم الرغبة في سداد القروض إلى جانب تحويل الأموال من قبل المقترضين، والإهمال المتعمد والتقييم غير المناسب من قبل مسؤولي الائتمان. (Ahmad, 1997)

ووفقاً لأولومولا (2001)، فإن التأخر في صرف القروض وارتفاع أسعار الفائدة يمكن أن يزيد بشكل كبير من تكلفة معاملات الاقتراض ويمكن أن يؤثر أيضاً سلباً على أداء السداد. (Olomola, 2001)

يرى كوهنسال ومنصوري (2009) أن المقرضين يبتكرون آليات مؤسسية مختلفة تهدف إلى الحد من مخاطر التخلف عن سداد القروض. ويشمل ذلك التعهد بالضمانات، وضمان ائتمان الطرف الثالث، واستخدام وكالات التصنيف الائتماني والتحصيل، وما إلى ذلك. (Kohansal & Hooman, 2009)

كما ترى شيلا (2011) أن التقييم السليم والكافي هو المفتاح للسيطرة على التخلف عن السداد أو التقليل منه. هذه هي المرحلة الأساسية في عملية الإقراض قبل البدء في عملية جمع المعلومات عن العميل لغرض تحديد الحدود الائتمانية، يجب أن يكون لدى مسؤول القرض معلومات محددة تضمن أن البيانات والأرقام المقدمة من العميل سيكون بها خطأ مؤيد للهامش (Sheila, 2011)

المطلب الثاني: الابتكار في الصناعة المصرفية وتحقيق الشمول المالي وتحسين نظام إدارة المخاطر

في الآونة الأخيرة، مع ظهور التقنيات وإدراج المعرفة العلمية في الخدمات المصرفية، مرت الصناعة المالية بمرحلة تحول ودخلت في عصر جديد من التطور. مع هذا الظهور المبتكر للتقنيات الرقمية واللاسلكية، تحولت الصناعة المصرفية من النمط التقليدي للعمل المصرفي، حيث كان المظهر الجسدي للعميل أمراً ضرورياً للمعاملات المصرفية، إلى أسلوب مصرفي مبتكر حيث تولد التكنولوجيا المالية والابتكار الخدمات المصرفية بدون فروع بنكية (Alawi, Abbassi, & Saqib, 2022)

أصبح الابتكار المالي أداة أساسية في حملة تعزيز الشمول المالي العالمي. وقد ساهمت الابتكارات المالية بشكل كبير في تسريع عملية الشمول المالي، مما سمح لعدد أكبر من الناس بالوصول إلى الخدمات المصرفية والائتمانية، حتى في المناطق النائية ذات البنية التحتية المحدودة. (Bekun, Adedoyin, & Etokakpan, 2022)

ابتكار المنتجات المالية وتزويد المؤسسات بخدمات مالية متنوعة لتحقيق الأرباح، يسمح للبنوك التجارية بالبقاء والتطور في ظل المنافسة ومع ذلك، في عملية الابتكار المالي، يجب أيضاً الاهتمام بمراقبة مخاطر الائتمان. -أزمة الرهن العقاري في الولايات المتحدة وتوريق الأصول مثالا- ولهذا السبب، يجب على البنوك الوطنية أن تمارس الأعمال في ظل فرضية المخاطر التي يمكن السيطرة عليها.

يوفر الابتكار المالي أنواعاً مختلفة من الخدمات التي يمكن تصميمها وتكييفها مع احتياجات الأفراد المختلفين، بما في ذلك أولئك الذين لم يتمكنوا في السابق من الوصول إلى المؤسسات أو الخدمات المالية. ومن خلال التكنولوجيا، يمكن إنشاء منتجات مالية جديدة تكون ميسورة التكلفة أو ذات متطلبات دخول أقل من المنتجات المالية التقليدية. يتيح ذلك للأفراد الذين لا يستطيعون الوصول إلى هذه الخدمات بسبب الدخل المحدود أو الافتقار إلى التعليم المالي أو أي عوائق أخرى، الوصول إلى هذه الخدمات، مما يمكنهم من إدارة شؤونهم المالية بشكل أفضل وبناء أصولهم (Xu, Qamruzzaman, & Adow, 2021)

الابتكار المالي هو مفهوم يتضمن تقديم منتجات أو خدمات أو عمليات جديدة في القطاع المالي؛ وقد تم تصميمه لتحسين الوصول إلى الخدمات المالية من خلال توفير منتجات أكثر شمولاً وفعالية من حيث التكلفة تناسب احتياجات السكان ذوي الدخل المنخفض والسكان المحرومين. لقد مكن الابتكار المالي المؤسسات المالية من زيادة نطاق خدماتها وتوفير قدر أكبر من الوصول إلى الشمول المالي لأولئك الذين تم استبعادهم تقليدياً من النظام المصرفي. وقد ساعد الابتكار المالي أيضاً في تقليل تكاليف المعاملات، والحد من المخاطر المرتبطة بالحصول على التمويل، وجعل المنتجات المالية في متناول المجتمعات الضعيفة، مما يؤدي في نهاية المطاف إلى تحسين الوصول إلى الفرص للأفراد والأسر والشركات التي ربما تم استبعادها من القطاع المالي. (Bekun, 2022)

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

في دراسة للعلاقة بين الشمول المالي والابتكار المالي مع دمج التنمية المالية وتدفقات التحويلات المالية في حالة ستة بلدان في جنوب آسيا؛ أكدت النتائج الارتباط الإيجابي بين الابتكار المالي والشمول المالي، والذي لوحظ على المدى الطويل والقصير. (Qamruzzaman & Wei, 2019)

في دراسة أخرى أجريت في البنوك التجارية في المملكة المتحدة للفترة (2001 - 2012) أظهرت النتائج أن الابتكار المالي يساهم في إنتاجية البنوك وكفاءتها العامة إذا استفادت من الفوائد التي تأتي من وظائفها. (Duygun, Vania, & Shaban, 2013)

مخاطر الائتمان بالنسبة لمعظم البنوك تتواجد في جميع الأنشطة التي تنشأ من احتمال فشل المقرض أو الطرف المقابل في أداء التزامه وتعد القروض المصدر الأكبر والأكثر وضوحاً لها. كما تنشأ في أي وقت يتم فيه تمديد أموال البنك أو الالتزام بها أو استثمارها بطريقة أخرى من خلال اتفاقيات تعاقدية فعلية أو ضمنية. في هذا الشأن يؤكد أنتوني (1997) أن مخاطر الائتمان تنشأ من عدم الأداء من قبل المقرض، وقد ينشأ هذا إما من عدم القدرة أو عدم الرغبة في الأداء بالطريقة التعاقدية الملزم بها مسبقاً. (Anthony, 1997)

مخاطر الائتمان أمر بالغ الأهمية لأن تخلف عدد صغير من العملاء المهمين عن السداد يمكن أن يولد خسائر كبيرة، مما قد يؤدي إلى الإفلاس. (Bessis, 2002)

لدى البنوك سياسات ائتمانية ترشدها في عملية منح الائتمان، سياسة مراقبة الائتمان هي المبدأ التوجيهي العام الذي يحكم عملية منح الائتمان لعملاء البنك تحدد السياسة القواعد بشأن من يجب أن يحصل على الائتمان، ومتى ولماذا ينبغي للمرء الحصول على الائتمان، بما في ذلك ترتيبات السداد والضمانات الضرورية، تعد طريقة تقييم المخاطر لكل مقدم طلب محتمل جزءاً من سياسة مراقبة الائتمان (Pyle, 1997)

قرارات البنك بشأن منح القرض أو رفض منحه، وحول سعر الفائدة، ومستوى مخصصات العجز عن سداد القروض، ستعتمد على دقة التعرف على المخاطر وتقييمها. يتم تقييم دقة تقييمات عوامل الخطر بالنسبة لعدد الأخطاء في التعرف على القروض "السيئة" و"الجيدة" (أي المقرضين) ومتوسط عددها. ويتم تحديد دقة تقييمات عوامل الخطر بطريقة مماثلة عندما يتم تصنيف القروض إلى أكثر من فئتين. علاوة على ذلك، فإن استقرار منهجيات تقييم المخاطر يتميز بخاصية الطرق الإحصائية المعروفة بالمتانة. تؤدي المنهجيات المختلفة لتقييم المخاطر، أو نفس المنهجية المستخدمة مع خوارزميات مختلفة، إلى تصنيفات مختلفة للقرض إلى "جيدة" و"سيئة". وقد يؤدي تطبيق منهجيات مختلفة إلى تصنيف نفس القرض على أنه إما "جيد" أو "سيئ". (Solojentsev, 2004)

يلعب تحديد تقنيات تقييم مخاطر كل قرض أو مقرض على حدة دوراً أساسياً في إدارة مخاطر الائتمان وتقليلها إلى أدنى حد، فقط بعد تحديد المخاطر التي يمثلها كل مقرض فردي وكل خدمة ائتمانية فردية، يمكن للمرء البدء في

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

إدارة محفظة القروض ككل. يتكون تقييم مخاطر الائتمان للمقترض من دراسة وتقييم المؤشرات النوعية والكمية للوضع الاقتصادي للمقترض.

المبدأ التوجيهي في تقييم الائتمان هو التأكد من أن المقترضين الذين يحتاجون إلى الائتمان والقادرين على الوفاء بالتزامات السداد هم وحدهم الذين يمكنهم الحصول على الائتمان. قد يرفض المقرضون تقديم القروض على الرغم من أن المقترضين على استعداد لدفع سعر فائدة أعلى، أو تقديم القروض ولكن مع تقييد حجم القروض إلى أقل مما يرغب المقرضون في اقتراضه. (Mishkin, 1997)

وفقاً لسيمونسون (1986)، فإن السياسة الائتمانية السليمة من شأنها أن تساعد في تحسين الرقابة الاحترازية على جودة الأصول، وإنشاء مجموعة من المعايير الدنيا، وتطبيق لغة ومنهجية مشتركة (تقييم المخاطر، والتسعير، والتوثيق، والأوراق المالية، والتفويض، والأخلاقيات)، لقياس الأصول غير العاملة والإبلاغ عنها، وتصنيف القروض ومخصصاتها. ويجب أن تحدد السياسة الائتمانية فلسفة الإقراض الخاصة بالبنك والإجراءات والوسائل المحددة لمراقبة نشاط الإقراض. (Simonson & Coleman, 1986)

المطلب الثالث: تعزيز بناء النظام القانوني للائتمان وتحسين هيكل حوكمة الشركات

اقتصاد السوق هو اقتصاد ائتماني واقتصاد قانوني، لا يمكن ضمان حسن سير الأنشطة الائتمانية إلا من خلال نظام قانوني وتنظيمي متين من حيث صياغة وتحسين القوانين واللوائح وأحكام العقوبات ذات الصلة، وتوفير ما يناسبها من قوانين لضمان المنافسة الحرة والعادلة في السوق وتحديد قواعد المعاملات.

عقد الائتمان بين البنك والمؤسسة لإنشاء علاقة ائتمانية، يجب أن يوطر من خلال نظام قانوني وتنظيمي فعال، على كلا الطرفين الالتزام الصارم بالاتفاقية، وسيتم معاقبة المتخلفين عن السداد بموجب القانون، في هذا الإطار تعمل الدولة على تعزيز حماية حرية المعاملات وحقوق الملكية للمواطنين والأشخاص الاعتباريين من خلال صياغة القوانين واللوائح، تحديد نطاق وشروط وعقوبات ممارسة المعاملة الائتمانية يمكن أن يقيد بشكل فعال العلاقة في ظل الحفاظ على حقوق أصحاب المصالح.

تعد الحوكمة الرشيدة للمؤسسات ضمانة مؤسسية مهمة للحصول على الائتمان من خلال تحسين هيكل الحوكمة، سيكون السلوك التجاري للمؤسسة متسقاً مع أهداف المساهمين وأصحاب المصلحة. وعليه تحفيز البنوك للدخول في علاقات ائتمانية مع المؤسسات.

حوكمة الشركات تهدف للحفاظ على حقوق حملة الأسهم والسندات بالشركة وأصحاب المصالح، وهذا يعني نقلة نوعية في مفهوم التحكم والسيطرة على الشركات بعيداً عن الفردية والعشوائية واللامبالاة، ولكي تحقق الشركة أفضل حماية وتوازن بين مصالح مديري الشركة والمساهمين فيها وأصحاب المصالح الأخرى المرتبطة بها. (خضر، 2012، الصفحات 11-10)

المطلب الرابع: تحويل وظائف الدولة وتفعيل دور الدولة المشرفة والمراقبة

في ظل سيادة نظام الاقتصاد المخطط، كانت الدولة دائماً في موقع مهم، في العلاقة الائتمانية بين البنوك والمؤسسات. في عملية تنمية اقتصاد السوق، تضمن الدولة أن تصبح البنوك والمؤسسات كيانات سوقية مستقلة من خلال القوانين واللوائح. وفي الوقت نفسه، تنظم الحكومة أيضاً سلوك السوق للمؤسسات وتعزز التوجيه الكلي للمؤسسات. وهذا يضمن عدالة وكفاءة اقتصاد السوق.

الانتقال من اقتصاد يقوم على التخطيط المركزي أو التخطيط الشامل إلى اقتصاد السوق يؤدي إلى تغيير القواعد الأساسية للعبة الاقتصادية مثلما يؤدي إلى تغيير مواقع وأدوار الأطراف أو اللاعبين الأساسيين فيها ولاسيما الدولة والقطاع الخاص بالإضافة إلى المجتمع المدني. وطبقاً لما يراه أنصار التحول إلى اقتصاد السوق فإن الانتقال من اقتصاد يدار بخطة مركزية وشاملة إلى اقتصاد تتحكم فيه آليات السوق يستلزم إعادة نظر شاملة بدور الدولة بحيث تنتقل من القيام بأشياء كثيرة، بشكل سيء إلى القيام بمهامها الأساسية الأقل بشكل جيد وهذا يعني أن الدولة يتعين عليها أن تقتلص أو تنكمش وتغير طبيعتها في الوقت نفسه. أن أولى المجالات التي يتعين أن يقتلص فيها دور الدولة هو مجال إنتاج السلع

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

والخدمات وتوزيعها، بحيث يصبح قيام الدولة بهذا الدور الاستثناء لا القاعدة وفي المجالات التي تفشل فيها الأسواق حصراً. (الدولي، 1996، صفحة 143)

يتعين على الدولة أن تحول وظائفها وأن تتحول تدريجياً من مشارك رئيسي في الأنشطة الاجتماعية والاقتصادية إلى مورد ومشرف على القواعد المؤسسية. وفي الوقت نفسه، ينبغي إخضاع الإجراءات الحكومية لقيود النظام القانوني الموحد لتحسين عدالة الإجراءات الحكومية.

تعد الدولة جهة مشرفة مهمة على نظام الائتمان وتمتع بوضع موثوق. وينعكس دور الحكومة في الحفاظ على العلاقة الائتمانية بين البنوك والمؤسسات.

وإن كانت لا تتدخل في النشاط الاقتصادي إلا في الحالات التي يفرضها عجز أو عدم كفاءة السوق، فأنها تترك ذلك للأفراد والمشروعات الخاصة مع قيامها بتوفير ما يلزم من شروط وظروف مناسبة. إن في مقدمة تلك الشروط والظروف المناسبة ما يمكن الأفراد والمشروعات الخاصة من القيام بالحساب الاقتصادي الصحيح واتخاذ القرارات المتعلقة بتحقيق أغراضهم من القيام بالنشاط الاقتصادي بأعلى مستوى من الكفاءة على أساس المعطيات القائمة والتطورات المستقبلية المتوقعة، وهذا يتم من خلال ما يأتي: (البلاوي، 1998، صفحة 101)

- وضع نظام قانوني يؤمن حماية الحقوق ويضمن تنفيذ العقود وما يترتب عليها من التزامات متبادلة بين أطرافها؛
- توفير الاستقرار النقدي من خلال نظام نقدي يستند إلى عملة قوية ومستقرة وأسعار لا تخضع للتذبذبات الحادة؛

- وضع نظام مالي سليم يحدد الالتزامات والأعباء بصورة صحيحة ولا يدع مجالاً لسيادة الشكوك وعدم اليقين بهدف تمكين الأفراد والمشروعات الخاصة من التنبؤ والتوقع على نحو صحيح.

الاختلاف بين دور الدولة في ظل التخطيط المركزي ودورها في ظل اقتصاد السوق، يتمثل بكون الدولة في الحالة الأولى تؤثر في النشاط الاقتصادي عن طريق ملكيتها لكل أو الجزء الأكبر من وسائل الإنتاج وقيامها بالإنتاج المباشر للسلع والخدمات أي أنها تتولى في أن معاً دور صاحب رأس المال ودور المنظم الذي يتحمل مخاطر الإنتاج. أما في ظل اقتصاد السوق وحيث تكون وسائل الإنتاج مملوكة في جزئها الأكبر للأفراد والمشروعات الخاصة، فأن الدولة تتدخل في النشاط الاقتصادي عن طريق وضع القواعد الحاكمة للنشاط الاقتصادي واعتماد سياسات مالية ونقدية وغير ذلك من السياسات اللازمة طبقاً للفلسفة التي يقوم عليها اقتصاد السوق. (طالب، 2007، صفحة

175)

تحقيق مبدأ الفصل بين الدولة والمؤسسة، حيث لا ينبغي للدولة بعد الآن التدخل بشكل مباشر في أنشطة الاقتصاد الجزئي للبنوك والمؤسسات. وفي الوقت نفسه، الفصل بين تنفيذ الإدارة العامة الحكومية ووظيفة الحكومة

الفصل الثالث: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة والانفتاح الاقتصادي: التحليل في ظل مسار التحول

كمستثمر في الأصول المملوكة للدولة، وينبغي للحكومة أن تعمل كمساهم عند أداء وظائفها كمستثمر. إضافة إلى ذلك دعم الاقتصاد الخاص. يعد الاقتصاد الخاص جزءا مهما من اقتصاد السوق، ويجب على الحكومة تشجيع ودعمه تنميته وخلق بيئة خارجية جيدة لتنمية المؤسسات الاقتصادية الخاصة.

المطلب الخامس: تعزيز بناء ثقافة الائتمان بين البنوك والمؤسسات الوطنية

ثقافة الائتمان هي مفهوم وقاعدة أساسية تستخدم لحكم وتنظيم العلاقات الائتمانية والسلوكيات الائتمانية، ومختلف الوحدات الاقتصادية في ظل ظروف اقتصاد السوق. ينوّه كولكيت (2007) أنه "إذا لم يتم دمج فلسفة الائتمان وتعزيزها باستمرار في الثقافة الائتمانية، فسوف تصبح عملية الائتمان مختلة وظيفيا، تمثل الثقافة الائتمانية لمؤسسة الإقراض المواقف والتصورات والسلوكيات والأساليب والمعتقدات التي يتم إجراؤها وممارستها في جميع أنحاء مؤسسة الائتمان نتيجة لمواقف الإدارة تجاه مخاطر الائتمان." (Colquitt, 2007, p. 34)

تبني اقتصاد السوق يتغلب على السلوك الانتهازي ويحسن وعي البنوك والمؤسسات بالالتزام بالعقود، بناء الثقافة الائتمانية للبنوك والمؤسسات يمكنها من إرساء مبدأ الصدق والالتزام بقواعد السوق. قد تكون الثقافة الائتمانية مثالية؛ إن الثقافة الائتمانية المثالية ليست تلك التي تقلل من الخسائر ولكنها توفر أفضل جودة ائتمانية تتوافق مع أولويات الإدارة ضمن معايير الأداء المقبولة. (Strischek, 2003)

في اقتصاد السوق، أصبحت القيم الائتمانية للمؤسسة المتمثلة في الصدق والجدارة بالثقة جوهر ثقافة الائتمان بالنسبة للمؤسسة فان تنمية القيم الائتمانية تشكل جو إيجابي وصادق وجدير بالثقة داخل المؤسسة ينعكس على أدائها والقدرة على تنفيذ العقود. ينبغي للمؤسسات أن تضع مفهوما جديدا للمنافسة؛ تتنافس وتتعاون ضمن النطاق الذي تسمح به السياسات والقوانين الوطنية، وأن تحقق المنفعة المتبادلة في بيئة تنافسية منظمة لتحقيق المنافع المشتركة.

الثقافة الائتمانية للبنك هي مزيج فريد من السياسات والممارسات والخبرة والمواقف الإدارية التي تحدد بيئة الإقراض وتحدد سلوك الإقراض المقبول لدى البنك. (Taylor & Mcwhorter, 1992)

في العلاقة الائتمانية بين البنك والمؤسسة، لا يكفي الاعتماد فقط على الأنظمة والقوانين لتأطير العلاقة الائتمانية بين البنك والمؤسسة بل يجب أيضا أن تكون الثقافة الائتمانية متجذرة بعمق، يلزم تطبيق القانون الاخلاق، وتشمل الأخلاق المفاهيم الأخلاقية للصدق والنزاهة والثقة.

تخلل الثقافة الائتمانية القوية المنظمة من الأعلى إلى الأسفل؛ يتم الشعور به بدلا من تعريفها فالأمر يتعلق بـ "كيفية قيامنا بالأشياء هنا" أكثر مما هو منصوص عليه في السياسة والإجراءات. ولأسباب واضحة، يفضل المجتمع التنظيمي المؤسسة التي تتمتع بثقافة متطورة، وتتبنى رؤية طويلة الأمد، وتتبنى سياسات واضحة تحدد قدرتها على تحمل المخاطر، وتمارس الانضباط في التعامل مع المخاطر، وتلتزم بتوفير الموارد اللازمة لدعم الإدارة السليمة للمخاطر. (Beans, 2001)

خلاصة الفصل

كانت العلاقة الائتمانية في ظل النظام المخطط تحت إشراف الدولة، حيث كانت الحكومة تتدخل بشكل كبير في اتخاذ القرارات المالية والاستثمارية. حيث كانت البنوك تعمل بموجب السياسات الاقتصادية المحكومة من قبل الحكومة مما أدى إلى وجود تحكم وتنظيم دقيقين لعمليات الإقراض واستثمار أين تركز البنوك في هذه المرحلة على تمويل المشاريع الحكومية ومشاريع الكبيرة التي تمتلكها الدولة. حيث لا تتمتع البنوك والمؤسسات بعلاقة ائتمانية حقيقية مستقلة.

مع الانتقال إلى النظام الاشتراكي، زاد التدخل الحكومي في القطاع المالي، حيث تم تأمين العديد من البنوك والمؤسسات المالية وتوجيهها لخدمة التنمية الاشتراكية. تحولت البنوك إلى وسيلة لتمويل المشاريع الحكومية والصناعات الوطنية الكبرى وتم التركيز بشكل كبير على تقديم الخدمات المالية للقطاع العام. النتيجة العلاقة تتسم بالتبعية الكاملة لسياسات الدولة ومرتبطة بأهداف الخطة الاقتصادية الوطنية.

شيئا فشيئا مع التحول إلى النظام الرأسمالي وظهور بوادر الانفتاح الاقتصادي تغيرت العلاقة بين البنوك والمؤسسات إلى نهج أكثر حرية وتحرا. تحولت البنوك إلى مؤسسات مالية تعمل بشكل أكثر استقلالية، حيث تتخذ القرارات المالية والاستثمارية بشكل أكثر مرونة وفقا للقوانين السوقية والتنظيمات المالية. أين تتنوع الخدمات المالية لتلبية احتياجات مجتمع الأعمال والمستثمرين بشكل أكثر ابتكارا وتطور.

وبذلك أصبح إعادة تشكيل العلاقة جوهر الإصلاح، واكتسبت العلاقة الائتمانية تحرا جزئيا، تتسم بالحرية والتنافسية الجزئية؛ لكن هذه العلاقة واجهت العديد من العقبات والسبب يرجع لعدم إنشاء آلية تشغيل فعالة وأنظمة وقوانين، ومبادئ للعلاقات الائتمانية التي تتكيف مع اقتصاد السوق. وعليه وجب تكثيف عمليات الإصلاح لجعل البنوك والمؤسسات كيانات مؤهلة لنظام اقتصاد السوق تتمتع بحقوق ملكية واضحة ومستقلة وإطار تنظيمي وقانوني فعال.



الفصل الرابع:
العلاقة الائتمانية

بنك - مؤسسة وتوافر

الائتمان للمؤسسات

الصغيرة والمتوسطة

وجد العديد من المفكرين والباحثين من خلال البحث في العلاقة بنك-مؤسسة أن العلاقة الجيدة بين البنك والمؤسسة مفيدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم للحصول على قروض قائمة على العلاقات، وقد أوضح مؤلفون مختلفون الأسباب التي تجعل العلاقات بين البنوك والمشاريع مفيدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على قروض من وجهات نظر مختلفة.

يصف المؤلفون أن علاقة الإقراض تحدث في الغالب في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم وبسبب حجمها، فإنها تتمتع بقدرة محدودة على الوصول إلى أسواق رأس المال، وهذا هو السبب في أن تمويل الديون الخارجية يعد مصدرا مهما للتمويل. تكمن المشكلة الأساسية في الاقتراض في التوزيع غير المتماثل للمعلومات، فالمقرض لا يعرف المقرض وهو غير متأكد مما إذا كان القرض الممنوح سيتم سداؤه في المستقبل. يتم فرض أسعار فائدة مرتفعة بالمقابل للتعويض عن المخاطر، وهذا هو السبب في أن قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم ليست ميسورة التكلفة. نتيجة لذلك، لا تحصل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تمويل على الرغم من المشاريع الاستثمارية المربحة.

من خلال هذا الفصل سيتم التحقيق لاختبار هذا الاستنتاج ميدانيا لكن بداية سوف يتم التعريف بنمط التمويل لعلائقي أهم خصائصه إضافة إلى أسباب تفضيل هذا النمط من التمويل لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مسار التحول الاقتصادي في الجزائر

المبحث الأول: التمويل المستند للعلاقات (الإقراض العلائقي): المفهوم والخصائص

الإقراض القائم على العلاقة هو نظرية مهمة تم تطويرها على أساس تحليل أسباب صعوبات التمويل للمؤسسات الناشئة الصغيرة والمتوسطة الحجم. تنص هذه النظرية على أنه إذا تم إنشاء علاقة حصرية طويلة الأجل بين المؤسسات الناشئة الصغيرة والمتوسطة والبنوك، فيمكن تقليل عدم تناسق المعلومات بينهما بشكل جيد كما سيتم تجنب المخاطر الأخلاقية، وبالتالي تخفيف التقنين الائتماني للبنك للمؤسسات الناشئة الصغيرة والمتوسطة وتشجيع المؤسسات الناشئة الصغيرة والمتوسطة للحصول على المزيد من فرص التمويل في البنوك.

المطلب الأول: مفهوم الإقراض العلائقي وخصائصه

يعد تعريف مفهوم الإقراض العلائقي المشكلة الأولى التي يجب توضيحها في الدراسة، ومقارنتها بتقنيات الإقراض الأخرى، ووضح الأساس النظري له وشرح أهم خصائصه

القروض القائمة على العلاقات هي نوع من القروض يختلف عن قروض المعاملات مثل قروض البيانات المالية والقروض المدعومة بالرهن العقاري وقروض الائتمان. على عكس الباحثين المحليين درس الباحثين الغربيين هذه المسألة لفترة طويلة ومعقدة، ويستند التعريف الحالي للإقراض عبر العلاقات بشكل أساسي إلى المؤلفات البحثية لهم.

فيما يتعلق بمفهوم التمويل العلائقي، هناك العديد من التعريفات التي قدمتها الدائرة الأكاديمية، بدأ مارك جرانوفيتز (1985) من نظرية التضمين الاجتماعي (Granovetter, 1985) واعتقد أن وجود القروض العلائقية يرجع إلى أن العلاقة بين البنك والمؤسسة هي أيضا جزء من العلاقة الاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم. سيكون لها تأثير على سلوك المؤسسة نفسها، حيث يعتقد أن قروض العلاقة هي نوع من القروض التي تستخدم الشبكة الاجتماعية الخاصة للعلاقة بين البنك والمؤسسة لتعزيز أعمال الإقراض بين البنوك والمؤسسات.

