

جامعة قاصدي مرباح، ورقلة-الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم علوم الاقتصادية



مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي، الطور الثاني
في ميدان: علوم اقتصادية والتسيير وعلوم تجارية
فرع علوم اقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي
بمعنوان:

استراتيجيات جذب الودائع في البنوك التجارية الجزائرية

حالة البنك الجزائري الخارجي وبنك الخليج الجزائر
الفترة من (2013_2015)

من إعداد الطالبة : بوخلط جهاد

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ: 15/05/2018

أمام اللجنة المكونة من السادة :

د/لحيمر سارة.....(جامعة ورقلة)رئيسا

د / بوخلالة سهام.....(جامعة ورقلة)مشرفا ومقررا

د/ فروحات حدة.....(جامعة ورقلة)مناقشا

السنة الجامعية: 2017/2018

جامعة قاصدي مرباح، ورقلة-الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم علوم الاقتصادية



مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي،الطور الثاني
في ميدان :علوم اقتصادية والتسيير وعلوم تجارية
فرع علوم اقتصادية،تخصص اقتصاد نقدي وبنكي
بعنوان :

**استراتيجيات جذب الودائع في
البنوك التجارية الجزائرية
حالة البنك الخارجي الجزائري وبنك الخليج الجزائر
الفترة من (2013_2015)**

من إعداد الطالبة : بوخلط جهاد

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ :.....

أمام اللجنة المكونة من السادة :

د/لحيمر سارة.....(جامعة ورقلة) رئيسا
د / بوخلالة سهام..... (جامعة ورقلة) مشرفا ومقررا
د/ فروحات حدة..... (جامعة ورقلة) مناقشا

السنة الجامعية: 2017/2018

إهداء



الحمد لله الذي هدانا لهذا وما كنا لنهتدي لولا أن هدانا الله. أهدي خلاصة جمدي :
إلى من كان دعائها سر نجاحي وبلسم جراحي إلى بسمه الحياة وسر الوجود، إلى الخلي الأبية
التي ستبقى حلما لها نجوم اهتدي بها اليوم وفي الغد وإلى الأبد وإلى أميرة القلب وعذبة
السجايا ذات الحروف الخمسة أمي "خديجة" الغالية اطال الله في عمرها.

إلى من كلفه الله بالصبية والوفار إلى من علمني العطاء بدون انتظار إلى من أحمل اسمه بكل افتخار أرجو من
الله أن يمد في عمره ليبري ثمارا قد حان قطافها بعد طول انتظار إلى أبي العزيز "مبارك" اطال الله في عمره

إلى من اعتز وافتخر بهم إخوتي الأعمام: محي الدين وعائلته، بهير وعائلته، مسعود وعائلته

فاروق وعائلته

وإلى بهجتي وسروري أختاتي: سعيدة وأبنائنا، سميرة وأبنائنا، أحلام وأبنائنا، سوري وأبنائنا، أم الخير وأبنائنا
وإلى أزواجهم أثار الله دريهم.

إلى براعم الأسرة رمز البراءة ونور أمل المستقبل : فاطمة رناج وأروى وأمينة وسجدة وفاطمة نجلاء ونجاح
ومنادي وأهواق وإلى الكتكوتة الصغيرة سناء ودعاء والكتكوتة الصغير محمد أمير

وإلى الأهل والأقارب وإلى حديقاتي وزميلاتي في فترة دراستي شيما، ماجر، خولة، سميلة، طابرين وإلى من
جمعني القدر وكانوا أعمز رفقة في حياتي وفاء و فراح وكريمة ونعيمة وسمية ومنال وإلى من نسيم قلمي ولم
ينسم قلمي وإلى طلبة اقتصاد نقدي وبنكي

بهاك



الشكر

الحمد لله عز وجل على عظيم نعمته أوهبنا العقل وحسن التدبير و
التوكل، والصلاة والسلام على سيدنا محمد و على اله وصحبه وسلم

بالشكر الجزيل نتوجه إلى من كانبه دعما و سندا

الى من لم تهزل علينا بإرهاقاتها و أحاطتنا بتوجيهاتها

الأستاذة "بوخلالة سهام "

إلى من أفاض علينا بجموده و معارفه "المؤطر دحو عبد الجليل"

"قيرغ علي "

إلى كل العاملين بالمؤسسة نخص بذكر "بوخلط لخضر"

إلى كل من أسهم من قريب أو بعيد بإتمام هذا العمل

جهاد

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على استراتيجيات جذب الودائع المطبقة في البنوك التجارية الجزائرية ، ومدى اهتمام هذه البنوك بتطبيق مختلف أنواع الاستراتيجيات التي تساعد على استقطاب أكبر عدد من المودعين ، وهذا من خلال دراسة حالة بنكين أحدهما بنك عمومي (البنك الخارجي الجزائري BEA) والآخر خاص (بنك الخليج الجزائر AGB) ، حيث تم جمع البيانات من خلال استخدام أداة المقابلة التي تمت مع الإطارات المختصة بكل بنك ، إضافة إلى تحليل الوثائق والميزانيات المالية .