يعتقد بيترسن وراجان (1994) أنه عندما يمكن أن تكون معلومات المؤسسة مملوكة حصريا للبنك المقرض، وتكون المعلومات ذات استمرارية معينة، يمكن للبنك الاستفادة من وفورات الحجم الناتجة عن المعلومات، بحيث يمكن للمؤسسة الحصول على المزيد بمعدل اقتراض أقل، هذا النوع من طرق الإقراض التي تركز على استخدام المعلومات هو الإقراض القائم على العلاقة. (Petersen & Rajan, 1994)

يعتقد بيرجر ويوديل (1995) أنه إذا تم اتخاذ قرار التمويل الخاص بالبنك بناء على اتصال البنك طويل الأجل بالمؤسسة أو صاحب العمل بشأن سمعته وطابعه ومعلومات أخرى، فإن هذا الشكل من التمويل هو تمويل العلاقات. (Allen & Gregory F, 1995) يتضمن هذا التعريف لتمويل العلاقات فرضية أساسية لتمويل العلاقات، أي أنه يجب على المؤسسة الحفاظ على علاقة معاملة طويلة الأجل ومستمرة ومغلقة وحصرية مع البنك.

وفقاً لـ بوت (2000)، إذا كان لطريقة التمويل الخصائص الثلاث التالية في نفس الوقت، فيمكن تسمية طريقة التمويل هذه بتمويل العلاقة. هذه الخصائص الثلاثة هي: (Boot A. W., Relationship Banking: What Do We Know?, 2000)

- تحصل المؤسسات المالية على المعلومات حول المؤسسات أو أصحاب الأعمال هم أصحاب حقوق ملكية، ولا يستطيع عامة الناس الحصول على مثل هذه المعلومات؛

الفصل الرابع: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- يتطلب هذا النوع من المعلومات المسجلة الملكية تعاونًا طويل الأجل ومتعدد القنوات بين البنوك والمؤسسات المالية الأخرى والشركات أو أصحاب الأعمال؛

- هذه المعلومات المسجلة الملكية هي ولن يتم امتلاكها إلا من قبل الطرفين المشاركين في تمويل العلاقة الآن وفي المستقبل، وهذا يعني أن هذه المعلومات الخاصة ستظل دائمًا نوعًا معينًا من السرية خارج طرقي العلاقة.

صنف كل من بيرجر ويوديل (2002) قروض البنوك إلى المؤسسات في الأنواع الأربعة التالية وفقًا لأنواع المعلومات المختلفة التي تستخدمها البنوك لاتخاذ قرارات القروض: قروض القوائم المالية، قروض الرهن العقاري المضمونة، قروض التصنيف الائتماني، قروض العلاقة. من بينها، تسمى الأنواع الثلاثة الأولى أيضًا قروض المعاملات، لأنها تستند إلى "معلومات صلبة"، قرار التمويل يعتمد بشكل أساسي على المعلومات المالية الواردة في البيانات المالية لمقدم طلب التمويل؛ ويسمى أيضًا التمويل المدعوم بالرهن العقاري التمويل المدعوم بالأصول. الكمية وجودة الضمان؛ يشير ما يسمى بتمويل التصنيف الائتماني إلى استخدام النماذج الإحصائية الرياضية الحديثة وتكنولوجيا المعلومات لتقييم ائتمان مقدمي طلبات التمويل واتخاذ قرارات التمويل. المعلومات التي يتم الحصول عليها من خلال تقنيات التمويل الثلاثة هذه هي في الأساس "معلومات صلبة" يسهل ترميزها وتقديرها ونقلها. (Berger & Udell, 2002)

فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم ليست مناسبة لقروض المعاملات بسبب عدم شفافية المعلومات المالية، ونقص الضمانات المؤهلة، وصعوبة فهم الوضع الائتماني. أساس اتخاذ القرار للقروض العلائقية هو "المعلومات الناعمة"، والتي يتم الحصول عليها بناءً على اتصالات شخصية طويلة الأجل متعددة الأبعاد والاتصال بالاجتماع الذي توجد فيه المؤسسة وأصحاب المصلحة في المؤسسة (المساهمون، والدائنون، والعملاء، والموظفون، وما إلى ذلك)، والتي يمكن أن تعكس إلى حد كبير واقع المؤسسات وأصحاب الأعمال، لذلك تفضلها الشركات الصغيرة والمتوسطة المؤسسات الحجم. لذلك فإن هذا النوع من المعلومات له خصائص شخصية قوية. وإضفاء الطابع الشخصي يجعل من المستحيل الحصول على هذه المعلومات من خلال قنوات السوق المفتوحة.

الفصل الرابع: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الجدول رقم 4- 1: المقارنة بين أنواع التمويل المختلفة حسب بيرجر وبوديل (2002)

نوع التمويل	أساس قرار القرض	الميزة الرئيسية للتمويل	نطاق التطبيق	العيوب وأوجه القصور
تمويل القوائم المالية	المعلومات المالية في البيانات المالية	قرض ائتماني بدون ضمانات	مؤسسة ذات سمعة عالية مع معلومات شفافة ودقيقة	غير مناسب للمؤسسات الصغيرة ذات المعلومات المالية الضعيفة
تمويل الرهن العقاري بضمانات	مبلغ وقيمة الضمان المرهون	تقليل مخاطر الائتمان وتسهيل المراقبة بعد ذلك	المؤسسات التي يمكنها تقديم ضمانات الرهن العقاري	تكاليف الرهن العقاري مرتفعة والإجراءات مرهقة
تمويل التصنيف الائتماني	السجلات الائتمانية المستمدة من النماذج الإحصائية الكمية	تكلفة تمويل منخفضة وكفاءة تنفيذ عالية	التمويل الأصغر للمؤسسات	التقنيات التحليلية معقدة قابلة للتطبيق فقط على المؤسسات التي يمكنها إجراء تحليل دقيق للبيانات
التمويل القائم على العلاقة	المعلومات الخاصة مثل سمعة المؤسسة وسلوك المالك وما إلى ذلك.	يسهل تبادل المعلومات علاقات الإقراض والإقراض طويلة الأمد	أنواع مختلفة من الأعمال الصغيرة	قيود ميسرة على الميزانية للبنوك

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على (Berger & Udell, 2002)

إن تطور معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يزال في مرحلة غير ناضجة. يتضح من المقارنة وفي هذه المرحلة، من المستحيل تزويد البنوك ببيانات مالية كاملة وضمانات رهن عقاري كافية والتعامل مع تقنيات تحليلية معقدة. لذلك، فإن القروض التقليدية ليست مناسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وبالنظر إلى هذه العيوب، تعتبر العلاقة الجيدة بين البنك والمؤسسة ذات أهمية كبيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، كما أن مزايا القروض القائمة على العلاقات تعزز تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

كلمة "علاقة" هي التجسيد الرئيسي لخصائص تمويل العلاقات، أي أن هناك علاقة تجارية طويلة الأجل ومستقرة ووثيقة بين البنك ومؤسسة القرض، ويحصل البنك على المعلومات ذات الصلة بالمشروع على هذا الأساس.

- الإقراض العلائقي له خصوصية المعلومات: الإقراض العلائقي هو طريقة تمويل تعتمد على علاقة تعاون مستقرة ومستمرة بين البنوك والمؤسسات. يساعد بنك العلاقة في الحصول على معلومات الملكية الخاصة بالمؤسسة، والتي تعكس الوضع المالي الداخلي وحالة التشغيل للمؤسسة. بناءً على المعلومات التي تم الحصول عليها، يقوم بنك العلاقة بتحليل ملء المؤسسة والحكم على جودة مشروع القرض من أجل تقليل مخاطر القرض إلى أقصى حد ممكن.

- يعكس الإقراض العلائقي علاقات المعاملات طويلة الأجل في سوق رأس المال، لا يتم الإفصاح عن بعض معلومات الملكية الداخلية للمؤسسات إلى العالم الخارجي بشكل عام، لذلك لا تستطيع البنوك عادةً الحصول على هذه المعلومات من خلال القنوات المفتوحة. يمكن للتمويل العلائقي القائم على التعاون طويل الأجل بين

الفصل الرابع: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- البنوك والمؤسسات أن يمنح البنوك العلائقية ميزة معلوماتية. ومن الجدير بالذكر أن بعض المعلومات الخاصة بالمؤسسات يتم توفيرها فقط للبنوك ذات العلاقة. لذلك، فإن علاقة التعاون المستمرة بين البنوك والمؤسسات تجعل العلاقة بين البنوك في وضع مهيمن في المنافسة مع الوسطاء الماليين الآخرين.
- يعتمد الاقتراض العلائقي آلية "الحوكمة التدخلية" من أجل الحد من مخاطر التخلف عن سداد القروض، غالبا ما تشارك البنوك العلائقية في إدارة المؤسسات الخاصة بمؤسسات التمويل، مثل التدخل في بعض قرارات استثمار المشاريع أو قرارات استخدام أموال القروض للمؤسسة.

المطلب الثاني: الاقراض العلائقي وطبيعة المعلومات

أبرز الفحص النظري للأدبيات الحاجة إلى المعلومات في وصف سلوك المتغيرات النوعية في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تعتمد تقنيات الإقراض على طبيعة المعلومات المستخدمة تؤكد العديد من الدراسات فكرة وجود تقنيتين لصنع القرار: العلاقة التي تستخدم المعلومات "اللينة" والتقنيات القائمة على المعاملات التي تستخدم المعلومات "الصلبة".

تعتبر المعلومات في العلاقة المصرفية من المدخلات الحاسمة. يتمتع البنك بإمكانية الوصول إلى أنواع مختلفة من المعلومات من أجل إدارة المخاطر، من خلال تخصيص رأس المال لتغطية القيمة المعرضة للمخاطر. سبب وجود البنوك يأتي من قدرتها الخاصة على التغلب على عدم التناسق المعلوماتي في أسواق الائتمان (Stiglitz & Weiss, 1981) تم التأكيد من خلال الدراسات التجريبية أن وصول المؤسسات إلى رأس المال يعتمد على مدى شفافيتها من الناحية المعلوماتية أو مقدار المعلومات الصعبة التي تمتلكها الأسواق المالية عنها المؤسسات الأكثر شفافية من الناحية المعلوماتية، على لديها احتمالية أكبر للموافقة على قروضها الوضع الخاص يتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوقع أنها ستعاني من ظاهرة التقنين الائتماني بسبب محدودية المعلومات الصعبة المتاحة عنها. وهذا هو سبب اعتمادهم بشكل أكبر على البنوك الخيار المناسب لاستخراج واستخدام المعلومات اللينة.

إنتاج المعرفة غير المتاحة للعامة عن المؤسسات يكسب البنوك ميزة معلوماتية على الوسطاء الماليين الآخرين (Bhattacharya & Chiesa, 1995). هذا التفوق المعلوماتي يمكن البنوك من توفير تمويل الديون الخارجية لشركات المؤسسات ذات المعلومات غير المحددة في السوق المالية، خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم (SMEs).

تستمد طبيعة وخصوصية العلاقة القائمة بين البنك والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة من طبيعة وخصوصية الرصيد المعلوماتي حول نشاط المؤسسة، وعليه الجودة والوفرة في المعلومات ينعكس في تحديد خصائص المخاطرة والائتمان من طرف البنك وعليه ومن أجل حل مشكل التعتيم المعلوماتي التي يعاني منه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يستند البنك في دراسته لنوعين من المعلومات معلومات من النوع "Hard" أو ما يطلق عليها المعلومات "الصعبة" ويمكن التعبير عنها من خلال المتغيرات الكمية، وبالتالي من الممكن اكتشافها من خلال الأرقام، وبعض الأمثلة هي البيانات المتعلقة بالبيانات المالية، والبيانات المتعلقة بمواعيد المدفوعات، والعوائد على الأوراق المالية، وما إلى ذلك. لذلك، يمكن بسهولة جمع هذا المتغير الكمي وحفظه ونقله إلكترونياً. أما النوع الثاني وهي "Soft" أو ما يطلق عليها المعلومات "اللينة" أو الناعمة" تختلف المعلومات اللينة عن المعلومات الصعبة من حيث طبيعتها النوعية ويصعب التعبير عنها من خلال النتيجة الرقمية، في الواقع يتم وصفها عادة بالكلمات. يتعلق الأمر بالمتغيرات النوعية مثل الأحكام والآراء والأفكار و"الشائعات" ونوعية وقدرة رائد الأعمال والإدارة، ملفهم الأخلاقي، وخطط المؤسسة المستقبلية، وشروط الإصدار وأسواق التوريد. ستؤدي معالجة المعلومات بنوعيتها بإجراء تشخيص شامل ومدروس حول نشاط المؤسسة وبالتالي اتخاذ القرارات الائتمانية الصحيحة من طرف البنك.

تتعلق المعلومات التي تم جمعها بشكل عام بالمؤسسة ومالكها وبيئتها. في الواقع، يمكن أن تؤثر قوة العلاقة بين البنك والمقترضين على أسعار وتوافر الائتمان (Berger & Udell, 2002). وفقاً لـ بيرجر ويودل (2002)، فإن

الفصل الرابع: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

العلاقة طويلة الأمد هي تقنية لمنح الائتمان تعتمد على إنتاج معلومات "ناعمة" يصعب توصيلها في شكل موحد. تعتبر المعلومات اللينة نوعية ويصعب الحصول عليها بسبب طبيعتها السرية.

إمكانية جمع المعلومات النوعية ذات الطبيعة السرية تسمح لنظام الائتمان بزيادة كفاءته التخصيصية.

خلص كول (1998) إلى أن العلاقات القائمة بين البنك والعميل مهمة لتوسيع نطاق الائتمان وأن العلاقات المصرفية المتعددة تقلل من قيمة المعلومات الخاصة التي يولدها البنك. وهذا مدفوع بقوة بالعلاقة بين البنك والعميل، وبصفة خاصة كونه البنك الرائد، والقدرة على توليد "معلومات خاصة قيمة حول التوقعات المالية للمؤسسة أو للفرد" (Cole, The importance of relationships to the availability of credit, 1998, p. 976)

وفقاً لكل من بيرجر ويودل (2002)، ديجريس وفان كاسيل (2000)، فإن فوائد الإقراض عبر العلاقات تكون أكثر أو أقل كثافة اعتماداً على حجم الجهات الفاعلة المشاركة في العلاقة. تفضل البنوك الكبيرة القيام باستثمارات باهظة الثمن من أجل الحصول على معلومات خاصة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. قد لا تعوض المنافع المعلوماتية الناشئة عن علاقة تتميز بالإقراض عن طريق العلاقة تكاليف جمع المعلومات. قد تختار البنوك الكبيرة استراتيجية تنوع محفظة عملائها من أجل تقليل المخاطر المحددة.

في هذا الشأن يوضح شتاين (2002) أن المعلومات النوعية من النوع "Soft" لا يمكن تعميمها بسهولة بين أصحاب المصلحة في هيكل هرمي متطور. وهذا يرر توجه البنوك الكبرى نحو تمويل المعاملات حيث تكون المعلومات التي يتم جمعها أكثر تحديداً. حيث يتوقع شتاين (2002) أن البنوك الصغيرة ذات الهياكل التنظيمية البسيطة توفر حافزاً أكبر لمسؤولي القروض للحصول على معلومات ميسرة عن المقترضين (الإقراض بالعلاقة)، لكن البنوك الكبيرة ذات الهياكل المعقدة لديها ميزة نسبية في الإقراض بناء على المعلومات الصلبة (إقراض المعاملات).

في دراسة تبناها جيريمي بيرتوميو وإيفان مارينوفيتش (2016) من خلال تطوير نظرية مشتركة لقنوات الاتصال المتنافسة يختار فيها المدير كيفية الإبلاغ عن المعلومات اللينة، وما إذا كان سيصدر إفصاحاً إضافياً صعباً ومكلفاً. لمقارنة بين قنوات الاتصال التي يختار المدير الاعتماد عليها. حيث تم التوصل إلى أن التقرير الناعم الذي يبدو غير متحيز في التوقع لا يجب أن يشير إلى تقارير صادقة. وأن فرض الكشف الإلزامي عن المعلومات الصلبة يقلل من نقل المعلومات اللينة، وأن تجميع المعلومات الصلبة مع المعلومات الناعمة سيحول جميع المعلومات إلى لينة. (Bertomeu & Marinovic, 2016)

المعلومات "الصلبة" هي بيانات كمية، فهي لا تقدم حكماً ولا رأياً ولا تفسيراً لمراقب البنك الموظف. حيث في إطار ذلك يفقد كل سلطة اتخاذ القرار وكل مجال أثناء علاجه يصبح مقررًا بسيطاً (Stein, 2002). على عكس المعلومات "اللينة" تتمثل في بيانات نوعية تقاس من خلال الاتصالات الشخصية والزيارات الدورية التي يمارسها شخص محدد ويمثل بشكل عام موظف مراقب مفوض من البنك العلائقي، تتمثل سلطة هذا الشخص في عكس صورة واضحة عن نشاط المؤسسة طوال فترة العلاقة.

الميزة البارزة لهذه المعلومات أنها معلومات نادرة تنحصر في العلاقة، فهي تتعارض مع النوع الآخر من المعلومات والتي تستند إلى معايير موضوعية نسبياً؛ مثل النسب المالية ومؤشرات الربحية والاداء..... الخ

يلخص خوسيه ماريا ليبرتي وميتشل إيه بيترسن (2019) أهم العناصر التي تميز المعلومات "الصعبة عن اللينة" من أجل تحديد المزايا ونقاط الضعف المحتملة: (Liberti & A. Petersen, 2019, pp. 3-5)

← الأرقام مقابل النص

يتم تسجيل المعلومات الصعبة دائماً كأرقام. في مجال التمويل، نفكر في البيانات المالية، وتاريخ المدفوعات التي تم إجراؤها في الوقت المحدد، وعوائد المخزون، وكمية المخرجات على أنها معلومات صلبة. غالباً ما يتم توصيل المعلومات اللينة كنص. وهي تتضمن الآراء والأفكار والشائعات والتوقعات الاقتصادية وبيانات الخطط المستقبلية للإدارة وتعليقات السوق. حقيقة أن المعلومات الصعبة هي كمية تعني أنه يمكن بسهولة جمعها وتخزينها ونقلها إلكترونياً. هذا هو السبب في أن ظهور أجهزة الكمبيوتر وبرامج قواعد البيانات الكبيرة والشبكات قد ولّد هذا النمو في استخدام تقنيات الإنتاج التي تعتمد على المعلومات الصلبة (على سبيل المثال، الإقراض الكمي، والتداول الكمي، والتكنولوجيا المالية بشكل عام).

← عدم أهمية السياق

يمكن للمرء دائماً إنشاء درجة رقمية من المعلومات اللينة، على سبيل المثال، من خلال إنشاء مؤشر لمدى صدق المقترض المحتمل. هذا في حد ذاته لا يجعل المعلومات صعبة. يجب أن يكون تفسيرك لـ 3 هو نفسه. وبالتالي، فإن البعد الثاني للمعلومات الصلبة هو عدم أهمية السياق الذي يتم فيه جمع المعلومات. يمكن للمرء جمع المعلومات وترميزها ثم إرسالها إلى شخص آخر. يعتمد معنى المعلومات فقط على المعلومات التي يتم إرسالها. وهي لا تعتمد على أبعاد البيئة التي جمعت تحتها ولكنها غير مشفرة في البيانات. (Ijiri, 1975) وبالتالي، فإن متلقي البيانات يعرف كل ما يعرفه المرسل (أو على الأقل كل ما هو ذي صلة). مع المعلومات اللينة، يعتبر السياق الذي يتم بموجبه جمع المعلومات وجامع المعلومات جزءاً من المعلومات. لا يمكن فصل الاثنين. هذا يقيد البيئات التي يتم فيها جمع البيانات واستخدامها. يجب أن تكون البيئة محددة جيداً ويمكن التنبؤ بها. في بعض الحالات، قبل دخول البيئات وجمع البيانات (على سبيل المثال، التحدث إلى مقترض محتمل)، سيعرف صانع القرار مثل المقرض المتغيرات التي يحتاجون إلى جمعها، وما هي القيم المحتملة التي يمكن أن تتخذها هذه المتغيرات (على سبيل المثال، ستكون الإشارة إما جيدة أو سيئة؛ واحدة أو اثنتان أو ثلاثة)، وبالضبط كيف سيتم استخدامها في القرار المحدد (القيم أعلى من 2 تؤدي إلى الموافقة على القرض).

في حالات أخرى، قبل جمع المعلومات، قد يكون المقرض غير متأكد مما قد يجده أو لماذا قد يكون ذا قيمة حتى بعد جمع البيانات فكر في هذه المعرفة على أنها ناشئة عن التدريب والخبرة (Berger & Udell, 2006) في وقت لاحق، عند مواجهة قرار، يمكن للمقرض أن يتذكر عملية جمع المعلومات (على سبيل المثال، التجربة)، وعندها فقط يصبح من الواضح كيف تكون المعلومات مفيدة. هذا الترابط بين الجمع والاستخدام هو سمة أخرى من سمات المعلومات اللينة. إذا لم يكن معروفاً وقت الجمع ما هي المعلومات التي سيتم استخدامها، أو أي أجزاء من المعلومات ذات صلة أو مفيدة، فسيكون من الصعب ترميزها وفهرستها للاستخدام في المستقبل. ترتبط أهمية السياق للمعلومات الناعمة بالتمييز في الأدبيات التعاقدية حول ما إذا كانت الإشارة التي يمكن رؤيتها من قبل الغرباء يمكن التحقق منها أيضاً من قبل الغرباء. لكي تكون الإشارة قابلة للتحقق، يجب أن يكون تفسير الإشارة من قبل الطرفين المتعاقدين - وأي طرف ثالث قد

الفصل الرابع: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يكون مطلوبًا لإنفاذ العقد - هو نفسه. هذه سمة من سمات المعلومات الصعبة. على النقيض من ذلك، تعتبر المعلومات اللينة خاصة ولا يمكن التحقق منها لأنها تتضمن تقييمًا شخصيًا وتعتمد على سياقها، ولا يمكن التقاط أي منهما ونقله بسهولة. يمكن للمقرضين السابقين إنتاج سجلات توضح أن المقترض قد دفع فواتيرهم في الوقت المحدد (معلومات ثابتة)، لكن لا يمكنهم التوثيق الكامل لطرف ثالث غير معروف أن المقترض صادق لأن هذا يعتمد على ملاحظات متعددة الأبعاد وعلى التقييم الشخصي لكل طرف و المعايير. باتباع أدبيات الاقتصاد التنظيمي، يمكن أيضًا الإشارة إلى المعلومات المادية وغير المادية على أنها معلومات موضوعية أو ذاتية.

← فصل جمع المعلومات وصنع القرار

تعني عدم أهمية السياق بالنسبة للمعلومات الصلبة أنه من الممكن فصل جمع المعلومات الصلبة عن عملية صنع القرار بناءً على تلك المعلومات. لاحظ آدم سميث أن تقسيم العمل والتخصص يمكن أن يخلق قيمة في التصنيع؛ ينطبق نفس المبدأ على جمع ومعالجة المعلومات الثابتة. إن معرفة المعلومات التي يجب البحث عنها ولماذا تكون ذات قيمة (أي، ما الذي سيتم استخدامه من أجله) أمر ضروري إذا كان سيتم تفويض عملية جمع المعلومات. لا يحتاج جمع المعلومات الصعبة إلى أن يكون شخصيًا. يمكن إدخال المعلومات الصعبة في نموذج دون مساعدة أو توجيه هام من جامع البيانات البشرية (تطبيقات الجوال للرهن العقاري هي مثال على ذلك). لا يحتاج جامع البيانات إلى فهم القرارات التي سيتم تطبيق البيانات عليها. يجب جمع المعلومات اللينة شخصيًا، وغالبًا ما يكون جامع المعلومات وصانع القرار هو نفس الشخص. هذا هو الحدس وراء حجة شتاين (2002) بأن الشركات الأصغر والأقل هرمية تكون أكثر قدرة على استخدام المعلومات اللينة في قراراتها. (Stein, 2002) وهذا هو السبب أيضًا في أن إقراض العلاقات مبني على معلومات ناعمة (Allen & Gregory F, 1995)

المطلب الثالث: الاقراض العلائقي وتقنين الائتمان

يمثل عدم التناسق المعلوماتي لبعض المؤسسات عنصرا هاما للغاية يؤثر في اتخاذ القرارات الائتمانية، فالبنوك تجد صعوبة في حل هذه المشكلة. وفي مقابل ذلك فهي مستعدة لدفع تكاليف أعلى من أجل جمع المعلومات الضرورية لاتخاذ القرار الصحيح. ومع ذلك، فهم لا يتمكنون دائما من جعل القروض الممنوحة مربحة، لذلك يحاولون تجنب هذه المشكلة عن طريق ظاهرة التقنين الائتماني.

يحتفظ ستيجليتز ووايس (1981) بمصطلح تقنين الائتمان للظروف التي: "أ) من بين المتقدمين للحصول على القروض الذين يبدو أنهم متطابقون، يحصل بعضهم على قرض والبعض الآخر لا يحصلون عليه، ولن يحصل المتقدمون المرفوضون على قرض حتى لو عرضوا دفع سعر فائدة أعلى؛ أو ب) إذا كانت هناك مجموعات محددة من الأفراد في المجتمع لا يستطيعون الحصول على قروض بأي سعر فائدة، مع وجود عرض ائتماني معين، حتى لو كان لديهم عرض ائتمان أكبر، فإنهم سيفعلون ذلك" (Stiglitz & Weiss, 1981, pp. 394-395)

بينما جافي وموديجلياني (1969) يراه "كحالة يتجاوز فيها الطلب على القروض التجارية المعروض من هذه القروض بسعر القرض التجاري الذي تحدده البنوك. وبالتالي، فإن تقنين الائتمان هو زيادة في الطلب على القروض التجارية بسعر القرض التجاري السائد" (Jaffee & Modigliani, 1969, pp. 850-851)

يعتبر التعريف الثاني ظاهرة التقنين الائتماني ظاهرة من جانب العرض، وأن تقنين الائتمان موجود عندما لا تحصل المؤسسة على الائتمان، بغض النظر عن سعر الفائدة الذي تقدمه للبنوك. بينما التعريف الأول يركز على أن بعض المؤسسات الموجودة في نفس الظروف الموجودة فيها غالبية المؤسسات الأخرى لا تحصل على الائتمان دون سبب واضح.

يعود أصل وجود ظاهرة التقنين الائتماني على اعتباره الحل الذي تبنته البنوك للتعامل مع المخاطرة المفرطة وتجنب عدم سداد القروض. يمكن اعتباره اختيارا أو قيда اعتمادا على السبب الذي يحدث لأجله. فقد يكون التقنين بسبب التغيير في عملية صنع القرار الائتماني، أو زيادة المنافسة في سوق الائتمان، أو الأزمة المالية والركود الاقتصادي.

استخدام المعلومات "الصعبة" وسهولة نقل البيانات بين البنوك المختلفة. يؤدي إلى منافسة قوية في سوق الائتمان ويقلل من أسعار الفائدة، للتعامل مع هذا الوضع، تقلل البنوك المخاطر التي تتكبدتها من خلال رفض منح القروض للمقترضين الأكثر خطورة. يمكن أن يؤدي هذا إلى تمييز قرار منح الائتمان، لا سيما في حالة ائتمان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يميز جافي وموديجلياني (1969) بين بين شكلين لتقنين الائتمان اعتمادا على حالة معدل فائدة القرض التجاري: (Jaffee & Modigliani, 1969, p. 851)

- التقنين المتوازن: يتم تعريف تقنين التوازن على أنه تقنين الائتمان الذي يحدث عندما يتم تعيين معدل القرض عند مستوى التوازن على المدى الطويل؛
- التقنين الديناميكي: يعرف التقنين الديناميكي بأنه تقنين الائتمان الذي قد يحدث على المدى القصير عندما لا يتم تعديل سعر القرض بالكامل إلى المستوى الأمثل على المدى الطويل.

الفصل الرابع: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

البنوك تكتسب بالفعل ميزة على مقدمي الائتمان الآخرين بناء على المعلومات الخاصة التي يتم جمعها. وبشكل أكثر تحديداً، يؤدي التبادل المتكرر للمعلومات الخاصة بمرور الوقت إلى تقوية العلاقة بين المؤسسة والبنك، مما يسمح للبنك بتجميع معلومات مفيدة، وبالتالي تقليل فجوة المعلومات. (Boot A. W., Relationship Banking: What Do We Know?, 2000)

أبرزت العديد من الدراسات التي تم إجراؤها بشأن العلاقة بين البنوك والمؤسسات وجود فجوات في المعلومات تؤدي إلى حالات يكون فيها توفر ائتمان مقنن لبعض المؤسسات.

يكتسب تقنين الائتمان من خلال الحالة التي يكون فيها المؤسسة غير قادرة على الوصول إلى الائتمان؛ أي عندما يتجاوز الطلب على الائتمان المعروض منه، أي عندما يكون سعر الائتمان أقل من سعر التوازن. في هذه الحالة لا تقوم البنوك بزيادة سعر الفائدة، ولكنها تقوم باختيار العملاء على أساس المخاطرة المحتملة.

تهدف العلاقات المصرفية بشكل مباشر إلى تقليل المعلومات غير المتماثلة مع المقترضين من خلال تعزيز إمكانية إعادة استخدام المعلومات مع مرور الوقت. (Boot A. W., Relationship Banking: What Do We Know?, 2000) قوة العلاقة التي تجمع البنوك بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي المحدد الرئيسي لوجود وكثافة التقنين الائتماني لها.

المبحث الثاني: الاقراض العلائقي: البديل التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بشكل عام نقص التمويل، هو المشكل البارز في دورة حياة المؤسسة الناشئة والصغيرة والمتوسطة والسبب الرئيسي لذلك هو عدم تناسق وتماثل المعلومات للحكم في قرار التمويل. خلال السنوات الأولى من النشاط تغطي هذه الأخيرة احتياجاتها التشغيلية من مصادر التمويل الداخلية لكن سرعان ما تنقلب الموازين مع استمرار النشاط.

المطلب الأول: مكانة الاقراض العلائقي ودوافع الاختيار كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يمكن أن تلعب العلاقة القائمة بين البنوك والمؤسسات دوراً رئيسياً في حل مشكلات عدم تماثل المعلومات وتخفيف عيوب الأسواق المالية، حيث تمنح هذه العلاقة البنوك إمكانية التدخل في إدارة المؤسسات وتغطية احتياجاتها أثناء الأزمات ومواجهة مخاطر الإفلاس. يتيح وضع القرب هذا للبنوك أن تكون أكثر انفتاحاً على الأعمال التجارية ويمنحها الفرصة للاستفادة من العلاقة التي أقيمت من خلال زيادة تدفق المعلومات. المزيد من المعلومات يمكن أن يعني غموضاً أقل.

التفسير النظري لهذه الظاهرة انه من المفترض أن ينتج البنك معلومات تتجاوز المعلومات العامة. هذه المعلومات الخاصة ضرورية لاتخاذ القرار الائتماني الصحيح وإدارة مخاطر إفلاس العميل. تستفيد البنوك من قربها لحل مشكلة عدم تناسق المعلومات. يمكنهم الدخول في عقود محددة تولد المزيد من المزايا مقارنة بالمؤسسات المالية الأخرى.

تعتبر علاقة الائتمان من أكثر الطرق فعالية للحد من مشكلة نقص المعلومات. بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن تؤثر على قرار منح وتعيين شروط الائتمان. تختلف شروط اتفاقية الائتمان مع تراكم المعلومات "الناعمة/الليينة". تقلل المعلومات "الليينة" من مشاكل المخاطر الأخلاقية وتسمح للبنوك باتخاذ القرار الصحيح من خلال تجنب التعامل مع المقترضين الذين يمثلون مخاطرة والاستفادة من المقترضين ذات الكفاءة، في الجهة المعاكسة يدفع غياب المعلومات المفيدة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة البنوك إلى إجراء اختيار عكسي مسبق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالتالي عدم معرفة ما إذا كانت تتخذ القرار الصحيح أم لا.

يؤكد عمري وبلومة (2008) على أن قرار منح الائتمان يعتمد على جودة المعلومات التي يجمعها البنك من المتقدمين للحصول على الأموال (Omri & Bellouma, 2008). للقيام بذلك، يعترف العديد من المؤلفين بإقامة علاقة بنك-مؤسسة صغيرة ومتوسطة (تمويل العلائقات) كطريقة للتغلب على صعوبات تزويد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالموارد المالية، الناتجة عن عدم تناسق المعلومات (Allen & Gregory F, 1995) (Berger & Udell, 2002) (Degryse & Cayseele, 2000) (Petersen & Rajan, 1994) (

وتأكيداً على ذلك، يجادل بوت (2000) بأنه يمكن البحث عن سبب وجود البنوك في دورها في الحد من عدم تناسق المعلومات وأن تمويل العلاقات هي الأداة الأكثر ملاءمة لهذا الغرض. (Boot A. W., Relationship Banking: What Do We Know?, 2000) كما توصل بيترسن وراجان (1994) أيضاً إلى أنه "من خلال التفاعل الوثيق والمستمر، قد تزود المؤسسة المقرض بمعلومات كافية حول شؤون المؤسسة من أجل خفض التكلفة وزيادة توافر الائتمان". (Petersen & Rajan, 1994, p. 5) في الواقع، بفضل التفاعلات والاتصالات المتكررة مع المؤسسة، يقوم

الفصل الرابع: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

البنك بتجميع المعلومات الناعمة أو اللينة التي تقلل من عدم تناسق المعلومات، ولهذا السبب، يمكن أن تقلل من تكلفة الائتمان وتزيد من توفره للمؤسسة

تتأثر العلاقة القائمة بين البنك والمؤسسة بعدة عوامل من بينها التطور التكنولوجي، والتغيرات في النظام التنظيمي، والتغيرات في ظروف المنافسة والتغيرات الاقتصادية الكلية. وعليه أي تغيير يحدث يمكن أن يؤثر على هذه العلاقة ويدفع البنوك إلى استبدال هذه العلاقة بتقنيات أخرى أكثر تكيفا مع التغيرات الجديدة.

أولاً: الدافع وراء اختيار الإقراض العلائقي بديل تمويلي للمؤسسات الناشئة الصغيرة والمتوسطة الحجم

1. زيادة توافر القروض وتقليل مخاطر السيولة في المؤسسة:

بالنسبة للمؤسسات الناشئة الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تواجه صعوبات في التمويل، فإن زيادة توافر الأموال من خلال تنفيذ تمويل العلاقات هو أكبر مصدر تحفيز المؤسسات على اختيار طريقة التمويل هذه. والسبب هو أن التمويل المستند إلى العلاقات يمكن أن يساعد المؤسسات الناشئة الصغيرة والمتوسطة الحجم التي لا تستطيع تلبية متطلبات القروض المصرفية، وزيادة إمكانية حصول المؤسسات على قروض من خلال التخفيف من مشكلة عدم تناسق المعلومات، ومن ثم إضعاف قيود تقنين الائتمان. في التمويل العلائقي، يمكن للبنوك معرفة الوضع المالي الحقيقي للمؤسسات، لأن البنوك يمكنها جمع معلومات الملكية المتعلقة بالمؤسسات في عملية المعاملات الائتمانية طويلة الأجل، ومن ثم ستزداد إمكانية حصول المؤسسات على قروض بنكية مع معلومات الملكية التي لديها مع زيادة المزيد من المعلومات، ستتحسن حالة الإقراض نتيجة لذلك. عندما تحصل المؤسسات الناشئة الصغيرة والمتوسطة الحجم على تمويل العلاقات، يمكن تمديد فترة استخدام أموال تمويل المؤسسات المقابلة أو يمكن زيادة المبلغ، مما يمكن أن يؤدي إلى استقرار قنوات تمويل المؤسسة إلى حد كبير.

2. تحسين سمعة المؤسسة وصورتها وتوسيع قنوات التمويل:

يعد تنفيذ التمويل المستند إلى العلاقات مفيداً للمؤسسات الناشئة الصغيرة والمتوسطة الحجم لتعزيز سمعتها وصورتها. حيث تبني المؤسسات الناشئة الصغيرة والمتوسطة بنشاط علاقة مستقرة بين البنك والمؤسسة وترسي صورة جيدة في معاملاتها الائتمانية مع البنوك. وفي المستقبل، سيكون من الأسهل عليها الحصول على تمويل عن بعد من السوق المالية التي كانت يصعب تحقيقه، وبالتالي توسيع قنوات التمويل.

فإن القدرة على الحفاظ على علاقة طويلة الأمد ومستقرة والاستمرار في الحصول على أموال القروض تُظهر أن المؤسسة تتمتع بفرص تطوير جيدة وسمعة طيبة، والتي يمكن أن ترسل إشارة إيجابية إلى السوق، والتي بدورها سيساعد المؤسسات الناشئة الصغيرة والمتوسطة الحجم على تفادي إصدار السندات وغيرها من الوسائل في المستقبل.

3. تعزيز تبادل المعلومات وتحسين كفاءة التمويل:

في التمويل العلائقي، مع المزيد والمزيد من أنشطة التمويل، تمتلك البنوك المزيد والمزيد من الملكية المؤسسية، مما يؤدي إلى اختيار البنوك لمشاريع القروض عالية الجودة، والتي بدورها تدفع البنوك إلى القيام باستثمارات أكثر تحديداً في العلاقة في نفس الوقت، يمكن للمؤسسات ذات الصلة أيضاً الحصول على المزيد من أموال التمويل طويلة الأجل. بالنسبة للتكنولوجيا الفائقة عالية النمو الخاصة بها بعض المؤسسات، هناك الكثير من المعلومات السرية التي يصعب الكشف عنها في السوق وقد يتسبب هذا في تخلي المؤسسات عن التمويل من السوق بسبب متطلبات نظام الإفصاح عن المعلومات، لكن التمويل القائم على العلاقات، فهو لا يتجنب مخاطر الإفصاح عن المعلومات السرية التجارية فحسب، بل من أجل الحفاظ على ميزة احتكار المعلومات للبنك، فإنه على استعداد للاحتفاظ بمعلومات مؤسسة العلاقة لذلك، يمكن للتمويل العلائقي تعزيز تبادل المعلومات بين البنوك والمؤسسات وتحسين كفاءة التمويل.

4. تقليل متطلبات ضمان الرهن العقاري والمساعدة على اغتنام فرص الاستثمار:

التمويل المستند إلى العلاقات لا يقلل من عدم تناسق المعلومات فقط، بل يقلل أيضاً من ضمانات القروض ومتطلبات الضمان الخاصة ببنوك العلاقات للمؤسسات. لذلك، إذا كانت المؤسسة في حالة عدم كفاية الضمانات وعدم كفاية الضمان، وتواجه فرصاً استثمارية جيدة، عندما تحتاج إلى استثمار رأسمالي، يمكن للمؤسسة أيضاً الحصول على دعم رأس مال القرض في الوقت المناسب من خلال تمويل العلاقات. حيث في عملية التمويل ستكون هناك مخاطر مالية مقابلة بسبب المعلومات غير المتماثلة. من أجل تقليل المخاطر المالية في هذه العملية، تطلب البنوك عادة من المؤسسات تقديم قروض معادلة لأصول مبلغ القرض لضمان الرهن العقاري أو ضمان الائتمان. بالنسبة للمؤسسات الناشئة الصغيرة والمتوسطة الحجم، نظراً لصغر حجم العمليات التجارية، من الصعب بشكل عام توفير أصول ضمان الرهن العقاري التي تلبي متطلبات البنك، وبالتالي فإن عدم وجود ضمانات قد يعيق تمويلها. في التمويل العلائقي، تتضمن معلومات الملكية التي حصل عليها البنك من المؤسسة والمعلومات الخاصة لمستثمريه جميع الجوانب، مثل الوضع المالي والسمعة التجارية للمؤسسة، وما إلى ذلك. ويمكن للبنك الحصول على هذه المعلومات من مجموعة متنوعة من القنوات، مما يزيد من مصداقية وموثوقية المعلومات التي يتم الحصول عليها.

المطلب الثاني: الاقراض العلائقي وكفاءة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أظهرت الدراسات النظرية والميدانية ذات الصلة أن دور التمويل القائم على العلاقات في تعزيز تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة ينعكس بشكل عام في ثلاثة جوانب: أولاً، توافر التمويل، وثانياً، تكاليف التمويل، وثالثاً، متطلبات الضمان.

المتعارف عليه أن تمويل العلاقات هو قرار تمويلي تتخذه البنوك بناءً على معلومات نوعية، يتطلب الحصول على مثل هذه المعلومات اتصالات طويلة الأجل بين البنوك والمؤسسات، وتعوض طريقة التمويل هذه، إلى حد ما، أوجه القصور في المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم مثل عدم تناسق المعلومات الخطير وعدم كفاية الضمانات. ولذلك، فهي ذات أهمية كبيرة للتخفيف من صعوبات التمويل التي تواجه المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

1. الاقراض العلائقي وتوافر التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

هل تمويل العلاقات يمكن أن يقلل حقا من درجة تقنين الائتمان التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟ وهل يمكن للتمويل القائم على العلاقات أن يحسن من توافر التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟ تدعم كل من الدراسات النظرية والتجريبية أن إقامة علاقة مستقرة طويلة الأجل بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبنوك تلعب دوراً مهماً في تعزيز توافر التمويل، عادة لا ترغب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل عام في الكشف عن معلوماتها الخاصة للعالم الخارجي، ولكن نظراً لأن بنوك العلاقات غالباً ما تكون قادرة على الحفاظ على سرية المعلومات التجارية ذات الصلة للمؤسسات، فإن هذا يعزز رغبتها في الكشف عن المعلومات إلى حد ما. وفي الوقت نفسه، كلما زاد عدد بنوك المعلومات الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، زادت قنوات التمويل التي يمكن الحصول عليها. وإلى حد معين، يدفع هذا أيضاً البنوك إلى القيام باستثمارات أكثر ومن خلال مراقبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، حول المزيد والمزيد من المعلومات الدقيقة، هذا بدوره سيحثهم على توفير المزيد من التمويل طويل الأجل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

للتحقيق في هذه المسألة، استخدم بيترسون وراجان (1994) بيانات من "المسح الوطني لتمويل الأعمال الصغيرة في الولايات المتحدة" ووجدوا أن التمويل القائم على العلاقات يحسن من توافر التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما أنه يقلل بشكل طفيف من تكاليف التمويل إلى حد معين، ولكن فقط في خفض تكاليف التمويل، تظهر الأدلة التجريبية أن هذا التأثير ليس ذا دلالة إحصائية. (Petersen & Rajan, 1994) بينما وجد كول (1998) من خلال تحليل النموذج النظري أنه عندما تتعامل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع المزيد من البنوك ولديها قنوات تمويل متعددة، فإن الوسطاء الماليين سيقبلون من استعدادهم لتمويل مثل هذه المؤسسات حيث يعتقد كول أن هذا يرجع إلى أن إقامة علاقات مع العديد من الوسطاء الماليين يقلل من قيمة المعلومات الناعمة الخاصة التي يحصل عليها الوسطاء الماليون من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، مما يقلل من رغبة الوسطاء الماليين في الحصول على هذه المعلومات وهذا بدوره يقلل من توافر التمويل. (Cole, The importance of relationships to the availability of credit, 1998)

في بحث آخر وجد برجر ويودل (1995) أن المؤسسات الأمريكية الصغيرة والمتوسطة تحافظ عمومًا على علاقة طويلة مع البنوك، ووجدوا أيضًا أن العلاقة طويلة الأجل قد جلبت بالفعل فوائد انعكست على تمويلها، وتم تلبية الاحتياجات التمويلية للعديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسبة عالية، أكثر من نصف إجمالي تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. (Allen & Gregory F, 1995)

2. الاقراض العلائقي وتكلفة التمويل الإجمالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم

في هذا الخصوص انقسمت الآراء في ثلاث توجهات رئيسية فمنهم من يجد أن تمويل العلاقات يساعد على خفض التكاليف الإجمالية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ ووجهة نظر أخرى هي أن تمويل العلاقات يزيد من تكلفة تمويلها، أما الأخيرة فتمويل العلاقة ليس له أي صلة بتكاليف تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وكل الآراء مبنية على دراسات نظرية وميدانية

النظرة الأولى: الاقراض العلائقي يساعد على زيادة التكاليف الإجمالية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

في هذا الخصوص وجد ديجريس وكايسيل (2000) هذه الظاهرة باستخدام بيانات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بلجيكا، فكلما طال عمر العلاقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبنوك البلجيكية، كلما كانت شروط عقود التمويل غير مواتية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. (Degryse & Cayseele, 2000) يدعمه شارب (1990) في هذا الخصوص حيث يعتقد أن العلاقة طويلة الأجل بين البنك والمؤسسة تمكن الوسطاء الماليين من تعزيز حيازتهم لمعلومات الملكية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما يجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في حالة من الانغلاق من قبل المؤسسات المالية. (sharpe, 1990)

حيث أن السلوك الانتهازي يمكن أن يزيد من تكاليف التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال التهديد بالانسحاب من صفقة معينة مثلاً. كلما زادت قوة احتكار البنك للملكية المعلومات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، زادت درجة الانغلاق على هذه المؤسسات. لذلك، كلما استمرت العلاقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبنك، زاد الانغلاق، وستؤدي هذه الحالة المنغلقة إلى ارتفاع تكاليف التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفصل الرابع: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

النظرة الثانية: الاقتراض العلائقي يساعد على خفض التكاليف الإجمالية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

التفسير النظري للبحث لهذه الظاهرة هو أنه نظرًا لأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد أقامت علاقة وثيقة طويلة الأمد مع البنوك، فإن هذه العلاقة طويلة الأمد والوثيقة تجعل البنوك تتمتع بمكانة قوية نسبيًا في حيازة المعلومات الصغيرة والمتوسطة الحجم، إضافة إلى الرقابة الآنية توفر للمؤسسات عقود تمويل مرنة.

وجد بيرجر ويديل (1995) في بحثهما حول العلاقة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتكاليف تمويلها أنه كلما طالت العلاقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبنوك، كلما تمتعت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمزيد من الامتيازات في أسعار الفائدة. (Allen & Gregory F, 1995)

النظرة الثالثة: الاقتراض العلائقي ليس له صلة بالتكاليف الإجمالية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أجرى بيترسون وراجان (1994) دراسة باستخدام بيانات المؤسسات الأمريكية الصغيرة ووجدوا أن طول الفترة الزمنية بين البنوك والمؤسسات ليس له علاقة مباشرة بما إذا كانت الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم تحقق وفورات في الفائدة عند الحصول عليها. (Petersen & Rajan, 1994)

دراسة تجريبية أخرى يدعم بها هارhoff وكولتينج (1998) باستخدام بيانات المؤسسات الألمانية الصغيرة والمتوسطة ووجدوا أنه لا يوجد ارتباط كبير بين طول العلاقة بين البنوك والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأسعار الفائدة التمويلية. (Harhoff & Körting, 1998)

3. العلاقة بين الاقتراض العلائقي وضمانات الرهن العقاري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

هل يمكن أن يقلل التمويل العلائقي من متطلبات كمية ونوعية لضمانات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟ التفسير النظري لهذه الظاهرة هو أن البنوك عادة تطلب من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقديم شكل من أشكال ضمان الرهن العقاري لتجنب المخاطر الأخلاقية والاختيار المعاكس الناجم عن عدم تناسق المعلومات التي يميز هذا النوع من المؤسسات. غالبًا ما تفتقر هذه المؤسسات إلى ضمانات الرهن العقاري التي تلي متطلبات البنوك وعليه تقع في مشكل التقنين.

وفقًا لبرجر ويودل (1995)، مع استمرار العلاقة بين البنك والمؤسسة، ستخفض متطلبات البنك لنوعية وكمية ضمان الأصول، تفتقر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم عمومًا إلى الأصول التي تفي بمتطلبات الرهن العقاري والتعهدات المصرفية. وحتى لو تمكنت من تقديم بعض الضمانات مثل حسابات القبض والمخزون، فإن استقرار قيمة هذه الضمانات ضعيف ويصعب الإشراف عليه، مما يؤثر على الاستعداد التمويلي للبنك. (Allen & Gregory F, 1995) ومن خلال التمويل العلائقي، يمكن للبنوك العلائقية التعرف على ظروف التشغيل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم وتغييرات قيمة هذه الضمانات من خلال اتصالات طويلة الأجل ومتعددة القنوات يمكن نقل هذه المعلومات في الوقت المناسب البنوك من تعديل تقييمها من قيمة هذه الضمانات في أي وقت علاوة على ذلك، يمكن أن تصبح هذه الضمانات أيضًا ضمانات يمكن استخدامها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم والتي يعترف بها البنك.

المطلب الثالث: أهمية طبيعة المعلومات في إدارة الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الحكم المتعارف عليه في الأدبيات النظرية أن التمويل البنكي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار التمويل العلائقي يعتمد على نقل المعلومات الناعمة من المؤسسة إلى مركز صنع القرار في البنك على عكس التمويل المعاملاتي الذي يعتمد على نقل المعلومات الصعبة.

شروط الائتمان الأكثر صرامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنبع من عدم قدرة البنوك على استيعاب المعلومات "الناعمة"، وهي الدعامة الأساسية للعلاقات المصرفية. البنوك المتخصصة في الإقراض المعاملاتي استنادًا إلى "المعلومات الصعبة" تجد التعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبهمة مكلفًا.

يحلل شتاين (2002) إنتاج المعلومات وتخصيص رأس المال خاصة فيما يتعلق بالمؤسسات اللامركزية مقابل المؤسسات الهرمية حيث توصل شتاين (2002) إلى أن مديري البنوك الصغيرة لديهم المزيد من الحوافز لإنتاج المعلومات الناعمة، حيث مديري القروض في البنوك الصغيرة يتمتعون بسلطة أعلى لاتخاذ قرارات القروض من تلك الموجودة في البنوك الكبيرة، وبالتالي فإن المعلومات اللينة التي يحصلون عليها من المرجح أن يتم اتخاذها في قرار منح القرض. (Stein, 2002)

يجادل بيرجر ويودل (2002) بأن المعلومات اللينة لها بعض المزايا لزيادة القدرة التنبؤية للمعلومات الصلبة، والتي تهدف إلى التحقيق في تأثير العوامل النوعية على التنبؤ الافتراضي بالمخاطر.

في دراسة استقصائية لكول وآخرون (2004) للمؤسسات الصغيرة لتحليل الفروق على المستوى الجزئي في عمليات الموافقة على القروض للبنوك الكبيرة والصغيرة. تستخدم معايير قياسية تم الحصول عليها من البيانات المالية في عملية اتخاذ القرار بشأن القرض، خلص إلى أن البنوك الصغيرة تعتمد بشكل أكبر على المعلومات المرنة للمقترض في قرارات الموافقة على القروض أكثر من البنوك الكبيرة (Cole, Goldberg, & White, Cookie Cutter vs. Character: The Micro Structure of Small Business Lending by Large and Small Banks, 2004)

قام تشين وآخرون (2013) باستخدام بيانات من شركة تمويل تايبانية، تم البحث بشكل تجريبي في قيمة المعلومات اللينة، والمعلومات التي تتطلب التفسير الذاتي من قبل مسؤولي القروض الذين يجمعونها ولا يمكن نقلها بشكل موثوق إلى الآخرين، وجد المؤلفون أن متغيرات المعلومات اللينة لديها قوة كبيرة للتنبؤ بالتخلف عن السداد للمقترضين من الشركات الصغيرة. علاوة على ذلك، تؤثر المعلومات الناعمة على شروط عقود القروض؛ يحصل المقترضون الذين لديهم معلومات ميسرة أفضل على معدلات فائدة أقل لقروضهم. (Chen, Huang, Tsai, & Tzeng, 2013)

في وجهة نظرية أخرى تم ربط المعلومات اللينة الخاصة بنا لاتخاذ القرارات بشأن قروض الأعمال الصغيرة بتحديد هامش الفائدة المصرفية حيث في هذا الخصوص وجد كاسمان وآخرون (2010) في بحث له لآثار الإصلاحات المالية على محددات هامش الفائدة الصافي للبنوك التجارية في أنظمة البلدان الأعضاء الجدد في الاتحاد الأوروبي والبلدان المرشحة خلال فترتين محددين، حيث حاول دراسة تأثير المتغيرات التفسيرية على هامش الفائدة المصرفية. تتضمن المتغيرات التفسيرية تكلفة التشغيل، ومخاطر الائتمان، ومخاطر التخلف عن السداد، وكفاية رأس المال، والكفاءة الإدارية، ومؤشر ليزنر، والودائع مقابل حقوق الملكية، والرسملة تشير النتائج إلى أن الحجم والكفاءة الإدارية يرتبطان بشكل سلبي وكبير بصافي هوامش الفائدة في الفترتين الفرعيتين. وأن جميع متغيرات الاقتصاد الكلي غير ذات دلالة إحصائية في الفترة

الفصل الرابع: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفرعية الثانية، مما يشير إلى أن الاختلافات في أساسيات الاقتصاد الكلي قد انخفضت بين البلدان التي شملت العينة بسبب عملية التقارب المتزايدة في السنوات الأخيرة. (Kasman, Tunc, Vardar, & Okan, 2010)

في دراسة يحقق فيها بريجيت جودبيلون كامو وكريستوف جودلوسكي (2005) في تأثير نوع المعلومات على إدارة مخاطر الائتمان في إطار عمل الوكيل الرئيسي مع المخاطر الأخلاقية مع المعلومات المخفية. تم التوصل إلى أن الوصول إلى المعلومات اللينة يسمح للمصرفي بتقليل تخصيص رأس المال لتغطية القيمة المعرضة للمخاطر. أيضا وجود حافز لموظف الائتمان للتلاعب بالإشارة بناء على المعلومات الناعمة التي ينتجها. (Godbillon-Camus & Godlewski, 2005)

المبحث الثالث: دراسة ميدانية لتحليل تأثير العلاقة بنك-مؤسسة على توافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة

والمتوسطة

يؤكد عدد كبير من الأدبيات الأجنبية على أهمية الإقراض العلائقي لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة، لا سيما عندما يكون سوق رأس المال متخلفا والنظام المالي غير كامل، إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تحافظ على علاقات تعاون طويلة الأجل مع البنوك مناسب لبيئة السوق المالية الحالية في الجزائر، نتيجة مشاكل التمويل التي تواجهها هذه الأخيرة. لذلك يمكن الاستنتاج أنه من أجل تلبية الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يجب أن تطور بقوة طبيعة هذه العلاقة، هذا المبحث هو أحد الأجزاء الرئيسية في الأطروحة وذلك للتحقق من النموذج النظري السابق؛ يستكشف هذا المبحث كيفية إجراء الدراسة ويحدد المراحل المتبعة لاستكمالها من تخطيط؛ جمع وقياس وتحليل البيانات إلى كيف ومتى تم الانتهاء من الدراسة. على وجه التحديد تم تضمين العناصر التالية:

المطلب الأول: منهجية وخطوات الدراسة الميدانية

يعد اختيار منهجية الدراسة المناسبة أمرا بالغ الأهمية لمعالجة بيانات الدراسة بشكل صحيح وضمان عملية الدراسة ودقتها. يتمثل الغرض الأساسي لهذه الدراسة في البحث في أثر علاقة الإقراض ومدى توافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الانفتاح الاقتصادي. تم استخدام تحليل المحتوى لتحليل علاقات الإقراض وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع التركيز بشكل خاص على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية الطارف. تم جمع البيانات بشكل رئيسي باستخدام الاستبيان كأداة بحث وكان مصمم بما يتوافق مع أهداف الدراسة. يتضمن الاستبيان محورين (02) أساسين تنوعت بين أسئلة مفتوحة ومغلقة لجمع جملة من البيانات النوعية والكمية نستوضحها في الجدول أسفله:

الجدول رقم 4- 2: ملخص محاور الاستبيان

محور الاستبيان	عنوان المحور	محتوى المحور
المحور الأول	معلومات أساسية	من خلال هذا المحور يتم التعرف على المؤسسة قيد الدراسة مجال النشاط، الحجم؛ الهيكل والإطار القانوني مما يساعد على فهم الجوانب الأساسية لعملها وتأثيرها في السوق
المحور الثاني	خصائص العلاقة الائتمانية بين البنك والمؤسسة	من خلال هذا المحور يتم تقييم ائتمان المؤسسة وأهم التفاصيل المتعلقة بعملية منح الائتمان من قبل البنك. كما يستكشف بشكل أساسي طبيعة العلاقة الائتمانية من وجهة نظر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سياق إستراتيجية الانفتاح الاقتصادي مع التركيز على دراسة كيفية تدخل السياسات الاقتصادية المتعلقة بهذه الإستراتيجية على إعادة تشكيل هذه الطبيعة ومنه على توفر الائتمان.

المصدر: من إعداد الباحثة

الفصل الرابع: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بناءً على خصائص موضوع الدراسة تم استخدام طريقة أخذ العينات العشوائية البسيطة؛ يتم استخدام تقنية أخذ العينات العشوائية البسيطة لأنها تقلل من خطأ أخذ العينات حيث يتم منح كل عنصر في المجتمع المستهدف احتمالية متساوية (غير متحيزة) لاختياره.