خلصت الدراسة إلى أن البنك الخارجي الجزائري BEA يطبق الإستراتيجية السعرية والتي تعتمد على معدل الفائدة من أجل جذب الودائع لممارسة نشاطاته ، أما بنك الخليج الجزائر AGB يطبق الإستراتيجية غير السعرية والتي تعتمد أساسا على جودة الخدمات المصرفية التي تتميزه عن غيره من البنوك ، بالإضافة إلى أن البنك العمومي يستقبل أكبر فئة من المودعين وهذا تبعا لعامل الثقة في البنك.

الكلمات المفتاحية: ودائع ، بنوك تجارية ، إستراتيجية سعرية ، إستراتيجية غير سعرية.

résumé:

cette étude vise à identifier les stratégies qui permettent d'attirer les dépôts appliqués dans les algériennes banques commerciales, et le degré d'intérêt de ces banques à l'application des différents types de stratégies qui aident l'attraction des nombreux déposants, cela se fait à partir une étude de cas concerne deux banques, l'une publique " Banque Etrangère Algérienne BEA" et l'autre est une banque privée" Algérie Gulf Bank", où on retrouve les recueilles grâce à l'utilisation d'outil de l'entretien avec les banques respectives. de plus , l'analyse des documents financiers et des budgets.

on conclut dans cette étude que la banque algérienne applique la stratégie des prix tandis que la banque du Golf applique la stratégie hors-prix qui dépend principalement de la qualité des services bancaires

dont laquelle on peut la distinguer de tout les autres banques, et la banque publique, celle qui reçoit la plus grande catégorie de déposants.

les mots clés:

les dépôts, les banques commerciales, stratégie des prix, stratégie hors-prix.

الصفحة	العنوان
III	الإهداء.....
IV	الشكر.....
V	الملخص.....
VII	قائمة المحتويات.....
VIII	قائمة الجداول.....
IX	قائمة الأشكال البيانية والملاحق.....
X	قائمة الاختصارات والرموز.....
أ - د	المقدمة.....
الفصل الأول: الإطار النظري والتطبيقي لاستراتيجيات جذب الودائع في البنوك الجزائرية	
3	المبحث الأول: الأدبيات النظرية حول الودائع المصرفية.....
12	المبحث الثاني: الدراسات السابقة في استراتيجيات جذب الودائع في البنوك.....
الفصل الثاني : دراسة حالة بنك الخارجي الجزائري وبنك الخليج الجزائر	
18	المبحث الأول: الطريقة والأدوات المتبعة في الدراسة الميدانية.....
21	المبحث الثاني: النتائج والمناقشة.....
31	الخاتمة.....
34	قائمة المراجع.....
37	الملاحق.....
45	الفهرس.....

قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
21	تطور هيكل الودائع على مستوى القطاع المصرفي خلال الفترة 2013-2015	الجدول 1:2
24	ودائع البنك الخارجي الجزائري BEA خلال الفترة 2013-2015	الجدول 2:2
25	نوع وحجم الودائع في البنك الخارجي الجزائري خلال الفترة 2013-2015	الجدول 3:2
26	ودائع بنك الخليج الجزائر AGB خلال الفترة 2013-2015	الجدول 4:2

قائمة الأشكال البيانية

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
23	تطور انواع الودائع في البنوك العامة والخاصة خلال الفترة 2013-2015	الشكل 1:2
24	تطور الودائع في بنك BEA خلال الفترة 2013-2015	الشكل 2:2
26	تطور الودائع لبنك AGB خلال الفترة 2013-2015	الشكل 3:2

قائمة الأشكال البيانية والملاحق وقائمة الاختصارات والرموز

قائمة الملاحق

الصفحة	عنوان الملحق	رقم الملحق
38	تطور الودائع على مستوى الجهاز المصرفي خلال فترة 2013-2015	الملحق 01
39	الميزانية المالية العمومية (جانب الأصول) للبنك الخارجي الجزائري سنة 2013-2014	الملحق 02
40	الميزانية المالية العمومية (جانب الخصوم) للبنك الخارجي الجزائري سنة 2013-2014	الملحق 02
41	الميزانية المالية العمومية (جانب الأصول) للبنك الخارجي الجزائري سنة 2015	الملحق 03
42	الميزانية المالية العمومية (جانب الخصوم) للبنك الخارجي الجزائري سنة 2015	الملحق 03
43	الميزانية المالية العمومية لبنك خليج الجزائر سنة 2013-2014	الملحق 04
44	الميزانية المالية العمومية لبنك خليج الجزائر سنة 2015	الملحق 05

قائمة الاختصارات والرموز

الاختصار/الرمز	شرحه
AGB	بنك الخليج الجزائري
BEA	بنك الخارجي الجزائري

مقدمة

أ- توطئة:

يعتبر القطاع البنكي من أهم القطاعات الاقتصادية في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء ، ويقوم هذا القطاع بدور الوساطة المالية بين المستثمرين والمدخرين ، كما يقوم بتقديم العديد من الخدمات المالية والمصرفية الأخرى (حوالات ، اعتمادات ، كفالات... الخ) والتي تساعد على تسهيل النشاط الاقتصادي وزيادة كفاءته فالبنوك التجارية عبارة عن مؤسسات مالية ومصرفية تقوم بقبول ودائع تدفع عند الطلب أو لآجال محددة وتزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي وخدمته بما يحقق أهداف خطة التنمية ودعم الاقتصاد القومي ، وتمثل الودائع الدعامات التي تمكن البنك من تلبية طلبات الاقتراض ، التي يتقدم بها العملاء لذلك لا بد من الاهتمام باستراتيجيات لتنمية هذه الودائع ، باعتبارها من أهم المصادر التي يعتمد عليها المصرف في تمويل استثماراته وبناءا على ما سبق يمكننا طرح الإشكال التالي:

ما مدى تطبيق البنوك التجارية في الجزائر لاستراتيجيات جذب الودائع ؟

و يمكن تجزئة الإشكالية إلى الأسئلة الفرعية التالية :

- ✓ هل تهتم البنوك التجارية في الجزائر بوضع استراتيجيات لجذب الودائع؟
- ✓ ماهي استراتيجيات جذب الودائع التي تركز عليها البنوك التجارية في الجزائر ؟
- ✓ هل تختلف هذه الاستراتيجيات في ما بين البنوك العامة والخاصة ؟

ب- فرضيات البحث :

- ✓ تهتم البنوك التجارية في الجزائر بوضع استراتيجيات لجذب الودائع
- ✓ الاستراتيجيات المطبقة من طرف البنوك التجارية في الجزائر: الإستراتيجية السعرية ، الإستراتيجية غير السعرية؛

✓ تختلف الاستراتيجيات جذب الودائع ما بين البنوك العامة والخاصة .

ت- مبررات اختيار الموضوع :

تم اختيار الموضوع للأسباب التالية :

- ✓ تزايد الاهتمام بالأبحاث والدراسات بخصوص استراتيجيات جذب الودائع في البنوك ؛
- ✓ محاولة الربط بين الجانب النظري للموضوع وما هو موجود فعلا في البنوك ؛
- ✓ الرغبة في معرفة استراتيجيات جذب الودائع في البنوك العامة والخاصة؛
- ✓ الميل الشخصي للموضوع.

ث- أهداف الدراسة وأهميتها :

● أهداف الدراسة :

- ✓ الوقوف على أهم الاستراتيجيات المتبعة لإدارة الودائع ؛

- ✓ معرفة أهم العوامل المؤثرة في جذب وتنمية الودائع ؛
- ✓ اقتراح توصيات من شأنها تطوير سياسة الودائع المتبعة لدى البنوك التجارية.

● أهمية الدراسة :

- هذه الدراسة قد تساعد في إبراز دور الودائع في البنوك التجارية الأمر الذي يساعدها في تحسين أداء مهامها لرفع كفاءة البنك ليتمكن من ممارسة نشاطاته.
- تبرز أهمية هذه الدراسة التي قد تساهم في معالجة مشكلة انخفاض حجم الودائع في المصارف التجارية وتناقش العوامل المؤثرة في ذلك من ناحية السياسات والاستراتيجيات المتبعة لإدارة الودائع من خلال توفير البيانات اللازمة لإدارة البنوك .