ونظراً لصعوبة مسح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تم الاستعانة بشكل أساسي في توزيع الاستبيانات من خلال الاتصال بالبنوك المحلية في المنطقة. وقد قامت الباحثة بتوزيع الاستبيان بشكل فردي على جميع أفراد العينة في الدراسة. وقد بذلت الباحثة العناية والرقابة لضمان استلام جميع الاستبيانات الصادرة للمستجيبين. تم إجراء المسح خلال الفترة الزمنية من أوائل يناير 2024 إلى أواخر مارس 2024. تعد هذه الدراسة نقطة مرجعية للبنوك المحلية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة.

أولاً: قياس ثبات الاستبيان

يقصد بثبات الاستبيان أنه يعطي نفس النتائج في حالة تم إعادة توزيعه أكثر من مرة تحت نفس الظروف والشروط، وهذا ما يعني أن تكون النتائج التي يعطيها الاستبيان متقاربة إذا تم تكراره على عينة الدراسة. ولغرض التحقق من ثبات أداة الدراسة والاتساق الداخلي لفقرات الاستبيان، تم حساب معامل ألفا كرونباخ (Alpha cronbach) لمعرفة مدى قوة الارتباط والتماسك بين فقرات النموذج، وقد كانت النتائج كما هو مبين في الجدول التالي:

الجدول رقم 4-3: اختبار ثبات أداة الدراسة باستخدام معامل Alpha Cronbach

عدد الفقرات	معامل ألفا كرونباخ
10	0.895

يوضح الجدول أعلاه معامل الثبات (Alpha cronbach)، حيث بلغت 0.895 أي 89.5% وهي قيمة كبيرة وأعلى من معامل القبول 0.60، وهذا ما يدل على صلاحية أداة الدراسة وثبات محاورها.

ثانياً: فرضيات البحث واختيار المتغيرات

تحقق هذه الدراسة بشكل أساسي في تأثير العلاقة بين البنوك والمؤسسات على توافر الائتمان في ظل إستراتيجية الانفتاح الاقتصادي حيث استناداً إلى دراسات سابقة، تستخدم هذه الدراسة ثلاث متغيرات أساسية مفسرة للعلاقة: طول العلاقة، عدد العلاقة، عمق (نطاق) العلاقة.

1. اختيار وتفسير متغيرات الدراسة

بهدف التحقيق في أثر العلاقة بين البنك والمؤسسة على توفر الائتمان تم الاعتماد على المتغيرات التالية:

الجدول رقم 4-4: تعريف وتفسير متغيرات الدراسة

اسم المتغير	المؤشر
المتغير التابع	قبول/رفض طلب الائتمان
المتغيرات المستقلة	طول العلاقة الوقت اللازم للارتباط التجاري بين البنك والمؤسسة قيد الدراسة (عدد السنوات)
	عدد العلاقة عدد البنوك التي لديها علاقة مع المؤسسة قيد الدراسة (عدد البنوك)
	عمق(نطاق) العلاقة الخدمات الإضافية التي يقدمها البنك للمؤسسة قيد الدراسة والاتصال والتفاعل والعلاقات الشخصية المبنية
المتغيرات المتحكممة	عمر المؤسسة عدد سنوات تواجد المؤسسة منذ تأسيسها
	حجم المؤسسة عدد الموظفين

المصدر: من إعداد الباحثة

ثالثا: المتغير التابع (Y): توافر الائتمان

من خلال تلخيص الأدبيات النظرية، هناك نوعان من القياس؛ القياس المباشر والقياس غير المباشر، تشير الأولى إلى جمع البيانات من البنوك التجارية أو المؤسسات من خلال المقابلات أو الاستبيانات؛ التي يمثلها كول (1998) يقيس كول مدى توافر الائتمان باستخدام ما إذا كان القرض الذي تقدمت به مؤسسة ما مرفوضا أو موافقا عليه من قبل البنك أما الثانية فهي تستخدم المؤشرات الائتمانية للقياس يمثلها بترسون وراجان (1994) على عكس كول (1998) أشار بيترسون وراجان إلى أنه من الصعب جدا قياس مدى توفر الائتمان بشكل مباشر حيث اعتمد على نسب مبيعات الائتمان التجاري لقياس مدى توافر الائتمان، طريقة القياس غير المباشرة يمكن أن تكون أكثر دقة، وتعتمد على طريقة القياس المستعملة. طريقة القياس المباشر بسيطة نسبيا وأكثر ملاءمة خاصة مع صعوبة الحصول على البيانات المالية. على أساس البحث السابق، وعلى أساس صعوبة الوصول للمعطيات المالية لأغلبية المؤسسات تعتمد هذه الدراسة على الطريقة المباشرة لقياس مدى توافر الائتمان من خلال المقابلات والاستبيان بشكل مباشر من خلال مجموعة من الأسئلة تعكس وضع توافر الائتمان من جهة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

رابعاً: المتغير المستقل (X): العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة

بالنظر إلى طرق قياس العلاقة بين البنك والمؤسسة في الدراسات الميدانية، وبالنظر إلى توافر البيانات، تعتزم هذه الدراسة استخدام، طول العلاقة بين البنك والمؤسسة وعدد العلاقات بين البنك والمؤسسة، وعمق العلاقات بين البنك والمؤسسة كمؤشرات للعلاقة بين البنك والمؤسسة

1. المتغير المستقل (X₁): طول العلاقة بين البنك والمؤسسة

هو المدة الزمنية التي يستغرقها البنك في إنشاء علاقة مع المؤسسة او عدد السنوات العلاقة التي جمعت المؤسسة مع بنك العلاقة.

2. المتغير المستقل (X₂): العدد N من العلاقات بين البنك ومؤسسة:

عدد البنوك التي أقامت علاقات مع المؤسسة.

3. المتغير المستقل (X₃): عمق العلاقة بين البنك والمؤسسة (النطاق):

خدمات مالية يقدمها البنك اضافة الى الائتمان، مثل السحب على المكشوف أو خطوط ائتمان اكبر أو من خلال الاتصال بين موظفي البنك والمؤسسة والتفاعل من خلال الزيارات الدورية والاتصالات.

خامساً: المتغيرات المتحكممة

على غرار أن تركيز الدراسة ينصب على تأثير العلاقة بنك-مؤسسة على توافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنه من الناحية العملية، سيتم الإشارة إلى متغيرات أخرى متحكممة في توافر الائتمان للمؤسسة:

1. طول مدة تشغيل المؤسسة: (عمر المؤسسة): سيكون له تأثير على مدى توفر التمويل للمؤسسات الصغيرة

والمتوسطة، حسب برجر ويودل (1995) كلما زاد وقت تشغيل المؤسسة يعني استقرار عمليات المؤسسة وسمعتها

في السوق، كلما كان ذلك أكثر فائدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، حيث تحصل على التمويل (Allen

& Gregory F, 1995)

2. حجم المؤسسة: حسب دايموند (1991)، كلما زاد حجم المؤسسة كلما زادت مصداقيتها، (Diamond D. W.,

1991) يمكن للمؤسسة استخدام المزيد من عناصر الضمانات المستخدمة للتمويل، وبالتالي تكون درجة عدم تناسق

المعلومات بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأكبر حجماً والبنوك أقل. سيكون لحجم المؤسسة تأثير إيجابي على

وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل.

الفصل الرابع: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

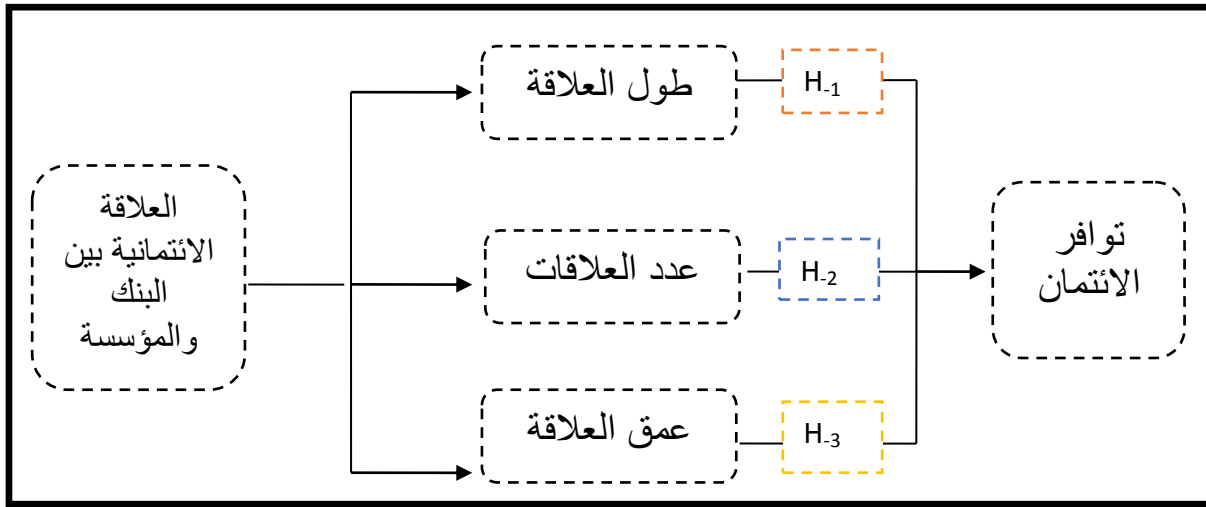
سادسا: المتغير المنظم: بيئة تطور السوق الاقتصادية والمالية للمؤسسة

يعكس هذا المتغير إستراتيجية الانفتاح الاقتصادي، التي تتميز بتحرير الأسواق والتجارة الدولية، وتشجيع الاستثمار الأجنبي والخصخصة، ودعم وتنمية القطاع الخاص.

1. فرضيات الدراسة

تحقق هذه الدراسة بشكل أساسي في تأثير العلاقة بين البنوك والمؤسسات على توافر الائتمان في ظل إستراتيجية الانفتاح الاقتصادي حيث استنادا إلى ذلك، تم طرح الفرضيات الآتية:

الشكل رقم 4-1: فرضيات الدراسة



المصدر: من إعداد الباحثة

- طول(مدة) العلاقة بين البنك والمؤسسة ومدى توفر الائتمان

كلما طالت العلاقة بين البنك والمؤسسة، زادت المعلومات غير المتاحة والسرية التي يمكن للبنك الحصول عليها، مما يقلل من درجة عدم تناسق وتماثل المعلومات بين البنك والمؤسسة، مما يساعد البنك على فهم مستوى المخاطر وآفاق التنمية بشكل جيد وبالتالي تعزيز قدرة تمويل المؤسسات. بسبب النطاق المحدود، والأنظمة المالية الغير كاملة، والمعلومات المالية الغير شفافة، والبيانات المالية الغير موثوقة فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لديها الأفضلية في هذا الأمر.

H₁₋₁: هناك تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 5 % لطول العلاقة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل إستراتيجية الانفتاح الاقتصادي.

- عدد(تعدد العلاقات) العلاقة بين البنك والمؤسسة ومدى توفر الائتمان

كلما كانت للمؤسسة تعاملات تجارية مع عدة بنوك كلما اشتدت حدة المنافسة في السوق بين البنوك ذات العلاقة فقد يؤدي ذلك إلى زيادة المخاطر الأخلاقية للمؤسسات، وبالتالي تكون عرضة لتقنين الائتمان مما ينعكس على قابلية مرونة العقود. فالعلاقات المتعددة بين البنوك والمؤسسات تحفض من قيمة المعلومات غير العامة الخاصة بالمؤسسة في السوق مما يقلل من إمكانية حصولها على التمويل

H_{1.2} : هناك تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 5 % لتعدد العلاقة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل إستراتيجية الانفتاح الاقتصادي.

- عمق(نطاق التعامل) العلاقة بين البنك والمؤسسة ومدى توفر الائتمان

العلاقات بين البنوك والمؤسسات لا تقتصر على توفير الائتمان فقط فعمق العلاقة يتلخص في صوبين؛ الصوب الأول، يتجسد في شراء المؤسسات لخدمات مالية أخرى من خدمات استشارية وغيرها بحيث كلما تنوعت وازدادت هذه الخدمات كلما استفادت المؤسسة من عقود أكثر مرونة. الصوب الثاني يتجسد في حالة التفاعل بين مديري المؤسسات وموظفي البنوك، من خلال الاتصال المنتظم والتواصل بين الطرفين في العلاقة، حيث يتم جمع المعلومات السرية "الناعمة" أي يمكن لموظفي البنك ومديري المؤسسات الحصول على معلومات حول آفاق التطوير، والتقدم المحرز في المشاريع، ومعلومات هامة أخرى توفرها البيانات غير المالية أو الضمانات أو التصنيفات الائتمانية، من خلال التبادلات والزيارات المتكررة، وبالتالي تقليل درجة عدم تناسق المعلومات وتعميق فرص الحصول على الائتمان.

H_{1.3} : هناك تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 5 % لعمق العلاقة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل إستراتيجية الانفتاح الاقتصادي.

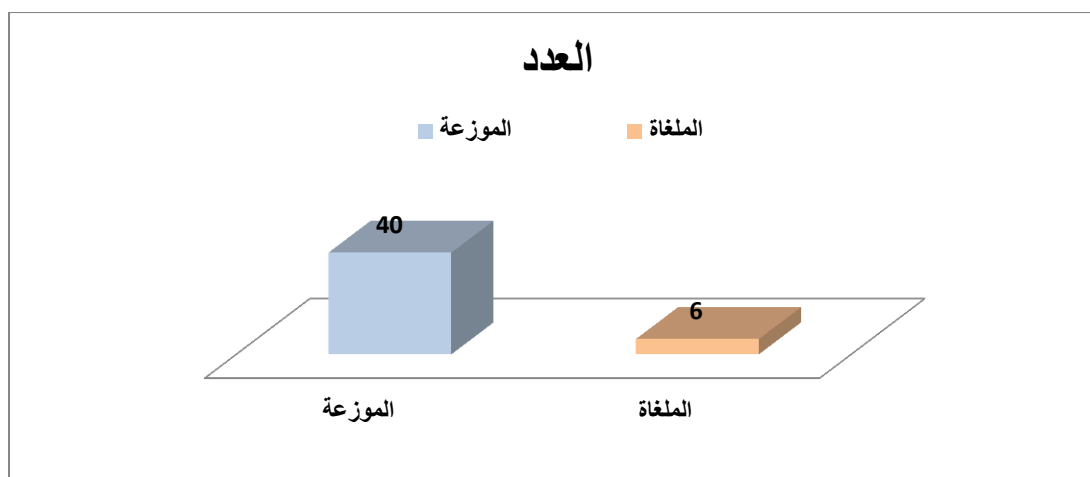
المطلب الثاني: التحليل الإحصائي الوصفي للمعلومات الأساسية للاستبيان

وصف خصائص عينة الدراسة

1. معدل الاستجابة: نستوضح في الشكل أسفله معدل استجابة مجتمع الدراسة مع موضوع الاستبيان

انظر الشكل رقم (4-2)

الشكل رقم 4-2: الاستبيانات الموزعة والملغاة والصالحة



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الاستبيان

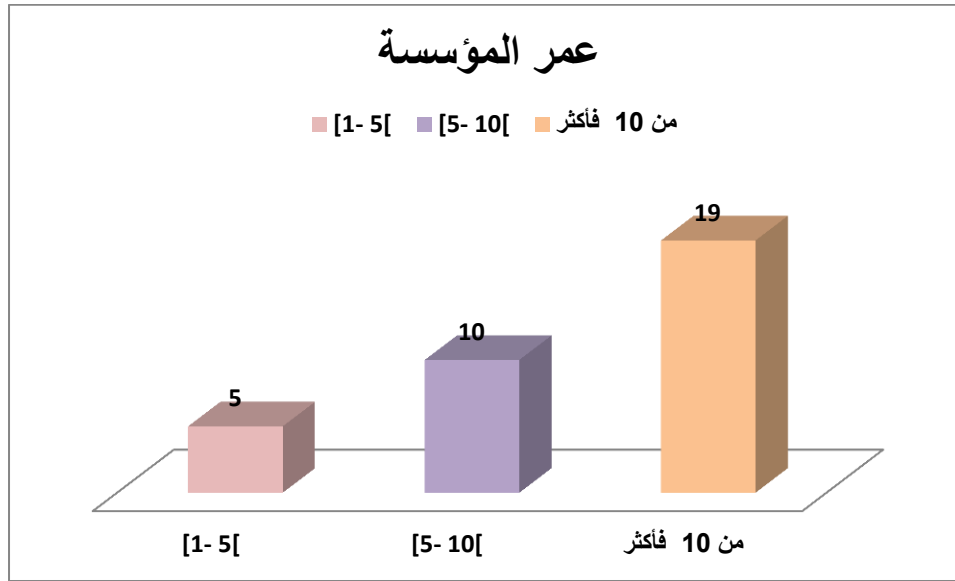
من خلال إجراء الدراسة على مستوى مؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمنطقة الطارف قام 34 فردا ممثلا لكل مؤسسة صغيرة ومتوسطة في الولاية بملء الاستبيان وإعادة بنسبة 85 % وبالتالي تمكنا من تحقيق معدل استجابة جدير بالثناء ويعزى ذلك لقيام الباحثة شخصيا بإدارة الاستبيانات والحرص على انتظار المستطلعين لمأها مع الاستمرار بالتذكير عبر المكالمات الهاتفية المتكررة والزيارات الشخصية لتذكير المشاركين في الاستطلاع. تعكس نسبة 85 % من معدل الاستجابة رغبة المؤسسات في المشاركة في الدراسة. نتيجة أسباب خارجة عن النطاق مثل عدم توفر الأفراد المسؤولين عن بعض المؤسسات في وقت زيارتهم، وعدم وجود ردود ايجابية من ناحيتهم؛ تم إلغاء الاستبيانات الـ 6 المتبقية.

المحور الأول: المعلومات الأساسية للمؤسسة

1. عمر المؤسسات قيد الدراسة:

تم استطلاع المشاركين حول الفترة الزمنية التي وجدت فيها المؤسسة؛ نوضح نتائج الاستطلاع في الشكل رقم (4-3) أسفله:

الشكل رقم 4-3: عمر المؤسسات قيد الدراسة



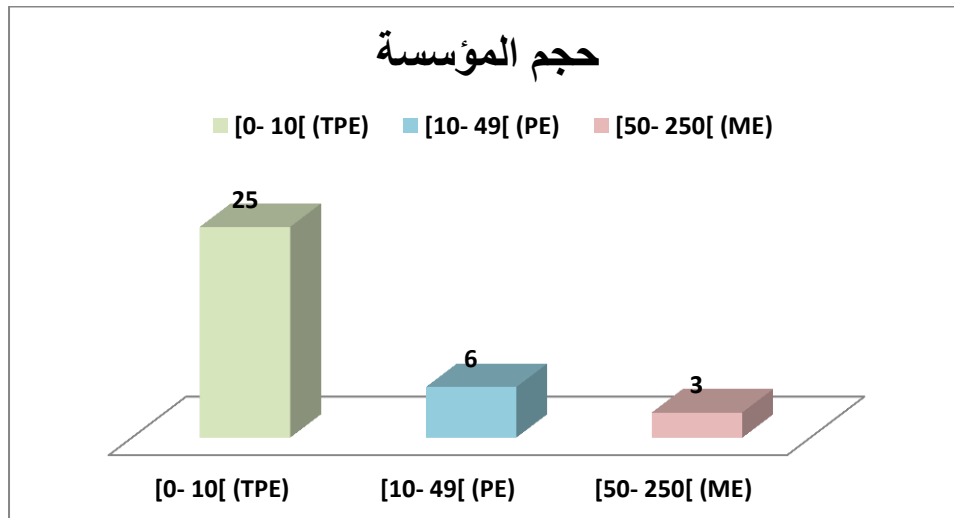
المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الاستبيان

من خلال إجراء الدراسة أشار 14.71 % من المشاركين أن مؤسساتهم كانت متواجدة وتمارس نشاطها لمدة تتراوح بين (1- 5) سنوات؛ و 29.41 % من المؤسسات التي شملها الاستطلاع كانت موجودة لمدة تتراوح ما بين (5-10) سنوات؛ بينما أغلبية العينة بما نسبته 55.88 % كانت موجودة لمدة تصل إلى 10 سنوات فأكثر.

2. حجم المؤسسات حسب عدد الموظفين للمؤسسات قيد الدراسة:

لتحديد حجم المؤسسات قيد الدراسة تم استطلاع المشاركين حول عدد الموظفين لكل مؤسسة وتم حصرها ضمن مجالات كما موضح في الشكل رقم (4-4) أسفله:

الشكل رقم 4-4: حجم المؤسسات حسب عدد الموظفين للمؤسسات قيد الدراسة



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الاستبيان

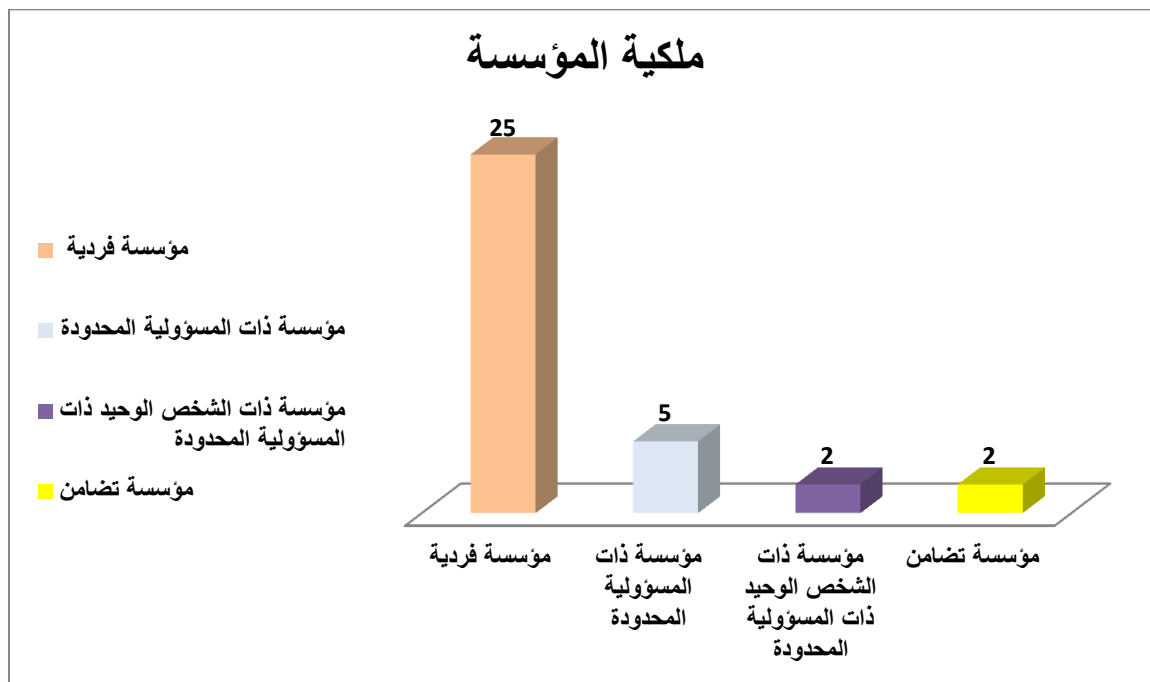
الفصل الرابع: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من خلال نتائج الدراسة التي تم جمعها 25 مؤسسة يديرها عدد صغير من الموظفين؛ وعليه وفقا لمعيار الحجم تغلب على العينة المؤسسات المصغرة بما نسبته 73.53 % وهذا يعكس واقع هيكلية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. بالمقابل تملك 6 مؤسسات عدد موظفين يتراوح عددهم ما بين (10-49) موظف بما نسبته 17.65 % . في حين 3 مؤسسات فقط تديرها فرق عمل أكبر بما نسبته 8.82 %.

3. الملكية التجارية القانونية للمؤسسات قيد الدراسة:

تم استطلاع المشاركين حول الملكية التجارية القانونية لمؤسساتهم حيث نوضح نتائج الاستطلاع في الشكل رقم (4-5) أسفله:

الشكل رقم 4-5: الملكية التجارية القانونية للمؤسسات قيد الدراسة



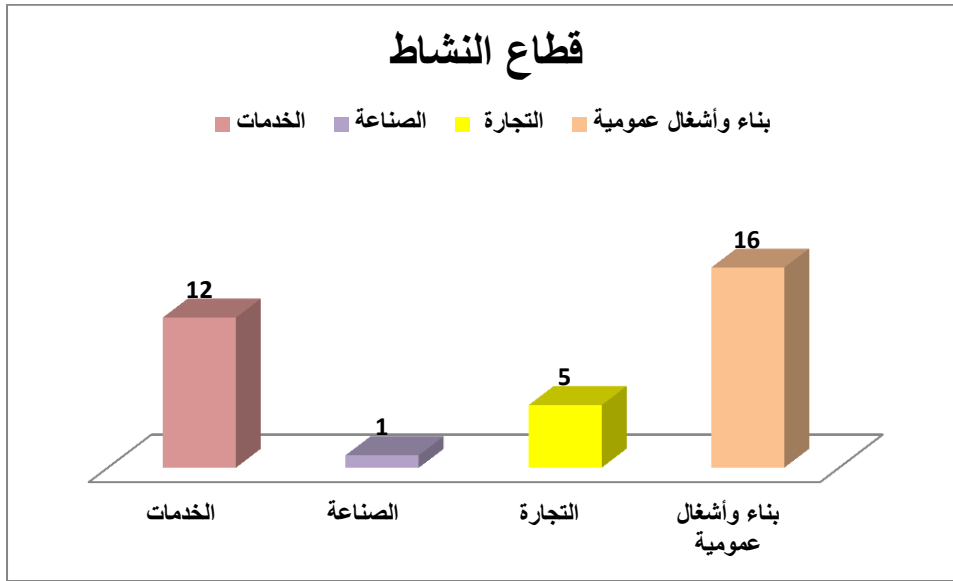
المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الاستبيان

من بين المؤسسات التي شملها الاستطلاع، فإن غالبية المؤسسات هي مؤسسات فردية بنسبة 73.53 % والذي يمكن إرجاعه ربما إلى سهولة الإنشاء والتشغيل مقارنة بالهيكل الأكبر، كما أن العديد من الأفراد يفضلون العمل بشكل مستقل لتحقيق أهداف شخصية ومهنية دون الحاجة إلى الاعتماد على هياكل تنظيمية كبيرة.

4. قطاع النشاط التي تنشط فيها المؤسسات قيد الدراسة:

سعت الدراسة أيضا إلى استطلاع المشاركين حول قطاع النشاط الذي تنشط فيه المؤسسة قيد الدراسة ونستوضح نتائج الاستطلاع في الشكل رقم (4-6) أسفله:

الشكل رقم 4-6: قطاع النشاط الذي تنشط فيه المؤسسات قيد الدراسة



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الاستبيان

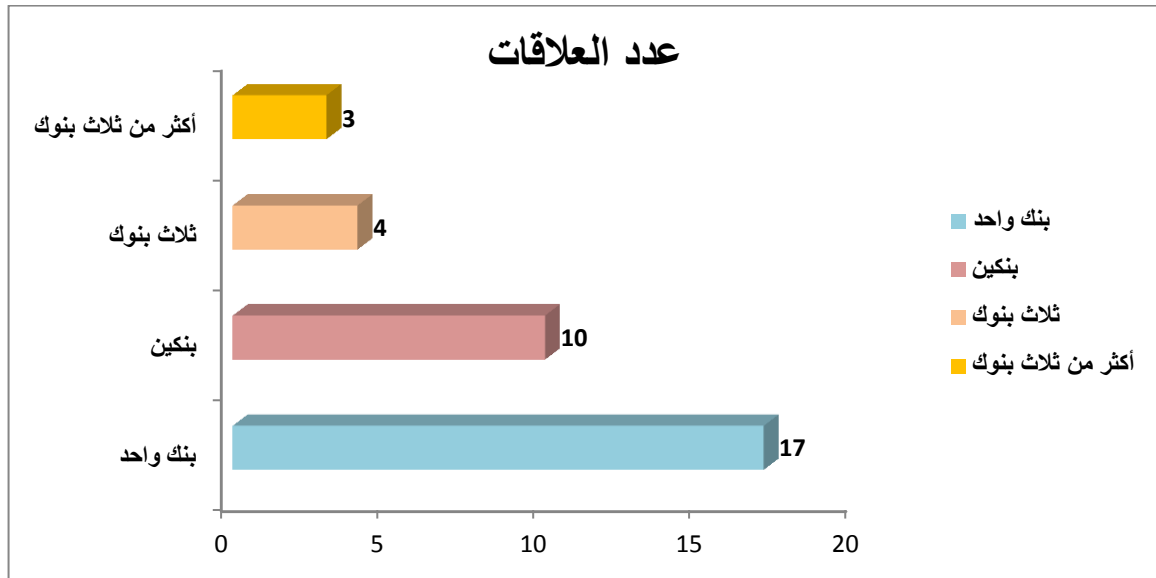
سعت الدراسة إلى تحديد قطاعات الأنشطة التجارية المختلفة التي تشارك فيها المؤسسات المستطلعة. حيث أشار المشاركون إلى أن مؤسساتهم تنشط ضمن أنشطة مختلفة تدخل ضمن قطاع البناء والأشغال العمومية بما نسبته 47.06%؛ يليها قطاع الخدمات بما نسبته 35.29%؛ بينما يحتل قطاع التجارة المرتبة الثالثة بما نسبته 17.64% في حين الصناعة تحتل نسبة 2.94%. يعكس هذا الحيوية والتنوع الاقتصادي في المنطقة.