ج- حدود البحث:

- الحدود المكانية: تمت دراسة هذا الموضوع على بنك الخارجي الجزائري وبنك الخليج الجزائر في ولاية ورقلة ؛

- الحدود الزمنية: تم تناول الموضوع في الفترة الممتدة بين 2013 إلى 2015.

ح- منهج البحث والأدوات المستخدمة:

بغرض الإلمام بمختلف جوانب الموضوع والوصول إلى الأهداف المرجوة في هذا البحث ، تم الاعتماد على المنهج الوصفي والتحليلي في عرض المفاهيم والأطر النظرية من خلال الدراسة النظرية للودائع المصرفية ، إضافة إلى منهج دراسة الحالة الذي يمكننا من تطبيق جانب من المعلومات المتوفرة لدى البنك باستخدام أداة المقابلة.

خ- مرجعية الدراسة :

تم الاعتماد في دراستنا على مجموعة من المراجع تنوعت مصادرها بين كتب مذكرات ، أطروحات، مقالات كما أن اغلب الدراسات تم عرضها ومناقشتها في الجزء المتعلق بالأدبيات التطبيقية لاستراتيجيات جذب الودائع في البنوك .

د- صعوبات الدراسة:

- ✓ قلة الدراسة السابقة التي ربطت بين متغيرات الدراسة بشكل مباشر؛
- ✓ صعوبة الحصول على المعلومات والمعطيات من البنوك محل الدراسة.

ذ- هيكل البحث :

بغرض دراسة هذا الموضوع بشقيه النظري والتطبيقي ارتأينا إلى تقسيم الموضوع إلى فصلين:

الفصل الأول: حيث يتناول الأدبيات النظرية والتطبيقية لاستراتيجيات جذب الودائع في البنوك ، حيث قسم هذا الفصل إلى مبحثين خصص المبحث الأول إلى الأدبيات النظرية حول الودائع المصرفية ، المبحث الثاني خصص للدراسات السابقة العربية و الأجنبية التي تم الاعتماد عليها في الدراسة ومناقشتها من أجل التعرف على أوجه الشبه والاختلاف معها ومحاولة إبراز موقع الدراسة الحالية منها.

الفصل الثاني: يتناول الدراسة الميدانية لبنكين أحدهما عام والأخر خاص حيث قسم هذا الفصل إلى مبحثين خصص المبحث الأول إلى الطريقة والأدوات المستخدمة في الدراسة الميدانية ، المبحث الثاني خصص لنتائج ومناقشتها.

الفصل الأول: استراتيجيات

جذب الودائع في البنوك

التجارية الجزائرية

تمهيد:

تعتبر الودائع المصرفية من أهم الموارد المالية التي يعتمد عليها البنك التجاري في مباشرة نشاطاته التمويلية بما في ذلك الائتمان والاستثمار وغير ذلك من الأعمال المصرفية ، وبجانب أهمية الودائع بالنسبة للبنوك التجارية فهي تمثل أحد مصادر السيولة اللازمة لتمويل المشروعات وتستخدم كأداة لتسوية المعاملات المختلفة لتيسير و تداول المبالغ الكبيرة عن طريق استخدام حسابات البنوك المفتوحة لدى بعضها البعض وبذلك يجنبها مخاطر نقل النقود .

تحرص البنوك بشكل عام على تنمية ودائعها من خلال تنمية الوعي المصرفي والادخاري لدى الجمهور وبالتوسع في فتح الفروع ، وتبسيط إجراءات التعامل في السحب والإيداع ، ورفع كفاءة الأوعية الادخارية ، قد حاولنا من خلال هذا الفصل أن نخصص المبحث الأول للتطرق إلى الجانب النظري للدراسة وهذا من خلال تناول مفهوم الودائع المصرفية وأنواعها وآليات جذبها ، أما في المبحث الثاني فتم التطرق إلى أهم الدراسات السابقة ذات صلة بموضوع الدراسة عربية كانت أو أجنبية.

المبحث الأول: الأدبيات النظرية حول الودائع المصرفية

في هذا المبحث سنعرض تعريف الودائع و أنواعها المختلفة ، بعدها نتطرق إلى آليات تنميتها وجذبها

المطلب الأول: ماهية الودائع المصرفية

سيتم في هذا المطلب التطرق إلى أهم الجوانب المتعلقة بالودائع المصرفية ، بدءاً بإعطاء مفهوم الودائع ، بالإضافة إلى أنواع الودائع المصرفية.