المحور الثاني: خصائص العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة

1. عدد البنوك التي لها علاقة بالمؤسسات قيد الدراسة:

تم استطلاع المشاركين حول عدد البنوك التي ترتبط المؤسسة بها حيث نوضح نتائج الاستطلاع في الشكل رقم (4-7) أسفله:

الشكل رقم 4-7: عدد بنوك العلاقة للمؤسسات قيد الدراسة



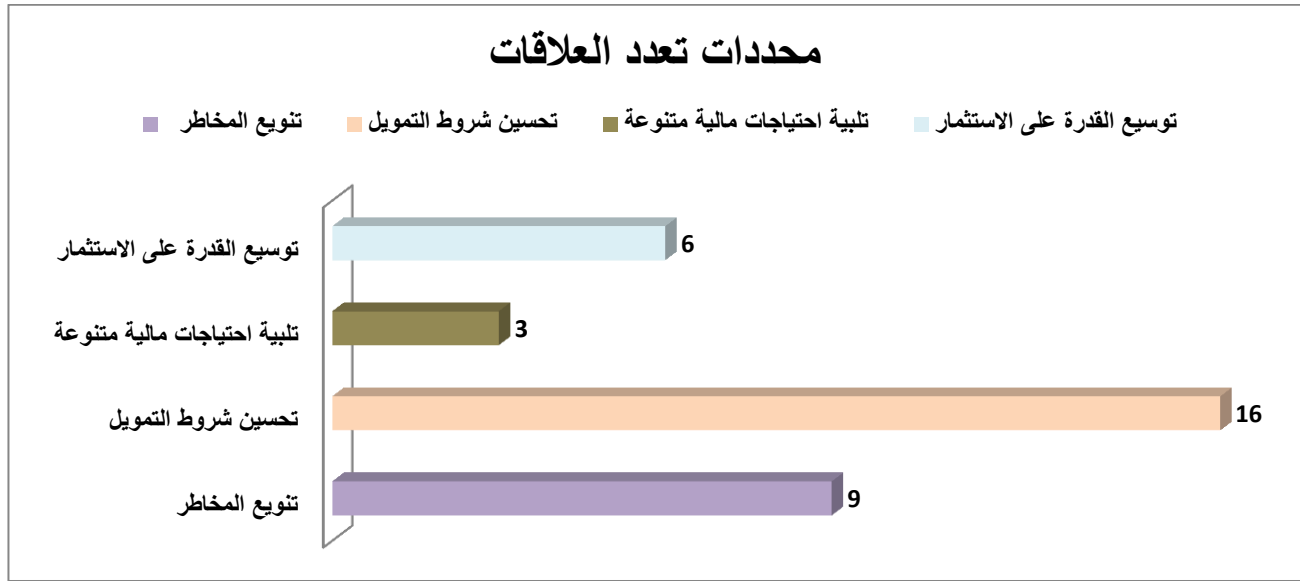
المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الاستبيان

من النتائج الظاهرة 50% من عينة الدراسة تجمعها علاقة مع بنك واحد تبين هذه النسبة أن العلاقة الرئيسية للمؤسسة تكون مع بنك واحد وهذا قد يكون مشهودا لاستقرار مالي أو تفضيل معين أو بسبب علاقة طويلة المدى. في حين 29.41% مؤسسة تعمل مع بنكين وهذا قد يكون بسبب تنوع الخدمات المصرفية المطلوبة أو هدف الحصول على مجموعة متنوعة من المنافع. بينما نجد 7 مؤسسات تجمعها علاقة مع أكثر من بنكين مما يدل على أن هناك تنوعا كبيرا في العلاقات المصرفية واستفادة من مزايا مختلفة من كل بنك.

2. المحددات المتحكم في عدد العلاقة (البحث عن أكثر من ممول)

تم استطلاع المشاركين حول أهم المحددات المتحكم في تعدد علاقات المؤسسات؛ وكانت نتائج الاستطلاع كالاتي (الشكل رقم (4-8)):

الشكل رقم 4-8: المحددات المتحركة في تعدد علاقات المؤسسات قيد الدراسة



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الاستبيان

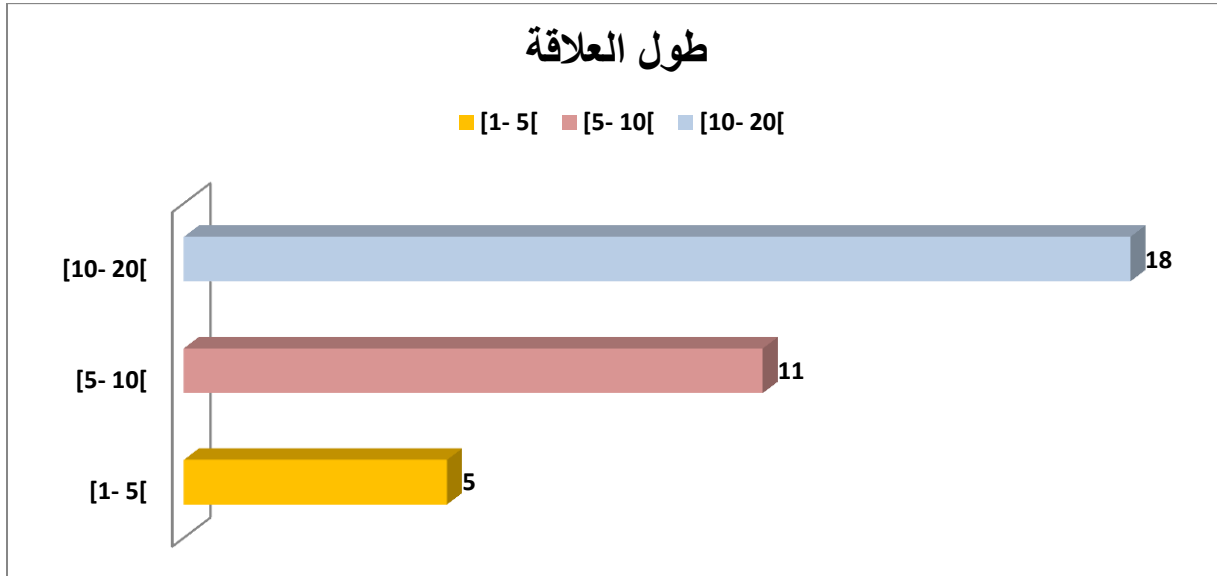
حسب نتائج الاستطلاع من المحددات المتحركة في عدد العلاقة (البحث عن أكثر من ممول)؛ يلعب توسيع القدرة على الاستثمار دورا بما نسبته 17.65%؛ حيث بالحصول على تمويل من مصادر متعددة، يمكنها توسيع قدراتها الاستثمارية والاستفادة من الفرص الجديدة في السوق. أهم من ذلك من وجهة نظر المؤسسات المستطلعة نجد تنوع المخاطر بنسبة 26.47%، فبالنسبة للمؤسسة الاعتماد على مصدر تمويل واحد يمكن أن يكون محفوفاً بالمخاطر، خاصة في ظل التقلبات الاقتصادية منها تقلبات أسعار سعر الصرف، أسعار الفائدة...، التنوع في مصادر التمويل يمكن أن يقلل تعرضها لمثل هذه التقلبات. في حين يحتل عامل تحسين شروط التمويل الصدارة بما نسبته 47.06%؛ حيث غالبا ما تحصل المؤسسات الصغيرة على شروط تمويل أقل تفضيلا مقارنة بالمؤسسات الكبرى بسبب التاريخ الائتماني أو نقص الضمانات.

على الرغم من أن تلبية احتياجات مالية متنوعة مهمة لبعض المؤسسات التي شملتها الدراسة بنسبة 8.82% حيث أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غالبا ما تحتاج إلى تمويل لمجموعة متنوعة من النشاطات، مثل التوسع أو التحسينات التكنولوجية. كل نوع من التمويل قد يتطلب نوعا مختلفا من الممولين إلا أنها أقل أهمية من تقليل التكاليف المالية وتحسين التدفقات النقدية، لضمان النمو والاستمرارية.

3. طول العلاقة التي جمعت المؤسسات قيد الدراسة مع بنكها الأساسي

تم استطلاع المشاركين حول طول العلاقة التي جمعتها مع بنكها الأساسي حيث تم حصرها ضمن مجالات؛ نوضح نتائج الاستطلاع في الشكل رقم (4-9) أسفله:

الشكل رقم 4-9: طول العلاقة التي جمعت المؤسسات قيد الدراسة مع بنكها الأساسي



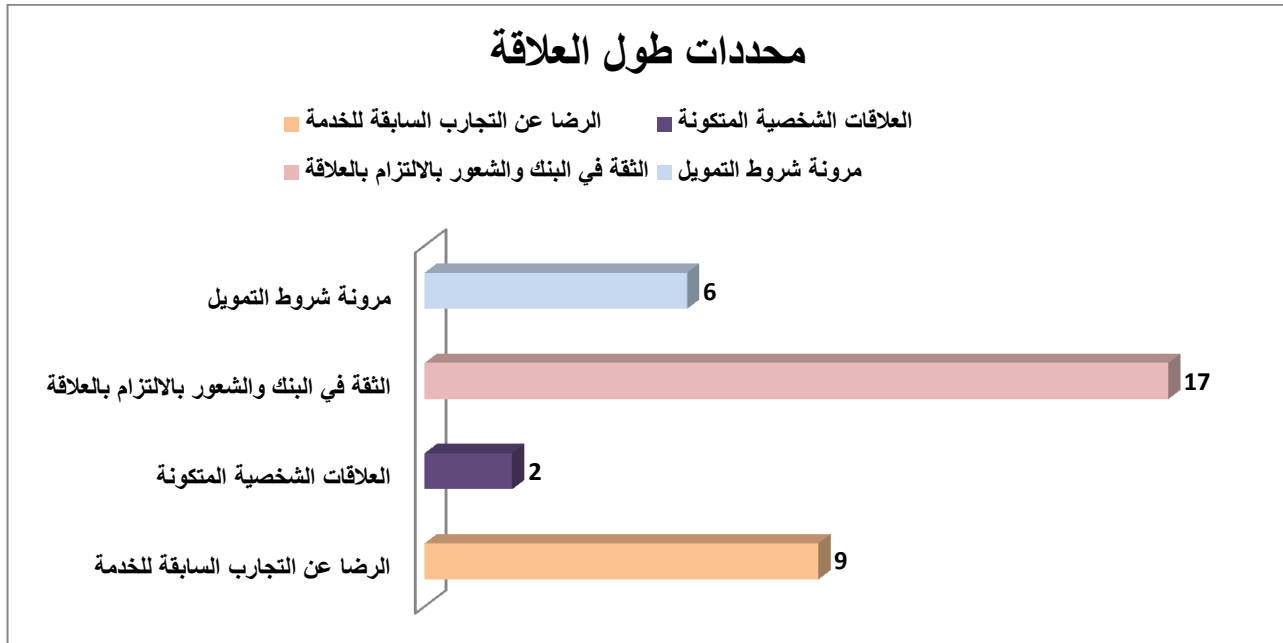
المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الاستبيان

من نتائج الدراسة كانت 18 مؤسسة من المؤسسات قيد الدراسة تمارس أعمالا تجارية مع مموليها الرئيسيين لمدة تتراوح ما بين (10 - 20) سنة؛ مما يوفر هذا معلومات عن الطبيعة العلائقية والترابطية للائتمان المصرفي الذي يجمع المؤسسات قيد الدراسة مع بنوكها؛ وعليه العينة التي شملتها الدراسة تتوافق مع موضوع البحث في هذه الدراسة. في المقابل 32.35% منهم تمارس ذلك لمدة تتراوح ما بين (5 - 10) سنة. كما أشار ما نسبته 14.71 % أن مدة علاقتهم تتراوح ما بين (1 - 5) سنة.

4. المحددات المتحركة في طول العلاقة بين المؤسسات قيد الدراسة و بنكها الأساسي

تم سؤال المشاركين حول أهم المحددات المتحركة في طول الفترة الزمنية التي تجمع المؤسسات قيد الدراسة مع بنكها الأساسي؛ وكانت نتائج الاستطلاع كالآتي (الشكل رقم (4-10)):

الشكل رقم 4-10: المحددات المتحكممة في طول العلاقة بين المؤسسات قيد الدراسة و بنكها الأساسي



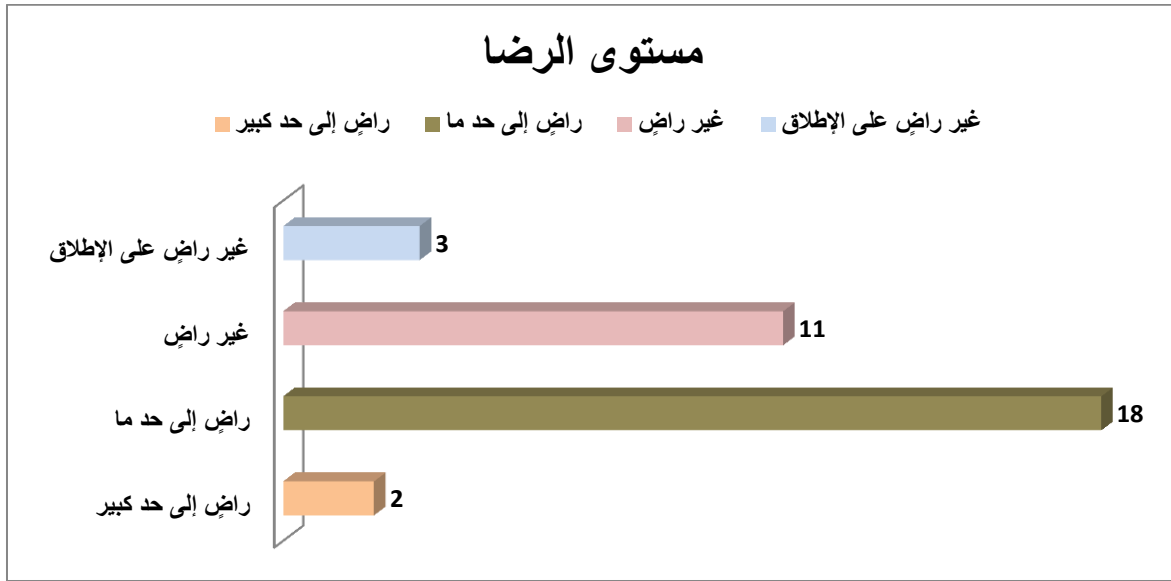
المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الاستبيان

حسب نتائج الاستطلاع من المحددات التي تؤثر على مدى استمرارية العلاقة بين المؤسسة وبنكها الرئيسي؛ تلعب مرونة الشروط دورا بنسبة 17.65 % حيث أن قدرة البنك على التكيف مع متطلبات المؤسسة يمكن أن يساهم في استمرارية العلاقة. أهم من ذلك من وجهة نظر المؤسسات المستطلعة نجد الرضا عن التجارب السابقة للخدمة بنسبة 26.47 %؛ حيث إذا كانت الخدمات المقدمة من البنك ألعائقي تطابق توقعات المؤسسة فمن المرجح أن تستمر العلاقة. فالرضا يقلل من احتمالية التغيير ويعزز الولاء للبنك. في حين يحتل عامل الثقة والالتزام الصدارة بما نسبته 50 %؛ عندما تعبر المؤسسة عن ثقتها في بنك العلاقة يظهر عامل الالتزام المتبادل بين الطرفين للحفاظ على علاقتهما لفترة طويلة. على الرغم من أن العلاقات الشخصية المتكونة مهمة لبعض المؤسسات التي شملتها الدراسة 5.88 % إلا أنها أقل أهمية من الثقة والاحترافية في العلاقة التجارية.

5. مستوى رضا المؤسسات قيد الدراسة على العلاقة الحالية

تم الاستطلاع حول مستوى رضا المؤسسات قيد الدراسة على العلاقة الحالية حيث نوضح نتائج الاستطلاع في الشكل رقم (4-11) أسفله:

الشكل رقم 4-11: مستوى رضا المؤسسات قيد الدراسة على العلاقة الحالية



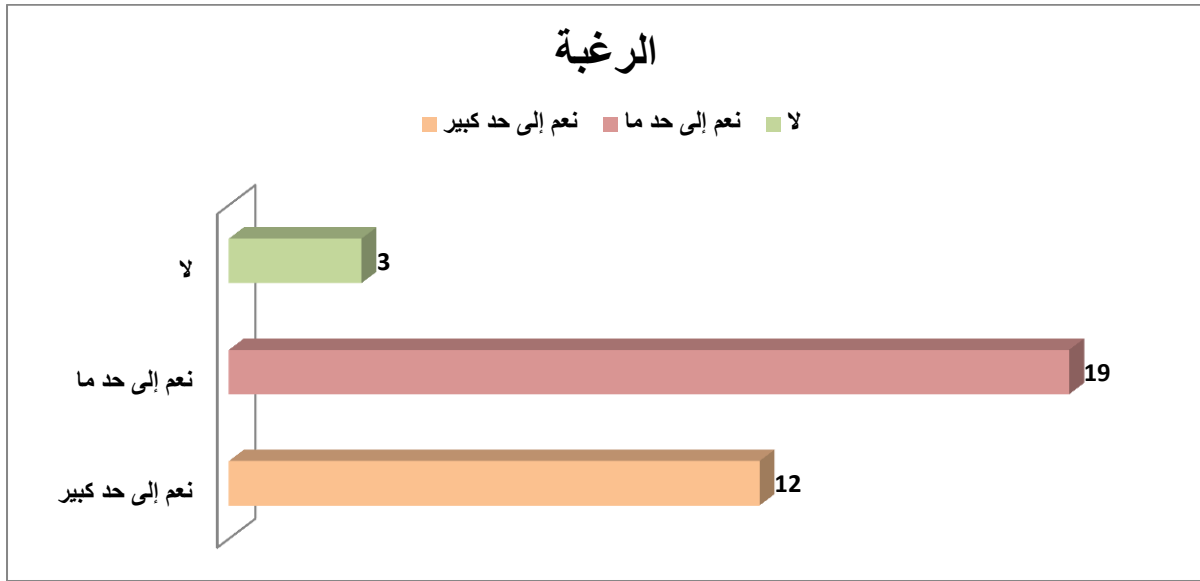
المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الاستبيان

نتائج الاستطلاع توضح تباين في مستويات الرضا لدى المؤسسات المشاركة؛ حيث النسبة الأكبر (52.94%) تعبر عن رضا متوسط بالعلاقة الحالية؛ مما يعكس تجارب متباينة بين الرضا التام والجزئي بالخدمات المتلقاة. في المقابل تم تسجيل فئة لا يستهان بها تعبر عن عدم رضا بما نسبته 41.18%؛ يمكن إرجاعها لمشكلات مالية أو عدم فهم لاحتياجاتها بشكل كافٍ، مما يشير إلى أنها تحتاج اهتمام ودراسة وبحث في الأسباب والحلول قد تشمل سهولة الوصول إلى الخدمة وجودتها أو العمل على تحسين مستوى الدعم المقدم. بنسبة قليلة ومشجعة إلى حد ما تعادل 5.88% نجد رضا تام عن الخدمات والدعم المالي الذي تتلقاه المؤسسات وبالتالي يعكس ذلك علاقات قوية وثقة متبادلة بين الطرفين وهذا هو المطلوب.

6. رغبة المؤسسات قيد الدراسة في تعزيز العلاقة

تم الاستطلاع حول رغبة المؤسسات قيد الدراسة في تعزيز العلاقة حيث نوضح نتائج الاستطلاع في الشكل رقم 4-12 أسفله:

الشكل رقم 4-12: رغبة المؤسسات قيد الدراسة تعزيز العلاقة مع بنوكها الأساسي



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الاستبيان

على الرغم من تسجيل مستويات عدم رضا لا بأس بها عن العلاقات التي تجمع المؤسسات مع بنوكها؛ هذا لا يعني أن ليس هناك رغبة في تعزيز العلاقة مع البنك خاصة في ظل التحديات الراهنة ومصادر التمويل المتاحة بالتحديد في حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث من نتائج الاستطلاع تغلب عليها رغبة واضحة في ذلك بنسبة 91.17%؛ فالرغبة في تقوية العلاقة تنعكس في فرص تمويل مستقبلية واستفادة من خدمات ومنتجات إضافية مثل الاستشارات المالية وخدمات التأمين يمكن أن تكون ضرورية في ظل التحديات المستقبلية. أيضا تعزيز العلاقة يمكن المؤسسة من بناء ثقة متبادلة ويترجم ذلك في فهم أفضل لاحتياجاتها ومتطلباتها المالية.

الفصل الرابع: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أهم الاقتراحات المقدمة من العينة المستطلعة في ما يتعلق بتعزيز التعاون المشترك في ظل الوضع السائد

على عكس التساؤلات الأخرى من خلال السؤال الأخير تم منح المؤسسات قيد الدراسة الفرصة للتعبير عن آراءهم بحرية بشأن تعزيز التعاون وتحسين العلاقة في ظل تحرير السوق واليكم بعض التعليقات المختارة التي عبرت بشكل صريح على البيئة التي تراها مناسبة لها لتطوير العلاقة ومنه تحقيق النمو الاستقرار الاقتصادي وهو المطلوب:

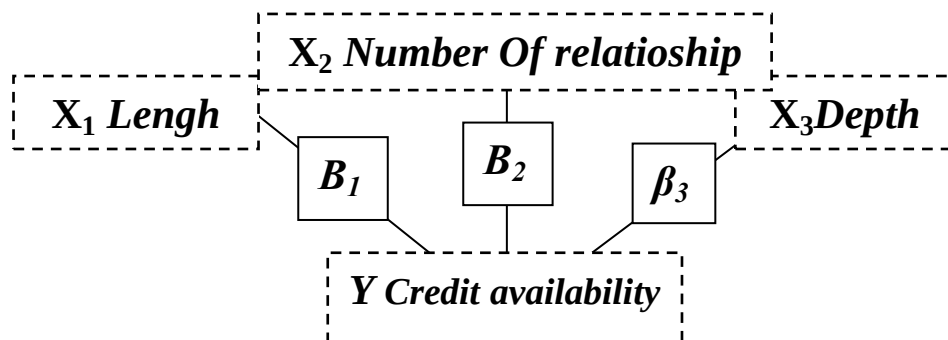
- تبسيط إجراءات منح الائتمان وتقديم عمليات قرض أكثر بساطة ومرونة مخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ملائمة للوضع الجديد؛
- تقصير مدة الاستجابة لطلبات القروض وأخذها بجدية مراعاة لحاجة المؤسسة؛
- تقليل الوثائق المطلوبة وتبسيط الإجراءات؛
- توفير الدعم والمشورة المالية وتعزيز التواصل بين ممثلي البنوك وأصحاب المؤسسات من خلال لقاءات منظمة؛
- تطوير منصات مصرفية رقمية لتسهيل عمليات الائتمان والمدفوعات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الثالث: تحليل نتائج الدراسة

الفرع الأول: نموذج الدراسة

بعد جمع البيانات الخاصة بالمتغيرين والتعرف على المتغير التابع والمتغير المستقل يتم تحديد الشكل الرياضي للنموذج القياسي وشكل الدالة المعبرة على هذا النموذج

الشكل رقم 4- 13: نموذج الانحدار الخطي



المصدر: من إعداد الباحثة

ويظهر نموذج الدراسة على شكل معادلة انحدار متعدد كما يلي:

$$\text{Credit availability}(Y) = \beta_0 + \beta_1(\text{Lengh } X_1) + \beta_2(\text{Number Of relationship } X_2) + \beta_3(\text{Depth } X_3) + e_i$$

حيث:

Y : المتغير التابع والذي يمثل توافر الائتمان

β_0 : تمثل قيمة الثابت.

e_i : تمثل معامل الخطأ.

$\beta_1, \beta_2, \beta_3$: تمثل معاملات نموذج الانحدار.

X_1 : يمثل المتغير المستقل الأول طول العلاقة

X_2 : يمثل المتغير المستقل الثاني عدد العلاقات

X_3 : يمثل المتغير المستقل الثالث عمق العلاقة

وقد تمت صياغة الفرضية الرئيسية كالتالي:

يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 0.05 للعلاقة مؤسسة بنك-مؤسسة على توافر الائتمان في ظل الانفتاح الاقتصادي.

ويتم صياغتها على الشكل التالي:

- الفرضية الصفرية H_0 : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 0.05 للعلاقة بنك-مؤسسة

على توافر الائتمان.

الفصل الرابع: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- الفرضية البديلة H_1 : يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 0.05 للعلاقة بنك مؤسسة على توافر الائتمان.

وقد كانت النتائج كالتالي:

الجدول رقم 4- 5: الانحدار الخطي المتعدد لأثر العلاقة بنك-مؤسسة على توافر الائتمان

البيان	القيمة الثابتة B	قيمة t	معامل الانحدار B	مستوى الدلالة	معامل الارتباط R	معامل التحديد R^2	قيمة F	مستوى الدلالة Sig_F
أثر العلاقة بنك-مؤسسة على توافر الائتمان	الثابت	-0.214	-1.16	0.254	0.981	0.963	260.415	0.001
	الطول	0.418	4.497	0.001				
	العمق	0.028	0.827	0.362				
	العدد	0.595	6.365	0.001				

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-27

من خلال الجدول أعلاه يتضح أن قيمة F قدرت بـ 260.415 بمستوى دلالة إحصائية بلغ $Sig_F=0.001$ وهي أقل من 0.05 مما يشير إلى معنوية نموذج الانحدار، ويؤكد وجود أثر ذو دلالة إحصائية للعلاقة بنك مؤسسة بأبعادها الثلاثة (الطول، العمق، عدد العلاقات) على توافر الائتمان، حيث بلغ معامل الارتباط 0.981 أي أن كل زيادة في العلاقة بنك مؤسسة بوحدة انحراف تؤدي إلى منح الائتمان بنسبة 98.1%، في حين بلغ معامل التحديد (R^2) 0.963، وهو ما يشير إلى أن العلاقة بنك مؤسسة تفسر ما يقارب 96.3% من النموذج، أما النسبة الباقية تعزى إلى عوامل أخرى، لم يتم إدراجها في نموذج الدراسة وبالتالي:

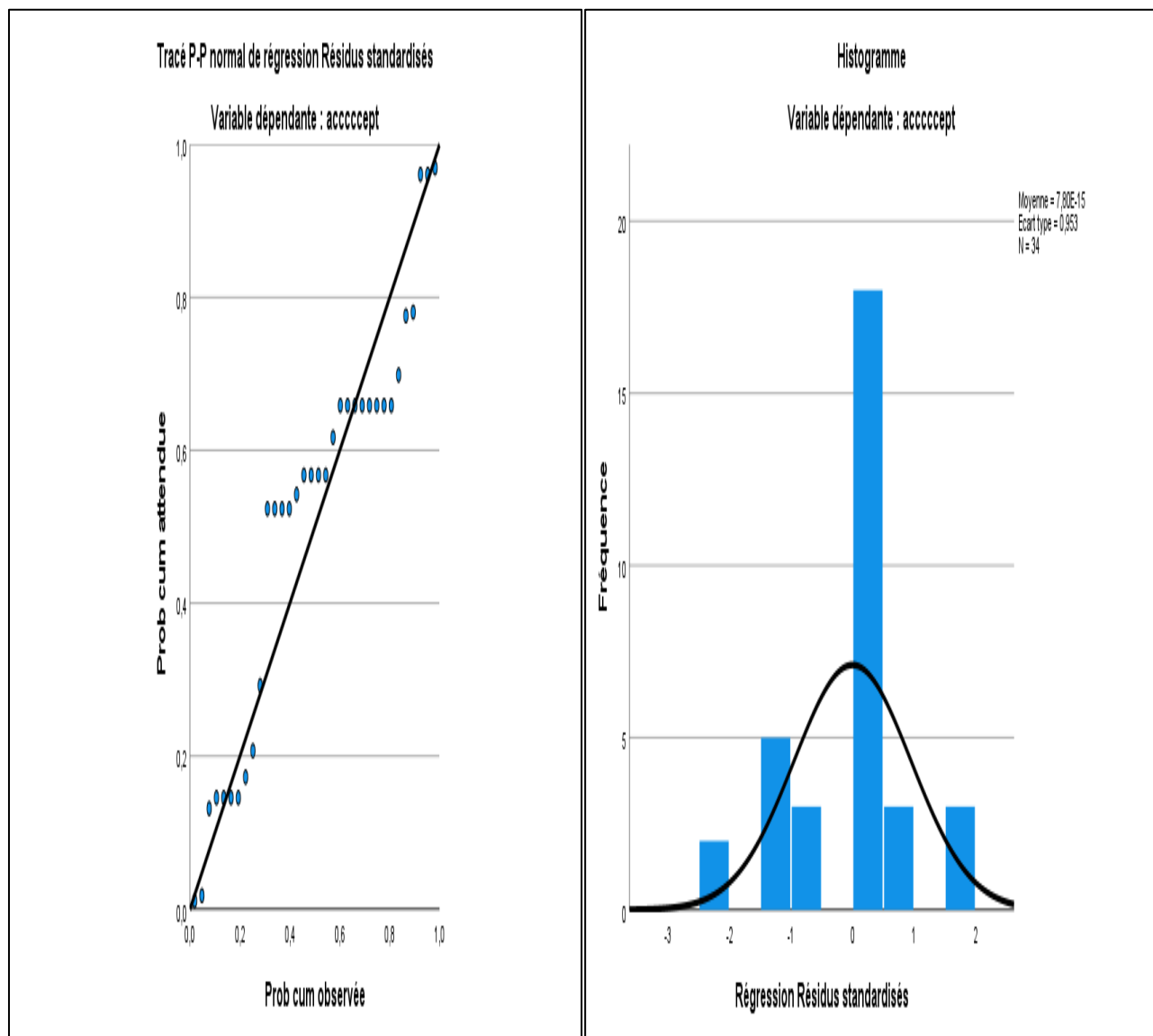
نقبل الفرضية H_1 ونرفض الفرضية H_0 أي يوجد أثر للعلاقة بنك مؤسسة وتوافر الائتمان

وبذلك تكون معادلة الانحدار كالتالي:

$$\text{Credit availability} = 0.413(\text{Lengh}) + 0.582(\text{Number Of relationships}) - 0.214$$

وهذا ما يمثل الشكل الموالي:

الشكل رقم 4-14: الشكل الانتشاري لأثر العلاقة بنك-مؤسسة على توافر الائتمان



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-27

الفصل الرابع: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفرع الثاني: وصف وتشخيص فقرات محاور الدراسة

الجدول رقم 4-6: وصف وتشخيص فقرات الاستبيان

الرقم	العبارة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الاتجاه العام
01	تتمتع مؤسستك بإمكانية الوصول بسهولة إلى الائتمان المصرفي اللازم لتلبية احتياجاتها المالية	4.17	0.67	مرتفع
02	تتمتع مؤسستك بعلاقة جيدة مع البنوك التي تسهل حصولها على الائتمان	4.11	0.68	مرتفع
03	تم قبول طلب الائتمان الأخير التي قدمته مؤسستك لبنكها الرئيسي بالكامل	4.11	0.68	مرتفع
توافر الائتمان				
04	يلعب طول علاقة مؤسستك وبنكها الأساسي دورا في تعزيز فرص توافر الائتمان	4.23	0.65	مرتفع
05	العلاقة الطويلة لمؤسستك مع بنكها الرئيسي يسهم في بناء ثقة المقرضين فيها	4.17	0.71	مرتفع
طول العلاقة				
06	عدد العلاقات التي تمتلكها مؤسستك مع بنوك أخرى أثرت على قدرتك على الحصول على الائتمان	4.17	0.67	مرتفع
07	الزيادة في عدد علاقات مؤسستك مع البنوك يجعلها تواجه شروط قروض أقل صرامة	4.14	0.70	مرتفع
عدد العلاقات				
08	توفر الائتمان لمؤسستك من طرف البنك يتم تحديده بشكل أساسي من خلال علاقاتها الشخصية مع موظفي البنك	4.11	0.68	مرتفع
عمق العلاقة				
09	الانفتاح الاقتصادي يمكن أن يعزز علاقة مؤسستك مع البنك ويسهل عليها الوصول إلى خيارات تمويل دولية أكثر تنوعا وسهولة	4.20	0.53	مرتفع
10	التعاون الطويل مع البنك يحمي مؤسستك من تقلبات الأسواق العالمية ويحسن فرص توافر الائتمان في ظل الانفتاح الاقتصادي	4.52	0.56	مرتفع
الانفتاح				
عمر المؤسسة				
-		9.85	4.61	-
حجم المؤسسة				
-		1.35	0.64	-

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-27

يتبين من خلال الجدول السابق أن مستوى استجابة عينة الدراسة بفقرات الاستبيان مرتفعة وهذا ما تبينه قيم الوسط الحسابي لها والتي تراوحت بين 4.11 و 4.52، وهي قيم مرتفعة.

1. طول المؤسسة

تبين قيمة الوسط الحسابي بطول المؤسسة وجود استجابة كبيرة ومرتفعة من طرف عينة الدراسة المتمثلة في أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة به، حيث بلغت 4.20، وهي قيمة مرتفعة، تبين قوة الاستجابة، وبلغت قيمة الانحراف المعياري 0.57، وهي قيمة تبين تركيز الإجابات وعدم تشتتها. وقد بلغت أعلى قيمة للوسط الحسابي للفقرة الرابعة "يلعب طول علاقة مؤسستك وبنكها الأساسي دورا في تعزيز فرص توافر الائتمان" بـ 4.23، وهي قيمة مرتفعة تبين الاستجابة المرتفعة لعينة الدراسة حولها، وانحراف معياري 0.65، وهي قيمة تبين تركيز الإجابات وعدم تشتتها. كما بلغ الوسط الحسابي للفقرة الخامسة "العلاقة الطويلة لمؤسستك مع بنكها الرئيسي يسهم في بناء ثقة المقرضين فيها" القيمة 4.17، وهي قيمة مرتفعة بدورها، تبين الاستجابة الواسعة من عينة الدراسة، وانحراف معياري قدره 0.70.

2. عدد العلاقات

أوضحت قيمة الوسط الحسابي لعمق العلاقات وجود اهتمام واستجابة كبيرة من طرف عينة الدراسة حول عدد العلاقات، حيث بلغت 4.16، وهي قيمة ضمن المجال المرتفع. وقد بلغت أعلى قيمة للوسط الحسابي للفقرة السادسة "عدد العلاقات التي تمتلكها مؤسستك مع بنوك أخرى أثرت على قدرتك على الحصول على الائتمان". وكذلك الأمر بالنسبة للفقرة السابعة والتي بلغ وسطها الحسابي 4.14، وهي قيمة مرتفعة بدورها، وانحراف معياري قدره 0.70.

3. عمق العلاقة

بلغ الوسط الحسابي للفقرة الثامنة المعبرة عن عمق العلاقة "توفر الائتمان لمؤسستك من طرف البنك يتم تحديده بشكل أساسي من خلال علاقاتها الشخصية مع موظفي البنك" القيمة 4.11، وهي قيمة كبيرة تبين استجابة أفراد عينة الدراسة لها، فيما بلغ الانحراف المعياري القيمة 0.68.

4. الانفتاح

بلغ الاوسط الحسابي للفقرتين الخاصتين بالانفتاح الاقتصادي القيمة 4.52 للفقرة العاشرة "التعاون الطويل مع البنك يحمي مؤسستك من تقلبات الأسواق العالمية ويحسن فرص توافر الائتمان في ظل الانفتاح الاقتصادي"، و 4.20 للفقرة التاسعة "الانفتاح الاقتصادي يمكن أن يعزز علاقة مؤسستك مع البنك ويسهل عليها الوصول إلى خيارات تمويل دولية أكثر تنوعا وسهولة"، وهي قيم مرتفعة تبين الاستجابة الكبيرة لكلا الفقرتين.

الفصل الرابع: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

5. عمر المؤسسة

توضح النتائج أن عمر المؤسسة له تدخل ودور في العلاقة مؤسسة- بنك، من خلال تأثيره على توافر الائتمان للمؤسسة، حيث يتبين ذلك من خلال قيمة الوسط الحسابي المرتفعة والتي بلغت 9.85.

6. حجم المؤسسة

ينقسم حجم المؤسسة إلى ثلاثة أقسام مختلفة حسب عدد الموظفين المنتمين إلى المؤسسة، وتمثل في: مصغرة، صغيرة، متوسطة، وقد بلغ الوسط الحسابي لحجم المؤسسة القيمة 1.35، وهي قيمة تبين توجه استجابة افراد العينة إلى اعتبار أن حجم المؤسسات قيد الدراسة أغلبها ضمن المؤسسات الصغيرة والمصغرة.

الفرع الثالث: تحليل الارتباط بين متغيرات الدراسة

يبين الجدول الآتي العلاقة الإحصائية بين متغيرات الدراسة (X_3, X_2, X_1, Y) من خلال مصفوفة الارتباط "بيرسون Pearson":

الجدول رقم 4-7: مصفوفة الارتباط بيرسون لمتغيرات الدراسة

مصفوفة الارتباط بيرسون		Lengh	Number Of Relationships	Depth	C. Availability
Lengh	معامل الارتباط	1			0.955**
	مستوى المعنوية	-			0.001
Number Of Relation-ships	معامل الارتباط		1		0.967**
	مستوى المعنوية		-		0.001
Depth	معامل الارتباط			1	0.185
	مستوى المعنوية			-	0.296
C. Availability	معامل الارتباط				1
	مستوى المعنوية				-

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-27

يتضح لنا من خلال النتائج المبينة في الجدول أعلاه ما يلي:

- فيما يتعلق بعلاقة الارتباط بين توافر الائتمان بالمتغير المستقل الأول طول العلاقة، فالعلاقة طردية بحيث كلما زاد طول العلاقة بين البنك والمؤسسة زادت نسبة توافر الائتمان، وتظهر لنا مصفوفة الارتباط بيرسون Pearson معامل الارتباط الموجب والكبير بين الثنائي (X_1, Y) بقيمة (0.955) مما يؤكد العلاقة الطردية، في حين يظهر مستوى المعنوية Sig بقيمة (0.001) وهي أقل من 0.05، وهذا يدل على أن هذا الارتباط دال احصائياً.
- أما بالنسبة لعلاقة الارتباط بين منح الائتمان بالمتغير المستقل الثاني عدد العلاقات، فقد بينت مصفوفة الارتباط بيرسون العلاقة الطردية بحيث كلما زاد عدد العلاقات زاد توافر الائتمان، وتظهر لنا مصفوفة الارتباط بيرسون

الفصل الرابع: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

Pearson معامل الارتباط الموجب والكبير بين الثنائي (X_2, Y) بقيمة (0.967) مما يؤكد العلاقة الطردية القوية، ويظهر مستوى المعنوية Sig بقيمة (0.001) أقل من 0.05، وهذا يدل على أن هذا الارتباط دال إحصائياً.

- بالنسبة لعلاقة الارتباط بين منح الائتمان بالمتغير المستقل الثالث عمق العلاقة، فقد بينت مصفوفة الارتباط بيرسون العلاقة الطردية، وتظهر لنا مصفوفة الارتباط بيرسون Pearson معامل الارتباط الموجبين الثنائي (X_3, Y) بقيمة (0.185) مما يؤكد العلاقة الطردية، في حين يظهر مستوى المعنوية Sig بقيمة (0.296) أكبر من 0.05، وهذا يدل أن الارتباط غير دال إحصائياً، ومنه يؤكد أنه مهما عمق العلاقة فإنه لا يؤدي لزيادة توافر الائتمان.

الفرع الرابع: قياس الأثر بين متغيرات الدراسة

من أجل قياس أثر العلاقة بنك-مؤسسة على توافر الائتمان تم إجراء اختبار الانحدار الخطي المتعدد وذلك بالشكل التالي:

1. أثر طول العلاقة على منح الائتمان

الفرضية الفرعية الأولى: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 0.05 لطول العلاقة على توافر الائتمان من أجل التحقق من صحة الفرضية الأولى، يتم صياغتها على النحو التالي:

- الفرضية الصفرية H_0 : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 0.05 لطول العلاقة على توافر الائتمان

- الفرضية البديلة H_1 : يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 0.05 لطول العلاقة على توافر الائتمان.

وقد كانت النتائج كالتالي:

الجدول رقم 4- 8: أثر طول العلاقة على توافر الائتمان

البيان	القيمة الثابتة B	قيمة t	معامل الانحدار β	معامل التحديد	مستوى الدلالة
أثر طول العلاقة على توافر الائتمان	0.066	0.291	0.955	0.912	0.773
	0.968	18.255			0.001

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-27

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ ظهور قيمة β تساوي (0.955)، و هي تعبر عن معامل الانحدار الموجب أي العلاقة الطردية بين طول العلاقة بنك مؤسسة وتوافر الائتمان، ويفسر هذا بما ظهر لنا سابقاً في اختبار الارتباط بين المتغيرين، وظهور مستوى الدلالة بقيمة 0.001 أقل من 0.05 أي أن الأثر دال إحصائياً، يؤكد هذه النتيجة.

الفصل الرابع: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

وبلغ معامل التحديد 0.912، أي أن طول العلاقة فسر ما نسبته 91.2% من النموذج والباقي يؤول لعوامل أخرى.

وبالتالي يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لطول العلاقة بنك-مؤسسة على توافر الائتمان، ومنه:

نقبل الفرضية H_1 ، ونرفض الفرضية H_0 .

وبالتالي تكون معادلة الانحدار الخطي البسيط من الشكل:

$$\text{Credit availability} = 0.955 (\text{Lengh}) + 0.066$$

2. أثر عدد العلاقات على منح الائتمان

الفرضية الفرعية الثانية: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 0.05 لعدد العلاقات على توافر الائتمان

من أجل التحقق من صحة الفرضية الأولى، يتم صياغتها على النحو التالي:

- الفرضية الصفرية H_0 : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 0.05 لعدد العلاقات على توافر الائتمان

- الفرضية البديلة H_1 : يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 0.05 لعدد العلاقات على توافر الائتمان. وقد كانت النتائج كالتالي:

الجدول رقم 4-9: أثر عدد العلاقات على توافر الائتمان

البيان	القيمة الثابتة B	قيمة t	معامل الانحدار β	معامل التحديد	مستوى الدلالة
أثر عدد العلاقات على توافر الائتمان	0.020	0.102	0.967	0.936	0.919
	0.989	21.612			0.001

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-27

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ ظهور قيمة β تساوي (0.967)، وهي تعبر عن معامل الانحدار الموجب أي العلاقة الطردية بين عدد العلاقات بنك مؤسسة وتوافر الائتمان، ويفسر هذا بما ظهر لنا سابقا في اختبار الارتباط بين المتغيرين، وظهور مستوى الدلالة بقيمة 0.001 أقل من 0.05 أي أن الأثر دال إحصائيا، يؤكد هذه النتيجة. وبلغ معامل التحديد 0.967، أي أن عدد العلاقات فسر ما نسبته 96.7% من النموذج والباقي يؤول لعوامل أخرى.

وبالتالي يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لعدد العلاقات بنك - مؤسسة على توافر الائتمان، ومنه:

نقبل الفرضية H_1 ، ونرفض الفرضية H_0 .

الفصل الرابع: العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة وتوافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

وبالتالي تكون معادلة الانحدار الخطي البسيط من الشكل:

$$\text{Credit availability} = 0.936(\text{Number Of Relationships}) + 0.020$$

3. أثر عمق العلاقة على توافر الائتمان

الفرضية الفرعية الثالثة: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 0.05 لعمق العلاقة على توافر الائتمان من أجل التحقق من صحة الفرضية الأولى، يتم صياغتها على النحو التالي:

- الفرضية الصفرية H_0 : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 0.05 لعمق العلاقة على توافر الائتمان

- الفرضية البديلة H_1 : يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 0.05 لعمق العلاقة على توافر الائتمان.

وقد كانت النتائج كالتالي:

الجدول رقم 4-10: أثر عمق العلاقة على توافر الائتمان

البيان	القيمة الثابتة B	قيمة t	معامل الانحدار B	معامل التحديد	مستوى الدلالة
أثر عمق العلاقة على توافر الائتمان	0.001	5.624	0.185	0.034	0.001
	0.296	1.062			0.296

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-27

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ ظهور قيمة β تساوي (0.185)، و هي تعبر عن معامل الانحدار الموجب أي العلاقة الطردية بين عمق العلاقة بنك مؤسسة وتوافر الائتمان، ويفسر هذا بما ظهر لنا سابقا في اختبار الارتباط بين المتغيرين، وظهور مستوى الدلالة بقيمة 0.296 أكبر من 0.05 أي أن الأثر غير دال إحصائيا، يؤكد هذه النتيجة.

وبالتالي لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لعمق العلاقة بنك-مؤسسة على توافر الائتمان، ومنه:

نرفض الفرضية H_1 ، ونقبل الفرضية H_0 .

خلاصة الفصل

العلاقة بين البنك والمؤسسة أو ما يعرف بتمويل العلاقات، هو أسلوب تمويل يعتمد على بناء علاقة طويلة الأمد بين البنك والمؤسسة. في هذا الإطار، يقوم البنك بجمع المعلومات الغير متاحة (الناعمة) عن المؤسسة عبر الزمن من خلال التفاعلات والاتصالات المتكررة، وليس فقط من خلال تبادل البيانات المالية التقليدية العامة، هذه العلاقة تمكن البنوك من تقييم المخاطر وفهم وتشخيص المؤسسة بشكل أفضل. فتمويل العلاقات يمكن أن يكون بديلا مميّزا لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لطابعها المميز عن باقي أنواع المؤسسات، مما يقدم لها فهم أعمق وشروط تمويل أكثر تناسبا ومرونة لاحتياجاتها.

هدفت الدراسة الميدانية إلى التحقيق في تأثير العلاقة بين البنك والمؤسسة

على توافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل إستراتيجية الانفتاح الاقتصادي. أين اعتمدت الدراسة على استبيان لقياس آراء عينة مكونة من 34 مؤسسة صغيرة ومتوسطة في ولاية الطارف وتم استخدام نموذج انحدار خطي متعدد لتحليل البيانات، صممت هذه الاستبيانات بما يتوافق مع أهداف الدراسة لقياس آراء ومسح تجارب هذه المؤسسات فيما يتعلق بعلاقتها مع البنوك في المنطقة.

أظهرت نتائج التحليل أن هناك علاقة مباشرة لطول العلاقة وتعدد ونطاقها بين المؤسسات والبنوك على توافر الائتمان، حيث تبين أن البنوك تميل إلى تقديم المزيد من الاهتمام للمؤسسات التي تربطها بها علاقات طويلة ومستدامة، حيث تعتبر هذه العلاقات مؤشرا على استقرار المؤسسة وموثوقيتها؛ أيضا من نتائج الدراسة تبين أن تعدد العلاقات وتنوعها مع البنوك المختلفة يعد عاملا مهما يعزز من فرص المؤسسات الحصول على التمويل اللازم لتوسيع أنشطتها وتنميتها، في حين أن عمق العلاقة لا يساهم في ذلك.

تسلط هذه النتائج الضوء على الدور الحيوي للعلاقات المصرفية في تسهيل الوصول إلى الائتمان وهو عنصر أساسي لنمو واستدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بيئة اقتصادية منفتحة.



أصبحت إستراتيجية الانفتاح الاقتصادي نهجا رئيسيا تتبناه العديد من الدول بهدف تعزيز النمو الاقتصادي والتكامل مع الاقتصاد العالمي. في هذا السياق تعد البنوك والمؤسسات الاقتصادية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على وجه الخصوص، ركائز أساسية لتحقيق أهداف الانفتاح الاقتصادي. تعمل البنوك كمحرك رئيسي لتوفير التمويل اللازم للمؤسسات الاقتصادية، مما يمكنها من توسيع أنشطتها وزيادة إنتاجيتها. حيث تسهم في خلق فرص العمل وتعزيز الابتكار. ركزت هذه الدراسة بشكل أساسي على مناقشة أهمية العلاقة بين البنوك والمؤسسات في ظل إستراتيجية الانفتاح الاقتصادي، وكيف يؤثر هذا الانفتاح على تسهيل الوصول إلى الائتمان لتلك المؤسسات، بالإضافة إلى النتائج المحتملة لهذه العلاقة.

مع تعزيز ظروف نظام اقتصاد السوق، تتزايد مساهمة التمويل في التنمية الاقتصادية. البنوك والمؤسسات الاقتصادية هما أهم كيانين اقتصاديين جزيئين في الحياة الاقتصادية والاجتماعية. يرتبطان ارتباطا وثيقا من خلال أنشطة التمويل والاستثمار. تسهم العلاقة بين البنوك والمؤسسات في تحقيق نمو اقتصادي مستدام كما يؤدي الوصول إلى التمويل الميسر إلى تعزيز الابتكار والتنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما يساعدها على التوسع في الأسواق الدولية. يتطلب هذا توفير بيئة تنظيمية قوية وإدارة فعالة للمخاطر لضمان استدامة هذا الدعم وتحقيق فوائد اقتصادية. يمكن أن يؤدي الانفتاح الاقتصادي إلى نتائج إيجابية تعزز من التنمية الاقتصادية وتحسن الخدمات المالية، ولكن يجب الحذر من المخاطر المحتملة التي قد تنجم عن التعرض للأسواق العالمية والضغط التنافسية.

في ظل خلفية التكامل الاقتصادي العالمي والعملة المالية وتكنولوجيا المعلومات فإن العلاقة بين البنك والمؤسسة هي الرابط الأساسي والمهم للتنمية الاقتصادية. تتغير هذه العلاقة باستمرار مع التطور في التقنيات والعملة الاقتصادية مما يظهرها بخصائص جديدة في كل مرة تعد المؤسسات والبنوك في الجزائر وخاصة المؤسسة الاقتصادية العامة ليست جاهزة بعد خاصة مع وجود أنظمة غير كاملة وهياكل إدارية وكفاءة تشغيلية منخفضة؛ الالتزام بالنظام الغير محين والجماد لا يصمد أمام المنافسة الشرسة في السوق الدولية كما يعيق التنمية الاقتصادية للبلاد. ففي ظل خلفية النظام الجديد والتوجه نحو إستراتيجية الانفتاح على الاقتصاد العالمي فان إعادة دراسة العلاقة بين البنك والمؤسسة ليس فقط ذا أهمية نظرية ولكن أيضا ذا أهمية عملية.

تعتبر دراسة العلاقة بين البنك والمؤسسة فرعا مهما في مجال الدراسات حول صعوبات التمويل للمشاريع الناشئة؛ الصغيرة والمتوسطة لما تكتسبه من أهمية في حل مشكل عدم التماثل المعلوماتي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وما توفره من تنمية مستدامة وسريعة للبنوك. تجري هذه الدراسة تحليلا عمليا لتأثير العلاقة بنك-مؤسسة على توفر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث تم التوصل للنتائج الآتية بناء على تحليل فرضيات الدراسة:

الفرضية الرئيسية: تطوير علاقة طويلة المدى بين البنك والمؤسسة، يوفر أرضية ملائمة للاقراض العلائقي، مما يعيد توجيه قنوات التمويل نحو منطق يقوم على الثقة والمعرفة التراكمية؛ وبذلك تمنح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فرصة أكبر لتجاوز قيود التمويل التقليدية، في سياق الانفتاح الاقتصادي...فرضية صحيحة.

بناء علاقة طويلة المدى مع البنك، يساهم بشكل كبير في تسهيل عمليات التمويل، مما يتيح للأطراف المعنية فهما أفضل للاحتياجات التمويلية للمؤسسة، وعليه تخفيف المخاطر المرتبطة بالإقراض حيث يوفر ذلك أرضية مناسبة

للإقراض العائلي. من خلال الدراسة المعمقة لموضوع الدراسة تبين ان العلاقة طويلة المدى تلعب دورا محوريا في تحسين فرص تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما يعزز قدرتها على التوسع والنمو في بيئة تنافسية.

الفرضية الاولى: تتحدد العلاقة بنك-مؤسسة من خلال ثبات التعامل ونوعية المعلومات المتوفرة، ودرجة الثقة والالتزام المتراكمين، ما يؤثر على احتمال نشوء إقراض عائلي فعال؛....فرضية صحيحة.

من خلال التحليل المعمق لموضوع العلاقة بنك-مؤسسة، يظهر جليا ان العلاقة الائتمانية الناجحة تعتمد بشكل كبير على تبادل المعلومات بشفافية ودقة تامة، وبناء قدر من الثقة والالتزام بالعلاقة بين الاطراف المعنية. حيث انه كلما ارتفعت درجة المعلومات المتراكمة ومستوى الثقة المحقق، زادت فرص نجاح الإقراض العائلي، وهو ما يثبت صحة هذه الفرضية.

الفرضية الثانية: يسهم الإقراض العائلي في تحسين جودة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تقليص فجوة عدم التماثل المعلوماتي، وتخفيف متطلبات الضمان؛..... فرضية صحيحة.

بالنظر الى اهم النتائج النظرية والميدانية المستخلصة من الدراسات السابقة، في دراسة العلاقات الائتمانية تبين ان المؤسسات التي تعتمد على الإقراض العائلي تتمتع بشروط تمويل أكثر مرونة، مقارنة مع المؤسسات الاخرى. حيث ان تقليص فجوة المعلومات وتخفيف الضمانات المطلوبة يعزز من قدرة هذه المؤسسات في الحصول على التمويل اللازم، وهو ما يثبت صحة هذه الفرضية.

الفرضية الثالثة: يعيد الانفتاح الاقتصادي تشكيل موقع الإقراض العائلي ضمن منظومة التمويل، بفعل تصاعد التنافس وتنوع مصادر التمويل.....فرضية صحيحة.

بالرغم من غياب تبين صريح للإقراض العائلي في الجزائر، الا انه يمكن للانفتاح الاقتصادي ان يفتح المجال لاعادة التفكير في موقعه ضمن المنظومة المصرفية الوطنية، وهذا في ظل الحاجة الى أدوات تمويلية أكثر مرونة وتستجيب لخصوصية طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ميدانيا؛ ومن خلال اختبار الفرضيات؛ وجدت هذه الدراسة أن هناك ارتباط كبير بين العلاقة بين البنك والمؤسسة والتوافر الائتماني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة. مما يشير إلى أن استمرارية العلاقة يمكن أن يقلل من صعوبة الحصول على قروض بنكية للمؤسسات قيد الدراسة، وعليه يجب أن تحافظ البنوك والمؤسسات على علاقة صحيحة، جيدة ذات منفعة متبادلة، بحيث يمكن تبادل المعلومات بين الطرفين بشكل كامل.

تم التحقق من فرضية العلاقة بين البنك والمؤسسة بشأن توافر الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث ترتبط مدة العلاقة بين البنك والمؤسسة بشكل ايجابي بتوافر الائتمان، وعليه كلما طالت العلاقة بين المؤسسة والبنك زادت إمكانية البنك في الحصول على معلومات حول حالة الأعمال ومخاطر الاستثمار الخاصة بالمؤسسة مما يساعد البنك في اتخاذ قرارات منح الائتمان، أيضا القدرة على التحكم في المخاطر المستقبلية.

بينما يرتبط عدد العلاقات بين البنك والمؤسسة على حسب الدراسة الميدانية التي تم القيام بها إيجابا مع توافر الائتمان، وهذا على عكس الاستنتاج النظري، فحسب الدراسة الميدانية التي قام بها كل من بيترسن وراجان (1994) وكول (1998) تم التوصل إلى أن العديد من البنوك المتعاملة ستقلل من ثقة البنك في المؤسسة، وبالتالي تعدد العلاقات

يرتبط سلبا بتوافر الائتمان. عكس أفراد عينة الدراسة، الذين يرون انه، كلما زادت العلاقات التي تقيمها المؤسسة كلما قلت تكاليف التمويل وتنوعت مصادر التمويل المتاحة. أي أن هناك فوائد كبيرة لعدم تركيز الاقتراض وبناء علاقات مع عدد كبير من المقرضين من وجهة نظر أفراد عينة الدراسة.

في حين لا نجد أي تأثير يذكر لنطاق العلاقة وعمقها من خلال العلاقات الشخصية التي تجمع أفراد المؤسسة مع موظفي البنك على توافر الائتمان.