الفرع الأول: تعريف الودائع المصرفية

الوديعة المصرفية "هي عقد بمقتضاه يسلم شخص مبلغاً من النقود إلى البنك الذي يلتزم برده لدى الطلب أو وفقاً للشروط المتفق عليها"¹. وتتميز الوديعة النقدية بخاصية جوهرية هي أن البنك يكتسب ملكية النقود المودعة ويكون له الحق في التصرف فيها لحاجات نشاطه الخاص ، على أن يلتزم برد مبلغ مماثل إلى المودع²، وفي تعريف آخر للوديعة يذكر بأنها "عبارة عن ديون مستحقة لأصحابها على ذمة المصارف التجارية ، وأن هذه الديون نقود يمكن استخدامها لإبراء الذمم أو الديون في الوقت نفسه ، علماً بأن الودائع لا تنشأ نتيجة لإيداع الأفراد أموالهم فقط ، وإنما أيضاً نتيجة لإقراض المصارف للأفراد"³.

كما يمكن النظر إليها على أنها تتمثل بالمبالغ النقدية المقيدة في دفاتر المصارف التجارية والمستحقة للمودعين سواء كانوا أفراد أو مؤسسات⁴.

وهناك من أعطى تعريفاً آخر موسعاً للوديعة حيث عرفها بأنها "علاقة بين العميل المودع والبنك المودع لديه والتي يتم تكوينها عن طريق إبرام عقد الإيداع بين الطرفين ، وذلك وفق الأركان والشروط المنصوص عليها في القانون المدني ، وفي نفس الوقت يقوم البنك بفتح ما يسمى بحساب الوديعة المصرفية النقدية بإتباع مجموعة من الإجراءات"⁵.

الفرع الثاني: أنواع الودائع المصرفية

سننتقل إلى أنواع الودائع المصرفية بتصنيفها حسب المعيار الزمني :

1. الودائع الجارية أو تحت الطلب :

¹ خالد أمين عبد الله، العمليات المصرفية، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2003، ص135.

² نفسه، ص135.

³ نفس المرجع، ص135.

⁴ عبد السلام لفته سعيد، تحليل الودائع المصرفية نموذج مقترح ، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية ، العدد 11، 2006، ص2

⁵ مناري عياشة، النظام القانوني للوديعة المصرفية النقدية ، مذكرة ماجستير، جامعة سطيف 2، 2014

إن الودائع الجارية التي تعرضها البنوك حاليا لا تختلف في طبيعتها مع الودائع الجارية التقليدية ، حيث أنها مبالغ مالية تودعها الأفراد والهيئات لدى البنك يمكن سحبها جزئيا أو كليا في أي وقت بموجب أمر يصدره المودع أي ليس لها تاريخ استحقاق .

السمة الأساسية للودائع تحت الطلب ، هي الاستجابة الفورية من البنك لطلب العميل في السحب¹ إن البنوك تعمل كل ما بوسعها مع أجل تطوير خدمة الإيداع لأنها كانت تتم إما بدفع المبلغ نقدا في خزانة البنك مباشرة أو تقديم شيكات محررة لصالح المودع يحصلها البنك ، ويتم سحبها في أي وقت ، أما في الوقت الحالي .

أضافت إلى الطرق السابقة طرق حديثة تتماشى مع وسائل وأدوات التعامل المعاصرة ، منها مثلا : الإيداع عن طريق تحصيل أوراق مالية ، الإيداع من أجل الحصول على بطاقات الائتمان والبطاقات الإلكترونية لتحسين عملية السحب لصالح المودع .

1-1- أنواع الودائع الجارية:

الودائع الجارية تقسم عادة إلى²:

- _ وودائع شبه دائمة ، وهي تلك الودائع التي لا يتوقع سحبها خلال الأجل القصير .
- _ وودائع مؤقتة ، وهي تلك الودائع التي يحتمل إن يتم سحبها خلال مدة قصيرة بعد الإيداع .
- _ وودائع عارضة ، وهي التي تودع لإغراض معينة ، وتسحب عند انتهاء الغرض منها .
- _ وودائع موسمية ، وهي تلك التي ترتبط بالدورة الزراعية أو الإنتاجية أو السياحية .
- _ وودائع دائرة ، وهي تلك الودائع إلى يتم السحب منها ويعاد الإيداع إليها هكذا ، وذلك مثل ودائع الشركات الصناعية حيث يتم تمويل الإنتاج بالسحب من الوديعة ثم تضاف أثمان المبيعات وهكذا .