الاقتراحات ذات الصلة

من خلال نتائج الدراسة التي تم الحصول عليها، يمكن الاستنتاج أن بناء علاقة بين البنوك والمؤسسات لا يمكن أن تساعد فقط في تعزيز التواصل بين البنوك والمؤسسات إنما تسمح بتقليل مشكل عدم تناسق المعلومات وتكاليف التمويل، وتزيد من إمكانية الحصول على فرص التمويل والاستثمار. لذلك، من المهم جدا للمؤسسات إقامة علاقة وثيقة بين البنك والمؤسسة والحفاظ عليها.

بناء على ذلك، تطرح هذه الدراسة اقتراحات تجمع بين ثلاثة جوانب؛ الدولة والبنوك والمؤسسات بناء على المنظور الكلي والجزئي، على أمل توفير مرجع متواضع للتطور الصحي للعلاقات بين البنوك والمؤسسات ومساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في المنطقة على الحفاظ على علاقة ذات منفعة متبادلة مع البنوك.

من ناحية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

بادئ ذي بدء على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعزيز شفافية المعلومات والتقليل من مشكل عدم تناسق المعلومات، من خلال السعي لتمرير "المعلومات الناعمة" الخاصة بالمؤسسة والانتباه إلى دور المعلومات التي تعكسها المؤشرات المالية حول حالة الأعمال التجارية وآفاق التنمية للمؤسسة، التي لها تأثير مهم على عملية الحصول على الموافقة على القرض وذلك لوضع الأساس للحصول على الدعم المالي في المستقبل؛

- أخذ زمام المبادرة للتعاون مع البنوك والحفاظ على علاقة مستقرة وطويلة الأجل حيث تظهر النتائج أن طول

العلاقة ومدتها يساعد المؤسسات على اكتساب مزايا كبيرة اضافة الى الحصول على الائتمان؛

- السهر على احترام والالتزام بشروط عقد الائتمان، وتجنب السلوكيات الاحتياطية لاكتساب ثقة البنك؛

- يجب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تعمل على اختيار البنوك ذات العلاقة بشكل معقول بناء على

احتياجاتها الخاصة وظروفها، وعدم القيام بعلاقات عشوائية مع عدد كبير من البنوك، حيث تظهر النتائج أن

الحفاظ على بنك أساسي في العلاقة يشجع البنك على جمع وتنظيم معلومات المؤسسة بشكل مستمر،

واستخدام ذلك كأساس لاتخاذ قرار منح الائتمان؛

من ناحية البنوك التجارية:

- يتعين على البنوك تعزيز القدرة على التعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال إقامة علاقات مستقرة وذلك من خلال إنشاء إدارة ائتمان مخصصة لخدمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتتوافق مع احتياجاتها كذلك العمل على إنشاء آلية لفحص الائتمان بناء على خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- السهر على تطوير منتجات الأعمال المختلفة وابتكار مفاهيم جديدة للخدمات المالية، بشكل يلائم احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل تحديات البيئة الجديدة.

من ناحية التنظيم الدولي:

- توفير بيئة قانونية جيدة للبنوك، وتحسين القوانين ذات الصلة باستمرار، والعمل على توفير الحماية القانونية الكافية للبنوك لممارسة نشاط الإقراض؛
- تنفيذ سياسات تؤدي إلى تحسين بيئة الاستثمار المحلي، والتي يمكن أن تحسن إنتاجية المؤسسات بشكل كبير، وتجذب بفعالية الاستثمار الخارجي؛
- تحسين مستوى التنمية المالية في مختلف المناطق وزيادة القدرة التنافسية للصناعة المالية.

أوجه قصور وآفاق الدراسة

أثناء الخوض في دراسة العلاقة بين البنك والمؤسسة وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ونظرا لتوفر البيانات وغيرها من المعطيات المتعلقة بالدراسة، فعلى الرغم من الحصول على بعض النتائج القيمة لا تزال هناك بعض أوجه القصور في هذه الدراسة، ولا يزال هناك مجال لمزيد من البحث والاستطلاع والتحقيق العلمي في المستقبل:

أولا، ونظرا لأنه لا يمكن الحصول على البيانات الخاصة بمعدل الفائدة الخاص بالقروض وحجم الضمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإن هذه الدراسة لا تجري استطلاعاً حول القضايا المتعلقة بتكاليف تمويل المؤسسات، مما يجعل محتوى التحقيق في هذه الدراسة محدوداً.

حيث إذا كان من الإمكان الحصول على البيانات المتعلقة بتكلفة التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فيمكن إجراء مزيد من البحث والتحقيق حول تأثير العلاقة بين البنك والمؤسسة على تكلفة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثانياً، فيما يتعلق باختيار العينة، تختار هذه الدراسة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في منطقة محلية ذات خصائص وعدد محدودة كعينة بحث، لكن توسيع عينة الدراسة كمّاً ونوعاً، يمكن أن يجعل الدراسة تحقق نتائج أكثر دقة ومصداقية.

ثالثاً، نظراً لمحدودية البيانات، تستخدم هذه الدراسة متغير غير مباشر ليعكس مستوى توفر الائتمان، إضافة إلى متغيرات متحكممة أقل فعالية للتحكم في النموذج. لذلك، يمكن أن تركز اتجاهات البحث المستقبلية على إيجاد متغيرات آلية مناسبة، وذلك لجعل نتائج الدراسة العلمية أكثر موثوقية.

قائمة

المراجع

- Abratt, R., & Russell, J. (1999). Relationship marketing in private banking in South Africa. *International Journal of Bank*, 7(1), 5-19.
- ACC. (2005). *Accord d'association entre l'Algérie et l'union européenne ce que vous devez savoir*. Algérie: ministère de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat.
- Akerlof, G. A. (1970). The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), pp. 488-500.
- Akyüz, Y. (1994). Libéralisation financière: mythes et réalités. *revue tiers monde*, 35(139).
- Albouy, M. (2003). *Décisions financières et création de valeur* (éd. 2). paris, france: Economica.
- Ali, A. N., Al-Ibraheemi, S. A., & Ali Abbas, O. (2022). Brics Bloc In Light Of International Economic Challenges: A Study Of Reality And Dimensions. *International Journal of Professional Business Review*, 7(4).
- Allen, N. B., & Gregory F, U. (1995, .). Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance. *The Journal of Business*, 68(3), pp. 351-381.
- Anderson, J. C., & Narus, J. A. (1990). A Model of Distributor Firm and Manufacturer Firm Working Partnerships. *Journal of Marketing*, 54(1), pp. 42-58.
- BAHA, R., & LEVY, A. (2019). Les déterminants de la relation banque-entreprise dans le cadre d'un contrat de prêt : une revue de la littérature. 9(1), pp. 583-598.
- bahattacharya, s., & anjann, t. (1993). contemporary bankig theory. 3, pp. 2-50.
- Bartoli, F., Giovanni, F., Pierluigi, M., & Zeno, R. (2014). Bank support and export: evidence from small Italian firms. *Small Business Economics*, 42(2), pp. 245-264.
- Beck, T., Hans, D., Ralph, D. H., & Neeltje, v. H. (2018). When arm's length is too far: Relationship banking over the credit cycle. *Journal of Financial Economics*, 1(127), pp. 174-196.
- Béguin, J.-M., & Bernard, A. (2008). *L'essentiel des techniques bancaires* (éd. 1). paris, france: Groupe Eyrolles.
- Ben Issad, H. (1991). *la réforme économique en algérie : ou l'indicible ajustement structurel* (éd. 2). Alger, Alger: OPU.
- Benachenhou, h. (1999). *L'ajustement structurel: L'expérience du Maghreb* (éd. 1). algere, algere: opu.
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (2006). A more complete conceptual framework for SME finance. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), pp. 2945-2966.
- Berger, A., & Udell, G. (2002). Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organizational Structure. *The Economic Journal*, 112, pp. 32-53.
- Bergeron, J., Ricard, L., & Perrien, J. (2003). Les Déterminants de la Fidélité des Consommateurs Commerciaux dans l'Industrie Bancaire Canadienne. *Canadian Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne de l'Administration*, 20(2), pp. 107-120.
- BERLIN, M., & LORETTA, J. M. (1992). Debt Covenants and Renegotiation. *JOURNAL OF FINANCIAL INTERMEDIATION*(2), pp. 95-133.
- Bernet-Rollande, L. (2008). *Principes de technique bancaire* (éd. 25). paris, france: Dunod.
- Berry, L. L., & Parasuraman, A. (1991). *Marketing services : competing through quality* (éd. 1). Toronto, New York : Free Press.
- Bertomeu, J., & Marinovic, I. (2016). A Theory of Hard and Soft Information. *American Accounting Association*, 91(1), pp. 1-20.

- Bezbakh, P., & Gherardi, S. (2011). *Dictionnaire de l'économie* (éd. 5). Paris, france: Larousse.
- Bezbakh, P., & Gherardi, S. (2011). *Dictionnaire de l'économie* (éd. nouvelle). Paris, france: LAROUSSE .
- Bharath, S., Sandeep, D., Anthony, S., & Anand, S. (2007). So what do I get? The bank's view of lending relationships. *Journal of Financial Economics* , 85(2), pp. 368–419.
- Bhattacharya, S., & Chiesa, G. (1995). Proprietary Information, Financial Intermediation, and Research Incentives. *Journal of Financial Intermediation*, 4(4), pp. 328-357.
- Bitner, M. J. (1995). Building Service Relationships: It's All about Promises. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 23(4), pp. 246-251.
- Blackwell, D. W. (1997). BANKING RELATIONSHIPS AND THE EFFECT. *The Journal of Financial Research*, xx(2), pp. 275-289.
- Bodenhorn, H. (2003). Short-Term Loans and Long-Term Relationships: Relationship Lending in Early America. *Journal of Money*, 35(4), pp. 485-505.
- Bongini, P., Di Battista, M. L., & Nieri, L. (2015). Relationship Lending Through the Cycle: What Can We Learn from Three Decades of Research? *Monetary Economics: Financial System & Institutions eJournal*, pp. 1-38.
- Bontefnonchet, M. (1984). *Les Travailleurs en Algérie* (éd. 1). alger, alger: enal.
- Boot, A. W. (2000). Relationship Banking: What Do We Know? *Journal of Financial Intermediation*, 9, pp. 7–25.
- Boot, A. W., & Thakor, A. V. (2000). Can Relationship Banking Survive Competition? *THE JOURNAL OF FINANCE*, 55(2), pp. 679-713.
- Boot, A. W., Greenbaum, S. I., & Thakor, A. V. (1993). Reputation and Discretion in Financial Contracting. *The American Economic Review*, 83(5), pp. 1165-1183.
- Boot, A., & Thakor, A. (1994). Moral Hazard and Secured Lending in an Infinitely Repeated Credit Market Game. 35(4), pp. 899-920.
- Bouyacoub, F. (2000). *L'Entreprise et le financement bancaire*. alger, alger: Casbah.
- Brevoort, K. P., & Hannan, T. H. (2006). Commercial Lending and Distance: Evidence from Community Reinvestment Act Data. *Journal of Money, Credit and Banking* , 38(8), pp. 1991-2012.
- Bruslerie, H. d. (2010). *Analyse financière - Information financière et diagnostic: Information financière et diagnostic* (éd. 4). paris, france: Dunod.
- Bulletin Statistique Trimestriel n 60 2022. (s.d.). Consulté le 11 22, 2023, sur le site officiel de la banque d'Algerie: <https://www.bank-of-algeria.dz>
- Chakraborty, A., Fernando, C., & Rajiv, M. (2002). The Importance of Being Known: Relationship Banking and Credit Limits. *Quarterly Journal of Finance and Accounting*, 49(2), pp. 27-48.
- Chemmanur, T. J., & Paolo, F. (1994). Reputation, Renegotiation, and the Choice between Bank Loans and Publicly Traded Debt. *The Review of Financial Studies*, 7(3), pp. 475-506.
- Chen, Y., Huang, R. J., Tsai, J., & Tzeng, L. Y. (2013). Soft Information and Small Business Lending. *Journal of Financial Services Research*, 47(1), pp. 115-133.
- Coetzee, J. (2010). RELATIONSHIP BANKING IN A CLIENT-CENTRIC CONTEXT. Bloemfontein, Faculty of Economic and Management Sciences , Afrique du Sud: University of the Free State .
- Cole, R. A. (1998). The importance of relationships to the availability of credit. *Journal of Banking & Finance*, 22, pp. 959-977.

- Cole, R. A., Goldberg, L. G., & White, L. J. (2004). Cookie Cutter vs. Character: The Micro Structure of Small Business Lending by Large and Small Banks. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 39(2), pp. 227-251.
- Cole, R. A., Lawrence, G. G., & Lawrence, J. W. (2004). Cookie Cutter vs. Character: The Micro Structure of Small Business Lending by Large and Small Banks. *JOURNAL OF FINANCIAL AND QUANTITATIVE ANALYSIS*, 39(2), pp. 227-251.
- Conseil National Economique et Social . (1998). *les Effets Economiques et Sociaux du Programme d'Ajustement Structurel*.
- CONSO, P., & HEMICI, F. (2005). *Gestion financière de l'entreprise* (éd. 11). Paris, france: DUNOD.
- Crosby, L. A., Kenneth, R., Evans, & Cowles, D. (1990). Relationship Quality in Services Selling: An Interpersonal Influence Perspective. *Journal of Marketing*, 54(3), pp. 68-81.
- Crosse, H. D., & Hempel, G. H. (1973). *Management Policies for Commercial Banks* (éd. 2). New Jersey, États-Unis: Prentice Hall.
- Degryse, H., & Cayseele, P. V. (2000). Relationship Lending within a Bank-Based System: Evidence from European Small Business Data. *Journal of Financial Intermediation*, 9, pp. 90-109.
- Diamond, D. (1984). Financial intermediation and delegated monitoring. *Review of Economic Studies*, 89(6), pp. 393-414.
- Diamond, D. W. (1991). Monitoring and Reputation: The Choice between Bank Loans and Directly Placed Debt. *Journal of Political Economy*, 99(4), pp. 689-721.
- Duqi, A., Angelo, T., & Giuseppe, T. (2018). IS RELATIONSHIP LENDING STILL A MIXED BLESSING? A REVIEW OF ADVANTAGES AND DISADVANTAGES FOR LENDERS AND BORROWERS. *Journal of Economic Surveys*, 32(5), pp. 1446-1482.
- Elsas, R. (2005). Empirical determinants of relationship lending. *Journal of Financial Intermediation*, 14(1), pp. 32-57.
- Fama, E. F. (1985). What's different about banks? *Journal of Monetary Economics*, 15(1), pp. 29-39.
- Figini, P., & Santarelli, E. (2006). Openness, Economic Reforms, And Poverty : Globalization in Developing countries. *the Journal of Developing Areas*, 39(2).
- Ford, D. (1980). The Development of Buyer-Seller Relationships in Industrial Markets. *European Journal of Marketing* , 14(5/6), pp. 339 - 353.
- FREIXAS, X. (2005). DECONSTRUCTING RELATIONSHIP BANKING. *investigaciones económicas*, 29(1), pp. 3-31.
- Freixas, X., & Rochet, J. (1997). *Microeconomics of Banking* (éd. 2). London, England: The MIT Press.
- Garets, V. d., Paquerot, M., & Sueur, I. (2009). L'APPROCHE RELATIONNELLE DANS LES BANQUES Mythe ou réalité ? *Revue française de gestion*, 191(1), pp. 123-138.
- Gatev, E., Strahan, P., & Schuermann, T. (2009). Managing bank liquidity risk: How depositloan synergies vary with market conditions. *Review of Financial Studies*, 22(3), pp. 995-1020.
- Ginglinger, E. (1991). *Gestion financière de l'entreprise* (éd. 1). Paris, france: Dalloz.
- Godbillon-Camus, & Godlewski, C. (2005). Credit Risk Management in Banks: Hard Information, Soft Information and Manipulation. *Banking & Financial Institutions.*, pp. 1-23.
- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), pp. 481-510.

- Greenbaum, S. I., Kanatas, G., & Venezia, I. (1989). Equilibrium loan pricing under the bank-client relationship. *Journal of Banking & Finance*, 13(2), pp. 221-235.
- Grönroos, C. (1994). Quo Vadis, marketing? Toward a relationship marketing paradigm. *Journal of Marketing Management*, 10(5), pp. 347-360.
- Grossman, S. J., & Hart, O. D. (1986). The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration. *Journal of Political Economy*, 4(94), pp. 691-719.
- Guiso, L., & Minetti, R. (2010). The Structure of Multiple Credit Relationships: Evidence from U.S. Firms. *Journal of Money, Credit and Banking*, 42(6), pp. 1038-1071.
- Harhoff, D., & Körting, T. (1998). Lending relationships in Germany – Empirical evidence from survey data. *Journal of Banking & Finance*, 22(10-11), pp. 1317-1353.
- Heide, J. B., & George, J. (1990). Alliances in Industrial Purchasing: The Determinants of Joint Action in Buyer-Supplier Relationships. *Journal of Marketing Research*, 27(1), pp. 24-36.
- Heide, J. B., & Wathne, K. H. (2006). Friends, Businesspeople, and Relationship Roles: A Conceptual Framework and a Research Agenda. *Journal of Marketing*, 70(3), pp. 90-103.
- hocine, b. i. (1982). *leconomie de developpements en algerie* (éd. 1). algerie, algerie: opu.
- Hodgman, D. R. (1961). The Deposit Relationship and Commercial Bank Investment Behavior. *The Review of Economics and Statistics*, 43, pp. 257-268.
- Hodgman, D. R. (1963). *Commercial Bank Loan and Investment Policy* (éd. 1). Illinois, United States: Bureau of Economic and Business Research, University of Illinois.
- Hossain, M., Rajat, K., & Lyanatul, I. (2010). *south Asian economic development* (éd. 2). London: Taylor & Francis e-Library.
- Houston, J., & James, C. (1996). Bank Information Monopolies and the Mix of Private and Public Debt Claims. *The Journal of Finance*, 51(5), pp. 1863-1889.
- Ijiri, Y. (1975). *Theory of accounting measurement* (éd. 1). Sarasota, Florida: American Accounting Association.
- Jaffee, D. M., & Modigliani, F. (1969). A Theory and Test of Credit Rationing. *The American Economic Review*, 59(5), pp. 850-872.
- Jean, M., & Guy, C. (1998). *banque et marché financiers* (éd. 1). paris, france: ECONOMICA.
- Jensen, M. C., & William, H. M. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), pp. 305-360.
- JOSETTE, & max, P. (2001). *dictionnaire de finance* (éd. 2). paris, france.
- Kane, E. J., & Malkiel, B. G. (1965). Bank Portfolio Allocation, Deposit Variability, and the Availability Doctrine. *The Quarterly Journal of Economics*, 79(1), pp. 113-134.
- Kang, E., Zardkoohi, A., Paetzold, R. L., & Fraser, D. (2013). Relationship banking and escalating commitments to bad loans. *Small Business Economics*, 40(4), pp. 899-910.
- Kasman, A., Tunc, G., Vardar, G., & Okan, B. (2010). Consolidation and commercial bank net interest margins: Evidence from the old and new European Union members and candidate countries. *Economic Modelling*, 27(3), pp. 648-655.
- Kornai, J. (1979). Resource-Constrained versus Demand-Constrained Systems. *Econometrica*, 47(4), pp. 801-819.
- Kornai, J. (1986). The soft budget constraint. *Acta Oeconomica*, 64, pp. 25-79.
- Kotler, P., & Gary, A. (1999). *Principles of Marketing* (éd. 5). New Jersey, État des États-Unis: Prentice Hall.
- Kouretas, G. a. (2014). *Macroeconomic Analysis and International Finance* (éd. 1). athens, greece: Emerald Group Publishing Limited.

- Leland, H. E., & Pyle, D. h. (1977). Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation. *The Journal of Finance*, 32(2), pp. 371-387.
- Liberti, J. M., & A. Petersen, M. (2019). Information: Hard and Soft. *The Review of Corporate Finance Studies*, 8(1), pp. 1–41.
- Llewellyn, D. T. (1999). *The New Economics of Banking* (éd. 5). Amsterdam, holland: SUERF.
- Macneil, I. R. (1980). The New Social Contract: An Inquiry into Modern Contractual Relations. *Michigan Law Review*, 79(4), pp. 827-830.
- Marteau, D., & Dehache, D. (2001). *Les produits dérivés de crédit* (éd. 1). Paris, france: ESKA.
- Mattes, J. A., Steffen, S., & Wahrenburg, M. (2013). Do Information Rents in Loan Spreads Persist over the Business Cycles? *Journal of Financial Services Research*, 43, pp. 175–195.
- Mayer, C. (1988). New issues in corporate finance. *European Economic Review*, 32(5), pp. 1167-1183.
- Mayer, C. (1990). Financial systems, corporate finance and economic development. Dans R. G. Hubbard, *Asymmetric Information, Corporate Finance, and Investment* (pp. 307-332). UNIVERSITY OF CHICAGO PRESS.
- Mckinnon, R. (1993). *The Order Of Economic Liberalization: Financial Control In The Transition To A Market Economy* (éd. 2). baltimore, london: The Johns Hopkins University Press.
- Ministère Des Finance. (2016, 7). Consulté le 1 22, 2022, sur le nouveau modèle de croissance (synthèse): <http://www.mf.gov.dz/article/3/Actualit%C3%A9s/670/-Synth%C3%A8se:-Nouveau-Mod%C3%A8le-de-Croissance.html>
- Modigliani, F., & Miller, M. H. (1959). The Cost of Capital, Corporation Finance, and the Theory of Investment: Reply. *The American Economic Review*, 49(4), pp. 655-669.
- Monique, Z., & Lamarque, E. (1999). *Marketing et stratégie de la banque* (éd. 3). Paris, france: Dunod.
- Moore, J., & Hart, O. D. (1990). Property rights and the nature of the firm. *Journal of Political Economy*, 6(98), pp. 1119-1158.
- Moorman, C., Zaltman, G., & Deshpande, R. (1992). Relationships between Providers and Users of Market Research: The Dynamics of Trust within and between Organizations. *Journal of Marketing Research*, 29(3), pp. 314-328.
- Moorman, C., Zaltman, G., & Rohit, D. (1993). Factors Affecting Trust in Market Research Relationships. *Journal of Marketing Research*, 57(1), pp. 81-101.
- Moriarty, R., Kimball, R., & Gay, J. (1983). The management of corporate banking relationships. *Sloan Management Review*, 24(3), pp. 3-15.
- Myers, S. C. (1977). Determinants of corporate borrowing. *Journal of Financial Economics*, 5(2), pp. 147-175.
- Naas, A. (2003). *Le système bancaire algérien - De la décolonisation à l'économie de marché* (éd. 1). france: Maisonneuve & Larose.
- Nicholson, C. Y., Compeau, L. D., & Sethi, R. (2001). The Role of Interpersonal Liking in Building Trust in Long-Term Channel Relationships. *the Academy of Marketing Science*, 29(1), pp. 3–15.
- Niyongabo, G. (2007). Politiques d'ouverture commerciale et développement économique. paris, Université d'auvergne, Clermont-Ferrand 1, France.
- Oliver, R. L. (1993). Cognitive, Affective, and Attribute Bases of the Satisfaction Response. *Journal of Consumer Research*, 20(3), pp. 418-430.

- Omri, A., & Bellouma, M. (2008). L'impact de la qualité de la Relation Banque-Entreprise sur la prime de risque exigée des entreprises tunisiennes. *La Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion*, 95(229), pp. 95-102.
- Ongena, S., & Smith, D. C. (1998). Bank Relationships: A Review. *Performance of Financial Institutions*, pp. 2-30.
- Ongena, S., & Smith, D. C. (2001). The duration of bank relationships. *Journal of Financial Economics*, 61(3), pp. 449-475.
- Peek, J., & S. Rosengren, E. (2005). Perverse Incentives and the Misallocation of Credit in Japan. *The American Economic Review*, 4(95), pp. 1144-1166.
- PELTONIEMI, J. (2004). The value of relationship banking : empirical evidence on small business financing in Finnish credit markets. 1-107. Oulu, Faculty of Economics and Business Administration, Department of Accounting and Finance, Finland.
- Petersen, M. A., & Rajan, R. G. (1994). The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data. *The Journal of Finance*, 49(1), pp. 3-37.
- Rajan, R. G. (1992). Insiders and Outsiders: The Choice between Informed and Arm's-Length Debt. *The Journal of Finance*, 47(4), pp. 1367-1400.
- Rajan, R. G., & Zingales, L. (1995). What Do We Know about Capital Structure? Some Evidence from International Data. *The Journal of Finance*, 50(5), pp. 1421-1460.
- Ramanujam, V., & Arun Vidya, K. (2017). Impact of Lending Relationship on the Credit Repayment Performance among Micro, Small and Medium SME Enterprises in Tamil Nadu. *Journal of Business and Management*, 19(7), pp. 07-15.
- Rapport annuel 2003. (s.d.). Consulté le 11 le 13, 2023, sur le site officiel de la banque d'Algérie: <https://www.bank-of-algeria.dz>
- Rapport annuel 2022. (s.d.). Consulté le 11 22, 2023, sur le site officiel de la banque d'Algérie: <https://www.bank-of-algeria.dz>
- Reichheld, F., & Sasser, W. (1990). Zero defections: quality comes to services. *Harvard business review*, 85(8), pp. 11-105.
- Ricard, I. (1995). les facteurs explicatifs et normatifs d'une approche relationnelle. montréal, canada: université du québec.
- Robert, M., Morgan and Shelby, D., & Hunt. (1994). The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing. *Journal of Marketing*, 58(3), pp. 20-38.
- Roland, G., & Erik, B. (1997). Soft budget constraints and credit crunches in financial transition. *European Economic Review*, 41(3-5), pp. 807-817.
- Roosa, R. V. (1951). *Interest rates and the central bank (Money, Trade, and Economic Growth: In Honor of John Henry Williams)* (éd. 1). (H. G. Johnson, Éd.) new york, États-Unis: Macmillan Company.
- Rothschild, M., & Stiglitz, J. (1976). Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information. *The Quarterly Journal of Economics*, 90(4), pp. 629-649.
- Rousselot, P., & Verdié, J.-F. (1999). *la gestion de la trésorerie* (éd. 2). paris, france: Dunod.
- sadok, T. H. (2007). *Les risques de l'entreprise et de la banque* (éd. 1). Alger, Alger: Editions Dahlab.
- Scholtens, B. (2000). Financial regulation and financial system architecture in Central Europe. *Journal of Banking & Finance*, 24(4), pp. 525-553.

- SECK, F. F. (2009). Panorama de la relation banques/institutions de microfinance à travers le monde. *Revue Tiers Monde*, 3(199), pp. 485-500.
- Sharpe, S. (1990). Asymmetric Information, Bank Lending, and Implicit Contracts: A Stylized Model of Customer Relationships. *The Journal of Finance*, 45(4), pp. 1069-1087.
- Simon, Y., & Lautier, D. (2003). *Techniques financières internationales* (éd. 8). Paris, France: Economica.
- Simon, Y., & Mannaï, S. (2001). *Techniques financières internationales* (éd. 7). Paris, France: Economica.
- Spence, M. (1973). Job Market Signaling. *The Quarterly Journal of Economics*, 87(3), pp. 355-374.
- Stanton, K. R. (2002). Trends in relationship lending and factors affecting relationship lending efficiency. *Journal of Banking & Finance*, 26(1), pp. 127-152.
- Stein, J. C. (2002). Information Production and Capital Allocation: Decentralized versus Hierarchical Firms. *THE JOURNAL OF FINANCE*, 57(5).
- Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *The American Economic Review*, 71(3), pp. 393-410.
- Stuenkel, O. (2020). *the BRICS and the Future of Global Order* (éd. 2). London: Lexington Books.
- Tahar, B. S. (1992). *Le régime politique algérien* (éd. 1). Alger, Alger: Enal.
- Thadden, E.-L. V. (1995). Long-Term Contracts, Short-Term Investment and Monitoring. *The Review of Economic Studies*, 62(4), pp. 557-575.
- Thakor, A. V. (1996). Capital Requirements, Monetary Policy, and Aggregate Bank Lending: Theory and Empirical Evidence. *The Journal of Finance*, 51(1), pp. 279-324.
- Tsuruta, D. (2014). Changing banking relationships and client-firm performance: Evidence from Japan for the 1990s. *Review of Financial Economics*, 23(3), pp. 107-119.
- Tyler, K., & Stanley, E. (1999). UK bank-corporate relationships: large corporates' expectations of service. *International Journal of Bank Marketing*, 17(4), pp. 158-170.
- Wood, J. H. (1975). *Commercial Bank Loan and Investment Behavior* (éd. 1). (A. A. Walters, Éd.) New Delhi, India: Horizon Pubs & Distributors Inc.
- YN, N. (2014). The Measurement of Financial Openness from the Perspective of G20 Countries. *Journal of Chinese Economics*, 2(2).
- Yoshiro, M., & J. Mark, R. (2003). Does Relationship Banking Matter? Japanese Bank-Borrower Ties in Good Times and Bad. *Experimental & Empirical Studies eJournal*, pp. 2-49.
- Zhang, X.-m., Song, Z.-l., & Zhong, Z. (2016). Does "small bank advantage" really exist? Evidence from China. *International Review of Economics & Finance*, 42, pp. 368-384.
- Zineldin, M. (1996). Bank-corporate client "partnership" relationship: benefits and life cycle. *International Journal of Bank Marketing*, 14(3), pp. 14 - 22.
- Zopounidis, C. (2002). *New Trends in Banking Management* (éd. 1). Heidelberg, New York: Physica-Verlag.