1-2- مميزات الودائع الجارية:

- _ بالرغم من التطورات التي لحقت بالودائع الجارية إلا أن مميزاتها بقيت ثابتة ، وهي تمتاز عن غيرها من الودائع بما يلي³ :
 - الحصول على خدمات مختلفة تقدمها البنوك مع أجل تشجيع هذا النوع مع الودائع كالحصول على البطاقات الائتمانية بمختلف أنواعها ، كذلك دفع ما على العميل مع مستحقات كفواتير الغاز والكهرباء التأمين الحصول على خدمات التأمين... الخ؛

- _ يستطيع صاحبها سحبها في أي وقت أو تحويلها إلى حساب آخر في نفس البنك أو خارجه باستخدام الشيكات المحلية بين البنوك أو الدولية لتحويل الأموال بالطريقة الالكترونية ؛
- _ حماية أموال المودع من الضياع والسرقة ؛

¹ابتهاج مصطفى عبد الرحمن، إدارة البنوك التجارية، دار النهضة العربية، مصر، 1999، ص386.

²محمد سعيد أنور سلطان، إدارة البنوك، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2005، ص283.

³Lue berner rollande ;la banque et veus-100 réponses a vos question _;première édition ;édition part ;1999 ;France ;p141

__نسبة الاحتياط النقدي القانوني الذي يحتفظ به البنك يكون مرتفع مقارنة مع الأنواع الأخرى للودائع ؛
__تعد مصدر لتمويل الاستثمارات التي تحقق فوائد وأرباح البنك.

1-3- تكلفة الودائع الجارية :

إن الودائع الجارية غير مكلفة بالنسبة للبنك فتكلفتها تتمثل في نفقات تسيرها فقط ، فالبنوك لا تدفع عليها فوائد وبالتالي فهي لا تدر على صاحبها أي دخل هذا ما جعلها تتفهم ويتراجع حجمها لدى البنك نتيجة لاتجاه الأفراد والمؤسسات إلى اعتماد طرق أكثر فعالية في إدارة سيولتهم بالإضافة إلى ارتفاع أسعار الفائدة المقترحة على الأنواع الأخرى من الودائع كذلك ظهور وسائل جديدة منافسة كأمر السحب القابل للتداول.

إضافة إلى الوسائل الأخرى المقترحة من المؤسسات المالية التي تحولت جانب كبير من نشاطها نحو النشاط البنكي الأمر الذي نبه مسير البنك إلى ضرورة العمل على جذب هذا النوع من الودائع لما له من دور فعال في تزويد البنك بالسيولة¹.

وهذا ما جعل البنوك تعتمد على طرق حديثة واستراتيجيات مختلفة لزيادة نسبتها في حجم الموارد الخارجية ومن بين هذه الأساليب تقدم هدايا متنوعة لأصحاب هذه الودائع ، خدمات التأمين وغيرها².

2. الودائع المخصصة لغرض معين : وهي الودائع التي تسلم إلى البنك مع تخصيصها للقيام بعملية معينة أو لغرض معين ، وقد يكون التخصيص لمصلحة المودع كما في الشركة التي تودع نقودا مخصصة للوفاء بأرباح الأسهم أو فوائد السندات ، وقد يكون التخصيص لمصلحة البنك كما في تخصيص رصيد حساب لضمان حساب آخر وقد يكون التخصيص لمصلحة الغير ، كما في مقابل وفاء شيك معتمد يجمد بصفة مؤقتة لصالح الحامل ، وفي حالات التخصيص لمصلحة البنك أو لمصلحة الغير لا يجوز للمودع إن يطلب الاسترداد إلا بعد انتهاء التخصيص³.

3. ودائع التوفير :

إن البنوك عملت على استحداث أنواع جديدة من ودائع التوفير التي تتماشى مع حاجات ورغبات المتعاملين كدفتر التوفير الخاصة بالشباب ، التوفير لأجل تسديد مستحقات الضرائب ، التوفير للأجل الاستثمار في البورصة ، التوفير السكني... الخ.

وهذه الأخيرة لا تختلف في جوهرها عن ودائع التوفير التقليدية من حيث:

__تحصل صاحبها على فائدة ؛

__تحدد المبلغ الذي يمكن للمودع سحبه في الشهر من اجل حماية البنك من أزمات السيولة .

¹ ميهوب سماح، الاتجاهات الحديثة للخدمات المصرفية، مذكرّة ماجستير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2005، ص10.

² مرجع سابق، ص10.

³ مصطفى كمال طه، العقود التجارية وعمليات البنوك، الطبعة 1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006، ص150.

يجب على البنك الاهتمام بصغار المدخرين حتى يستطيع الزيادة في هذا النوع من الودائع وذلك بتقديم خدمات خاصة لهم كتسهيل إجراءات عمليات فتح الحساب ، الإيداع والسحب بالإضافة إلى منحهم مثلا هدايا مجانية لكل من يفتح حساب و غيرها من الخدمات.¹

1. الودائع بشرط الإخطار السابق : وهي الودائع التي لا يجوز استردادها إلا بعد إخطار البنك قبل الاسترداد بمدة ما كيومين أو ثلاثة حتى يتمكن البنك من تدبير النقود اللازمة للرد ، وتحسب للمودع فائدة عن هذه الودائع لا يتجاوز سعرها عادة سعر الفائدة عن الودائع لدى الطلب.²

2. وودائع الأجل : لقد اتبعت البنوك الاستراتيجيات الحديثة من اجل المحافظة على هذا النوع من الودائع فلو أخذنا ميزة السحب منها لا يتم قبل تاريخ الاستحقاق لوجدنا أنها تعطي مرونة كبيرة للبنك في إتباع إستراتيجية حديثة تتماشى وحاجات المتعاملين وتحقق غرض البنك في استخدامها تمتاز أيضا بخاصية حصول صاحبها على فائدة ، فلقد عمل البنك على استنباط عدة سياسات من هذه المميزات ساعدته في جذب عملاء هذا النوع نذكر منها ما يلي :

— سياسة تحسين وتطوير قوانين العمل : فمثلا في حالة طلب صاحب الوديعة وديعته قبل تاريخ الاستحقاق يعطيه قيمة الوديعة ويطبق عليه إجراءات تكون فيها ليونة كحرمانه من الفوائد أو يقرضه المبلغ بضمان الوديعة وبسعر فائدة أعلى من الذي يتقاضاه من المصرف؛

— كما أن البنوك عملت على استحداث أنواع أخرى من الودائع من اجل جذب أكبر قدر من الموارد المالية كشهادات الإيداع التي تسمح بتوفير أموال طويلة الأجل يمكن استخدامها في زيادة الطاقة الاستثمارية للبنك؛ من خلال كل ما سبق يمكن القول بأن البنوك تعمل كل ما بوسعها من اجل تنويع مصادر التمويل لزيادة مواردها المالية ، ويتم ذلك من خلال إتباع العديد من الاستراتيجيات والسياسات التي تساعدها في جذب وتنمية الودائع بمختلف أنواعها باعتبارها أهم المصادر.

المطلب الثاني:آليات جذب الودائع المصرفية

سنعرض في هذا المطلب مختلف المراحل التي مرت بها المصارف في الاهتمام بنوع الودائع ، ثم بعد ذلك نتطرق إلى مختلف السياسات التي اتبعتها في جذب أنواع المختلفة منها .

¹مرجع سبق ذكره ،ص10.

²مصطفى كمال طه،العقود التجارية وعمليات البنوك،مرجع سابق،ص150.

الفرع الأول: تطور الفكر المصرفي في مجال الإيداع

لو نظرنا إلى مراحل تطور الفكر المصرفي من جانب الاهتمام بالودائع المصرفية لوجدناها تنقسم إلى ثلاث مراحل:¹

1. المرحلة الأولى:

في هذه المرحلة كانت البنوك تولي اهتمام كبير لجذب الودائع من المنشأة والتي غالبا ودائعها تحت الطلب لان السلطات النقدية تحرم عليها إيداع أموالها في حسابات التوفير والحسابات لأجل² ، وان سمحت لها بذلك تكون في حدود معينة ، وكسبب ثاني لاهتمام البنوك بالودائع الجارية انخفاض معدلات الفوائد على القروض وبالتالي كان من الأفضل التركيز على الودائع التي لا تدفع عنها فوائد بالإضافة إلى أنها تتجنب الودائع التي يكون فيها معدل الفائدة قريب من معدل العائد ، كذلك خوف البنوك من تحويل أصحاب الودائع الجارية لودائعهم إلى ودائع لأجل وودائع التوفير وبالتالي يدفع عنها فائدة وهذا يؤدي إلى رفع تكلفة الأموال بالنسبة للبنك.