قائمة المراجع باللغة العربية

- المادة 3 من قانون رقم 277/63. (26 جويلية، 1963). الجريدة الرسمية رقم 53 الموافق لـ 02-08-1963.
- المادة 4 من قانون رقم 277/63. (26 جويلية، 1963). الجريدة الرسمية رقم 53 الموافق لـ 02-08-1963.
- المادة 5 من قانون رقم 277/63. (26 جويلية، 1963). الجريدة الرسمية رقم 53 الموافق لـ 02-08-1963.
- قانون رقم 227/63 المتعلق بالاستثمار. (26 جويلية، 1963). الجريدة الرسمية رقم 53 الموافق لـ 02-08-1963.
- المادة 2 من قانون رقم 11/82 المتعلق بالاستثمار الخاص بالاقتصادي الوطني. (21 اوت، 1982). الجريدة الرسمية رقم 34 الصادرة بتاريخ 24-08-1982.
- قانون رقم 11/82 المتعلق بالاستثمار الخاص بالاقتصادي الوطني. (21 اوت، 1982). الجريدة الرسمية رقم 34 الصادرة بتاريخ 24-08-1982.
- قانون رقم 25/88 المتعلق بالاستثمار الخاص والوطني. (12 جويلية، 1988). الجريدة الرسمية رقم 28 الصادرة بتاريخ 13-07-1988.
- القانون رقم 10-90 يتعلق بالنقد والقرض. (14 افريل، 1990). الجريدة الرسمية رقم 16 الصادرة بتاريخ 18-04-1990.
- المادة 8 من قانون رقم 10-90 يتعلق بالنقد والقرض. (14 افريل، 1990). الجريدة الرسمية رقم 16 الصادرة بتاريخ 18-04-1990.
- المادة 12 من المرسوم التشريعي رقم 93-12 يتعلق بترقية الاستثمار. (5 اكتوبر، 1993). الجريدة الرسمية رقم 64 الصادرة بتاريخ 10-10-1993.
- المرسوم التشريعي رقم 93-12 يتعلق بترقية الاستثمار. (5 اكتوبر، 1993). الجريدة الرسمية رقم 64 الصادرة بتاريخ 10-10-1993.
- المادة 14 من امر رقم 284/66 المتعلق بتحديد دور رؤوس الأموال في إطار التنمية الاقتصادية. (15 ديسمبر، 1995). الجريدة الرسمية رقم 80 الصادرة بتاريخ 17-09-1966.
- الأمر رقم 03-01 المتعلق بتطوير الاستثمار. (20 اوت، 2001). -الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 47، الصادر بتاريخ 22 أوت الملغى جزئيا بالقانون 16-09.
- المادة 08 قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار. (24 يوليو، 2022). الجريدة الرسمية رقم 50 الصادرة بتاريخ 28-07-2022.
- المادة 09 قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار. (24 يوليو، 2022). الجريدة الرسمية رقم 50 الصادرة بتاريخ 28-07-2022.
- المادة 1 من قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار. (24 يوليو، 2022). الجريدة الرسمية رقم 50 الصادرة بتاريخ 28-07-2022.

قائمة المراجع

- المادة 10 قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار. (24 يوليو، 2022). الجريدة الرسمية رقم 50 الصادرة بتاريخ 28-07-2022.
- المادة 11 قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار. (24 يوليو، 2022). الجريدة الرسمية رقم 50 الصادرة بتاريخ 28-07-2022.
- المادة 12 قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار. (24 يوليو، 2022). الجريدة الرسمية رقم 50 الصادرة بتاريخ 28-07-2022.
- المادة 13 قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار. (24 يوليو، 2022). الجريدة الرسمية رقم 50 الصادرة بتاريخ 28-07-2022.
- المادة 17 قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار. (24 يوليو، 2022). الجريدة الرسمية رقم 50 الصادرة بتاريخ 28-07-2022.
- المادة 18 قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار. (24 يوليو، 2022). الجريدة الرسمية رقم 50 الصادرة بتاريخ 28-07-2022.
- المادة 19 قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار. (24 يوليو، 2022). الجريدة الرسمية رقم 50 الصادرة بتاريخ 28-07-2022.
- المادة 20 قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار. (24 يوليو، 2022). الجريدة الرسمية رقم 50 الصادرة بتاريخ 28-07-2022.
- المادة 23 قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار. (24 يوليو، 2022). الجريدة الرسمية رقم 50 الصادرة بتاريخ 28-07-2022.
- المادة 3 قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار. (24 يوليو، 2022). الجريدة الرسمية رقم 50 الصادرة بتاريخ 28-07-2022.
- قانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار. (24 جويلية، 2022). الجريدة الرسمية رقم 50 الصادرة بتاريخ 28-07-2022.
- أحمد هني. (1993). *اقتصاد الجزائر المستقلة* (الإصدار 3). الجزائر، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
- الشريف عليان. (2000). *التجارة الخارجية* (الإصدار 1). عمان، الاردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع.
- الهادي خاندي. (1996). *المرأة الكاشفة لصندوق النقد الدولي* (الإصدار 1). الجزائر، الجزائر: دار هومة.
- الهاشمي بوجدار. (1999). أزمة المديونية الخارجية للجزائر أسبابها وأثارها. *مجلة العلوم الإنسانية*، 10(2).
- بلقاسم بملول محمد. (1999). *سياسة التخطيط وإعادة تنظيم مسارها في الجزائر: بناء قطاع اقتصادي عمومي رائد* (الإصدار 1). الجزائر، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
- بن صاولة صراح، و محمد سفيان بزاز. (2017). تحليل و تقييم الوضعية الاقتصادية الجزائرية في ظل البرامج التنموية المنجزة. *المجلة الجزائرية للاقتصاد والادارة*، 8(2).

- بن علي بلعزوز. (2006). *محاضرات في النظريات والسياسات النقدية* (الإصدار 2). الجزائر، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
- بن محمد هدى. (2020). عرض و تحليل البرامج التنموية في الجزائر خلال الفترة 2001 – 2019. *مجلة كلية السياسة و الإقتصاد*، 2(5).
- بنجامين ستورا. (2012). *تاريخ الجزائر بعد الاستقلال 1962-1988* (الإصدار 1). (د. صباح ممدوح كغدان، المحرر) دمشق، سوريا: الهيئة العامة السورية للكتاب .
- جمال جويدان الجمل. (2006). *التجارة الدولية* (الإصدار 1). عمان، الأردن: مركز الكتاب الأكاديمي.
- جمال سويح، و عطا الله بن طيرش. (2017). تقييم مدى فعالية البرامج التنموية في تنويع الاقتصاد الجزائري خارج قطاع المحروقات. *مجلة اقتصاد المال والاعمال*، 1(1).
- حمزة محمود الزبيدي. (2002). *ادارة الائتمان المصرفي والتحليل الائتماني* (الإصدار 1). عمان، الأردن: الوراق للنشر والتوزيع.
- رشاد العصار، شريف عليان، و حسام داود. (2000). *التجارة الخارجية* (الإصدار 1). عمان، الأردن: دار المسيرة للنشر و التوزيع.
- رضا عبد السلام. (2008). *محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة* (الإصدار 2). المنصورة، مصر: المكتبة العصرية للنشر والتوزيع.
- رونالد ماكينون. (1996). *النهج الأمثل للتحرير الاقتصادي* (الإصدار 1). (طيب بطرس، و سعاد الطنبولي، المحررون) القاهرة، مصر: الجمعية المصرية لنشر الثقافة العالمية.
- زكريا مسعودي. (2017). تقييم أداء برامج تعميق الإصلاحات الاقتصادية بالجزائر من خلال مربع كالدور السحري دراسة للفترة 2001-2016. *المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية*، 4(6).
- زوينة بن فرج، و نبيلة نوي. (2015). قراءة للبرامج التنموية في الجزائر خلال الفترة 2001-2014 "الدور في تحقيق أهداف التنمية المستدامة، والتحديات الراهنة والمستقبلية". *مجلة أبحاث ودراسات التنمية*، 2(1).
- سامي حاتم عفيفي. (1991). *التجارة الخارجية بين التنظيم والتنظيم* (الإصدار 1). القاهرة، مصر: الدار المصرية اللبنانية.
- سفير ناجي. (1984). *محاولات في التحليل الاجتماعي التشغيل والتنمية والصناعة* (الإصدار 2). (الأخضر بوعنبورة المحرر) الجزائر، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
- سليمان ناصر. (2012). *التقنيات البنكية عمليات الائتمان* (الإصدار 1). بن عكنون، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
- شريط عابد، و جلول بن الحاج. (2015). أداء الاقتصاد الوطني من خلال البرامج التنموية 2014 نموذجاً. - البرنامج الخامس 2010. *مجلة الاقتصاد والتنمية البشرية*، 6(1).

- عابد بشكير. (2016). دراسة تحليلية تقييمية لبرامج التنمية الاقتصادية في الجزائر للفترة (2001-2014). مجلة الاقتصاد والإحصاء التطبيقي، 13 (2).
- عبد الرحمان يسري. (2005). الاقتصاد الدولي (الإصدار 1). الإسكندرية، مصر: دار الجامعة.
- عبد السلام أبو قحف. (2001). اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي (الإصدار 1). الاسكندرية، مصر: مكتبة الإشعاع.
- عبد اللطيف بن أشنهو. (1982). التنمية الجزائرية في التنمية والتخطيط (1962-1980) (الإصدار 1). الجزائر، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
- عبد المجيد قدي. (2003). المدخل الى السياسات الاقتصادية الكلية : دراسة تحليلية تقييمية (الإصدار 1). الجزائر، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية .
- عبدالرحمان يسري، و محمد السريني. (2007). قضايا اقتصادية معاصرة (الإصدار د.ط). الإسكندرية، مصر: الدار الجامعية الإسكندرية.
- عجة الجيلالي. (2007). التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص (الإصدار 1). الجزائر، الجزائر: دار الخلدونية.
- عليوش قريوع كمال. (1999). قانون الاستثمارات في الجزائر. الجزائر، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
- عوض الله زينب حسن. (1999). الاقتصاد الدولي (الإصدار 1). القاهرة، مصر: الدار الجامعية الجديدة.
- فليح حسن خلف. (2004). التمويل الدولي (الإصدار 1). عمان، الاردن: مؤسسة الوراق.
- مجدي محمود شهاب. (1998). الاتجاهات الدولية لمواجهة أزمة الديون الخارجية بالتطبيق على بعض البلدان العربية (الإصدار 1). الإسكندرية ، مصر : دار الجامعة الجديدة للنشر.
- محمد بلقاسم حسن بهلول. (1993). الجزائر بين الازمة الاقتصادية والازمة السياسية (الإصدار 1). الجزائر، الجزائر: مطبعة دحلب.
- محمد بلقاسم حسن بهلول. (1999). سياسة تخطيط التنمية واعادة تنظيم مسارها في الجزائر (الإصدار 2). الجزائر، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
- محمد زرقون. (2009). انعكاسات استراتيجية الخصخصة على الوضعية المالية للمؤسسة الاقتصادية. مجلة الباحث، 7 (7).
- محمد سيد عابد. (2001). التجارة الدولية (الإصدار 1). الاسكندرية، مصر: مكتبة الاشعاع الفنية.
- محمد صفوت قابل. (2008). منظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة الدولية (الإصدار 1). الإسكندرية، مصر: الدار الجامعية.
- محمد صلاح. (2016). اهداف السياسة الاقتصادية الكلية في الجزائر حسب المربع السحري لكاردور-دراسة تحليلية تقييمية للبرامج التنموية مع اشارة للبرنامج الخماسي 2010-2014. مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، 10 (16).

قائمة المراجع

- محمد عبد العزيز. (2000). الاقتصاد الدولي (الإصدار 1). الاسكندرية، مصر: دار الجامعة المصرية.
- محمد علي سلامة. (2002). الانفتاح الاقتصادي وآثاره الاجتماعية على الأسرة (الإصدار 1). الإسكندرية، مصر: دار الوفاء.
- مدني بن شهرة. (2009). الإصلاح الاقتصادي وسياسة التشغيل (التجربة الجزائرية) (الإصدار 1). عمان، الاردن: دار الحامد.
- نبيل بوفليح. (2013). دراسة تقييمية لسياسة الانعاش الاقتصادي المطبقة في الجزائر في الفترة 2000-2010. الاكاديمية للدراسات الاجتماعية و الانسانية، 5(1).
- نوزاد عبد الرحمان، و منجد عبد اللطيف الحشالي. (الهيئي مقدمة في المالية الدولية، الطبعة الأولى عمان 2007 م 169-168, 2007). مقدمة في المالية الدولية (الإصدار 1). عمان، الاردن: دار المناهج.
- هناء عبد الغفار. (2002). الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية - الصين نموذجاً (الإصدار 1). بغداد، العراق: بيت الحكمة.
- يوسف محمد رضا. (2006). معجم العربية الكلاسيكية والمعاصرة (الإصدار 1). بيروت، لبنان: مكتبة لبنان.
- يوسف مسعداوي. (2016). دراسات في التجارة الدولية (الإصدار 2). الجزائر، الجزائر: دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع.



الملحق رقم 1 : الاستبيان

استبيان موجه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

السيدة رزيق نور

طالبة دكتوراه في كلية العلوم الاقتصادية

والعلوم التجارية وعلوم التسيير جامعة الشاذلي بن جديد

الطارف

الإيميل الشخصي: nourrezig36gmail.com

الموضوع: جمع بيانات للقيام بدراسة لأطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية

لغرض استفتاء درجة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية أقوم حاليا بإجراء دراسة ميدانية حول " العلاقة التي تجمع البنك والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة واثرها على توفر الائتمان لهذه المؤسسات في ظل الانفتاح الاقتصادي". تم اختياركم لملاءمة وضعيتكم مع موضوع الدراسة في تقديم معلومات موثوقة وشفافة ستمكن الدراسة من تحقيق أهدافها المرجوة.

سيتم التعامل مع أي معلومة في هذا الاستبيان بأمانة وسرية تامة وسيتم استخدامها لغرض البحث العلمي فقط

سيكون تعاونكم محل تقدير كبير

جزيل الشكر مسبقا

الجزء الأول: معلومات عامة

حدد بوضوح ما يلي:

1. عمر المؤسسة؟ (سنة)
2. عدد الموظفين ؟ (رقم)
3. الوضع القانوني:
☐ مؤسسة فردية ☐ مؤسسة ذات مسؤولية محدودة Sarl ☐ مؤسسة تضامن Snc ☐ مؤسسة الشخص الوحيد ذات المسؤولية المحدودة Eurl
4. قطاع النشاط:
☐ الخدمات ☐ الصناعة ☐ التجارة ☐ بناء وأشغال عمومية

الجزء الثاني: خصائص العلاقة الائتمانية بنك-مؤسسة

5. كم عدد البنوك التي لها علاقة بمؤسستك؟ (رقم)
- إذا كانت تفوق 02 (البنكين) ما هي الأسباب التي دفعت مؤسستك للبحث عن أكثر من ممول؟
☐ تنوع المخاطر ☐ تحسين شروط التمويل
☐ تلبية احتياجات مالية متنوعة ☐ توسيع القدرة على الاستثمار
6. ما هي مدة العلاقة التي تجمعك ببنكك الأساسي الذي تتعامل معه؟ (سنة)
- إذا كانت المدة تفوق العامين (سنتين) ما هي المحددات المتحركة في طول العلاقة: (اعطاء الحرية للمبحوث استكشاف محددات أخرى قد تكون الباحثة غفلت عنها)
☐ الرضا عن التجارب السابقة للخدمة ☐ الثقة في البنك والشعور بالالتزام للعلاقة
☐ العلاقات الشخصية المتكونة ☐ مرونة شروط التمويل
7. ما مدى رضاكم على العلاقة الحالية مع البنك؟
☐ راضٍ إلى حد كبير ☐ راضٍ إلى حد ما ☐ غير راضٍ ☐ غير راضٍ على الإطلاق
8. هل ترغبون في تعزيز هذه العلاقة أكثر؟
☐ نعم إلى حد كبير ☐ نعم إلى حد ما ☐ لا

9. يرجى الإشارة إلى مدى موافقتك على العبارات التالية:

رقم	العبارة	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
01	تتمتع مؤسستك بإمكانية الوصول بسهولة إلى الائتمان المصرفي اللازم لتلبية احتياجاتها المالية					
02	تتمتع مؤسستك بعلاقة جيدة مع البنوك التي تسهل حصولها على الائتمان					
03	تم قبول طلب الائتمان الأخير التي قدمته مؤسستك لبنكها الرئيسي بالكامل					
04	يلعب طول علاقة مؤسستك وبنكها الأساسي دورا في تعزيز فرص توافر الائتمان					
05	العلاقة الطويلة لمؤسستك مع بنكها الرئيسي يسهم في بناء ثقة المقرضين فيها					
06	عدد العلاقات التي تمتلكها مؤسستك مع بنوك أخرى أثرت على قدرتكم على الحصول على الائتمان					
07	الزيادة في عدد علاقات مؤسستك مع البنوك يجعلها تواجه شروط قروض أقل صرامة					
08	توفر الائتمان لمؤسستك من طرف البنك يتم تحديده بشكل أساسي من خلال علاقاتها الشخصية مع موظفي البنك					
09	الانفتاح الاقتصادي يمكن أن يعزز علاقة مؤسستك مع البنك ويسهل عليها الوصول إلى خيارات تمويل دولية أكثر تنوعا وسهولة					
10	التعاون الطويل مع البنك يحمي مؤسستك من تقلبات الأسواق العالمية ويحسن فرص توافر الائتمان في ظل الانفتاح الاقتصادي					

1. هل لديكم أي اقتراحات لتعزيز التعاون المشترك بين مؤسستكم وبنككم الرئيسي أو أي إضافة في ما يتعلق بموضوع

الاستبيان؟

.....

.....

.....

.....

.....

الملحق رقم 2 : جداول بيانات مسح المؤسسات قيد الدراسة

جدول رقم (4-1): يوضح الاستبيانات الموزعة و الملغاة والصالحة

البيانات	العدد	النسبة
الموزعة	40	% 100
الملغاة	6	% 15
الصالحة	34	% 85

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الاستبيان

الجدول رقم (4-2): عمر المؤسسات قيد الدراسة

العمر	التكرار	النسبة
]5 -1]	5	% 14.71
]10 -5]	10	% 29.41
من 10 فأكثر	19	% 55.88
المجموع	34	%100

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الاستبيان

الجدول رقم (4-3): حجم المؤسسات حسب عدد الموظفين للمؤسسات قيد الدراسة

عدد الموظفين	التكرار	النسبة
]10 -0] (TPE)	25	% 73.53
]49 -10] (PE)	6	% 17.65
]250 -50] (ME)	3	% 8.82
المجموع	34	%100

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الاستبيان

الجدول رقم (4-4): الملكية التجارية القانونية المؤسسات قيد الدراسة

الملكية	التكرار	النسبة
مؤسسة فردية	25	% 73.53
مؤسسة ذات المسؤولية المحدودة	5	% 26.47
مؤسسة ذات الشخص الوحيد ذات المسؤولية المحدودة	2	% 5.88
مؤسسة تضامن	2	% 8.82
المجموع	34	%100

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الاستبيان

الجدول رقم(4-5): قطاع النشاط الذي تنشط فيه المؤسسات قيد الدراسة

النسبة	التكرار	قطاع النشاط
% 35.29	12	الخدمات
% 2.94	1	الصناعة
% 14.70	5	التجارة
% 47.06	16	بناء وأشغال عمومية
%100	34	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الاستبيان

الجدول رقم(4-6): عدد بنوك العلاقة للمؤسسات قيد الدراسة

النسبة	التكرار	عدد البنوك
% 50	17	بنك واحد
% 29.41	10	بنكين
% 11.77	4	ثلاث بنوك
% 8.82	3	أكثر من ثلاث بنوك
%100	34	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الاستبيان

الجدول رقم(4-7): المحددات المتحكممة في تعدد علاقات المؤسسات قيد الدراسة

النسبة	التكرار	المحددات
% 26.47	9	تنوع المخاطر
% 47.06	16	تحسين شروط التمويل
% 8.82	3	تلبية احتياجات مالية متنوعة
% 17.65	6	توسيع القدرة على الاستثمار
%100	34	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الاستبيان

الجدول رقم(4-8): طول العلاقة التي جمعت المؤسسات قيد الدراسة مع بنوكها الأساسي

النسبة	التكرار	الطول
% 14.71	5	]5 - 1]
% 32.35	11	]10 - 5]
% 52.94	18	]20 - 10]
%100	34	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الاستبيان

الجدول رقم(4-9): المحددات المتحكممة في طول العلاقة بين المؤسسات قيد الدراسة و بنكها الأساسي

النسبة	التكرار	المحددات
% 26.47	9	الرضا عن التجارب السابقة للخدمة
% 5.88	2	العلاقات الشخصية المتكونة
% 50	17	الثقة في البنك والشعور بالالتزام بالعلاقة
% 17.65	6	مرونة شروط التمويل
%100	34	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الاستبيان

الجدول رقم(4-10): مستوى رضا المؤسسات قيد الدراسة على العلاقة الحالية

النسبة	التكرار	مستوى الرضا
% 5.88	02	راضٍ إلى حد كبير
% 52.94	18	راضٍ إلى حد ما
% 32.35	11	غير راضٍ
% 8.82	3	غير راضٍ على الإطلاق
%100	34	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الاستبيان

الجدول رقم(4-11): رغبة المؤسسات قيد الدراسة في تعزيز العلاقة مع بنكها الأساسي

النسبة	التكرار	الرغبة
% 35.29	12	نعم إلى حد كبير
% 55.88	19	نعم إلى حد ما
% 8.83	3	لا
%100	34	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الاستبيان

الملحق رقم 3 : ثبات أداة الدراسة

Récapitulatif de traitement des observations

		N	%
Observations	Valide	34	100,0
	Exclu ^a	0	,0
	Total	34	100,0

a. Suppression par liste basée sur toutes les variables de la procédure.

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,895	10

الملحق رقم 4 : الوسط الحسابي لمتغيرات الدراسة

Statistiques descriptives

	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
x1	34	3,00	5,00	4,1765	,67288
x2	34	2,00	5,00	4,1176	,68599
x3	34	2,00	5,00	4,1176	,68599
x4	34	3,00	5,00	4,2353	,65407
x5	34	2,00	5,00	4,1765	,71650
x6	34	3,00	5,00	4,1765	,67288
x7	34	2,00	5,00	4,1471	,70205
x8	34	2,00	5,00	4,1176	,68599
x9	34	3,00	5,00	4,2059	,53820
x10	34	3,00	5,00	4,5294	,56329
Depht	34	2,00	5,00	4,1176	,68599
Lengh	34	3,00	5,00	4,2059	,57889
Number	34	3,00	5,00	4,1618	,57367
availability	34	2,67	5,00	4,1373	,58671
N valide (liste)	34				

الملحق رقم 5 : العلاقة بين متغيرات الدراسة

Corrélations

		Depht	Lengh	Number	availability
Depht	Corrélation de Pearson	1	,166	,143	,185
	Sig. (bilatérale)		,348	,421	,296
	N	34	34	34	34
Lengh	Corrélation de Pearson	,166	1	,923**	,955**
	Sig. (bilatérale)	,348		,000	,000
	N	34	34	34	34
Number	Corrélation de Pearson	,143	,923**	1	,967**
	Sig. (bilatérale)	,421	,000		,000
	N	34	34	34	34
availability	Corrélation de Pearson	,185	,955**	,967**	1
	Sig. (bilatérale)	,296	,000	,000	
	N	34	34	34	34

** . La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

الملحق رقم 6 : نموذج الدراسة (الانحدار الخطي المتعدد)

Variables introduites/éliminées^a

Modèle	Variables introduites	Variables éliminées	Méthode
1	Number, Depht, Lengh ^b		. Introduire

a. Variable dépendante : availability

b. Toutes les variables demandées ont été introduites.

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,981 ^a	,963	,959	,11833

a. Prédicteurs : (Constante), Number, Depht, Lengh

ANOVA^a

Modèle		Somme des carrés	Ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	10,939	3	3,646	260,415	,000 ^b
	de Student	,420	30	,014		
	Total	11,359	33			

a. Variable dépendante : availability

b. Prédicteurs : (Constante), Number, Depht, Lengh

Coefficients^a

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
		B	Erreur standard	Bêta		
1	(Constante)	-,214	,184		-1,163	,254
	Depht	,028	,030	,033	,927	,362
	Lengh	,418	,093	,413	4,497	,000
	Number	,595	,093	,582	6,365	,000

a. Variable dépendante : availability

الملحق رقم 7 : الانحدار الخطي البسيط

Variables introduites/éliminées^a

Modèle	Variables introduites	Variables éliminées	Méthode
1	Lengh ^b	.	Introduire

a. Variable dépendante : availability

b. Toutes les variables demandées ont été introduites.

Récapitulatif des modèles^b

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,955 ^a	,912	,910	,17636

a. Prédicteurs : (Constante), Lengh

b. Variable dépendante : availability

ANOVA^a

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	10,364	1	10,364	333,230	,000 ^b
	de Student	,995	32	,031		
	Total	11,359	33			

a. Variable dépendante : availability

b. Prédicteurs : (Constante), Lenght

Coefficients^a

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
		B	Erreur standard	Bêta		
1	(Constante)	,066	,225		,291	,773
	Lenght	,968	,053	,955	18,255	,000

a. Variable dépendante : availability

Diagnostics des observations^a

Numéro de l'observation	Résidus standard	availability	Valeur prédite	de Student
31	-3,247	4,33	4,9060	-,57270

a. Variable dépendante : availability

Statistiques des résidus^a

	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type	N
Valeur prédite	2,9699	4,9060	4,1373	,56042	34
de Student	-,57270	,24468	,00000	,17367	34
Valeur prédite standard	-2,083	1,372	,000	1,000	34
Résidus standard	-3,247	1,387	,000	,985	34

a. Variable dépendante : availability

Récapitulatif des modèles^b

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,967 ^a	,936	,934	,15087

a. Prédicteurs : (Constante), Number

b. Variable dépendante : availability

ANOVA^a

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	10,631	1	10,631	467,075	,000 ^b
	de Student	,728	32	,023		
	Total	11,359	33			

a. Variable dépendante : availability

b. Prédicteurs : (Constante), Number

Coefficients^a

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
		B	Erreur standard	Bêta		
1	(Constante)	,020	,192		,102	,919
	Number	,989	,046	,967	21,612	,000

a. Variable dépendante : availability

Diagnostics des observations^a

Numéro de l'observation	Résidus standard	availability	Valeur prédite	de Student
28	-3,128	4,00	4,4719	-,47190

a. Variable dépendante : availability

Statistiques des résidus^a

	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type	N
Valeur prédite	2,9878	4,9666	4,1373	,56759	34
de Student	-,47190	,35613	,00000	,14856	34
Valeur prédite standard	-2,025	1,461	,000	1,000	34
Résidus standard	-3,128	2,361	,000	,985	34

a. Variable dépendante : availability

Variables introduites/éliminées^a

Modèle	Variables introduites	Variables éliminées	Méthode
1	Depht ^b		. Introduire

a. Variable dépendante : availability

b. Toutes les variables demandées ont été introduites.

Récapitulatif des modèles^b

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,185 ^a	,034	,004	,58557

a. Prédicteurs : (Constante), Depht

b. Variable dépendante : availability

ANOVA^a

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	,387	1	,387	1,128	,296 ^b
	de Student	10,973	32	,343		
	Total	11,359	33			

a. Variable dépendante : availability

b. Prédicteurs : (Constante), Depht

Coefficients^a

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
		B	Erreur standard	Bêta		
1	(Constante)	3,487	,620		5,624	,000
	Depht	,158	,149	,185	1,062	,296

a. Variable dépendante : availability