2. المرحلة الثانية :

هذه المرحلة ناتجة عن تغير الظروف المحلية الخاصة بالعمل البنكي الناجمة عن ارتفاع أسعار الفائدة في الأسواق الأمر الذي دفع المودعين الحاليين والمحتملين للبحث عن مجالات استثمارية أخرى أكثر مردودية بدلا من إيداعها في حسابات جارية لا تدر عليهم أي عائد ، حيث أن الكثير من الأفراد ومنشآت الأعمال قاموا بسحب وداائعهم واستخدموها في مجالات استثمارية متعددة كسواء سندات تصدرها الحكومة أو المنشآت ، هذا ما أدى إلى انخفاض الودائع الجارية ، الأمر الذي نبه البنوك إلى ضرورة السعي لتنمية ودائع التوفير ولأجل كبدليل عن الودائع الجارية.

كما إن خاصية ارتفاع الطاقة الاستثمارية لهذه الودائع والناتجة عن التشريعات التي تضعها بعض الدول والمتمثلة في فرض نسبة احتياطي قانوني منخفض مقارنة مع الودائع الجارية هذا ما يؤدي إلى زيادة القيمة الصافية _من الوديعة التي توجه للاستثمار.

_لقد وصل الاهتمام بهذا النوع من الودائع حتى أصبح يمثل جانب كبير من حجم الودائع في البنك وهذا راجع لعدة أسباب هي³:

_جذب ودائع الأفراد معناه الزيادة في تنويع الودائع وبالتالي الحد من التعرض لخطر العسر المالي؛

_إدراك أن الأفراد الطبيعيين مصدر لتنمية الموارد المالية في البنوك.

¹ منير إبراهيم الهندي، إدارة البنوك التجارية مدخل اتخاذ القرار، الطبعة 3، مركز دالتا للطباعة الكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 1996، ص13.

² NADLER P ,commercial banking in the economy , 3re ed ,new york ; random house , 1979 , p128-130

³ منير ابراهيم هندي ، إدارة البنوك التجارية- مدخل إتخاذ القرار ، مرجع سابق ، ص15.

3. المرحلة الثالثة:

تعتبر هذه المرحلة عن الوقت الراهن ، حيث أدركت البنوك أنه كلما زادت وتنوعت مصادر الموارد المتاحة كلما كان ذلك أفضل بالنسبة للبنك ، لذا نجد هذه الأخيرة تبذل قصارى جهدها في تنمية وتدعيم كل أنواع الودائع من أجل المحافظة على مكانها وضمان استمرارها وتحقيق أهدافها والوقوف في وجه المنافسين وذلك من خلال وضعها للعديد من الاستراتيجيات التنافسية لجذب الودائع بكل أنواعها.

الفرع الثاني: الاستراتيجيات التي تتبعها البنوك في جذب الودائع

الاستراتيجيات (السياسات) الاقتصادية التي تنتهجها الدولة تحقيقاً لأهدافها ، لها آثار هامة على حجم الودائع بالبنوك التجارية¹ :

1. الإستراتيجية المالية :

سياسة الإنفاق العام : كلما زاد الإنفاق العام ، كلما زاد حجم الودائع المصرفية لعدة اعتبارات

منها:

- ظهور فئات جديدة في المجتمع تحقق دخولاً غير عادية ؛
- زيادة الإنفاق على المشروعات العامة يزيد من دخول الفئات المستفيدة منها والتي تتعامل معها ويصدق ذلك على إنفاق الهيئات وتأثيرها على الودائع .

2. الإستراتيجية الضريبية:

بصفة عامة نجد أنه كلما زادت الضرائب كلما حد ذلك من نمو الودائع ، فمثلا تؤدي زيادة الضرائب المباشرة إلى الحد من الدخول المتاحة للإنفاق ومن ثم تخفيض الفائض عن الإنفاق الاستهلاكي الموجه كمدخرات من ناحية أخرى ، فان الضرائب غير المباشرة أيا كانت صورها تسهم في رفع أسعار السلع والخدمات مما يعني زيادة المستهلكين لإنفاقاتهم النقدية حتى يحافظوا على مستوياتهم الحياتية ، ويعني ذلك في النهاية تخفيض المدخرات العائلية في المجتمع.

3. الإستراتيجية النقدية والائتمانية:

* سياسة الإصدار النقدي : كلما زاد هذا الإصدار زاد عرض النقود ومن ثم تزيد الودائع بالمصارف.

* نسبة الاحتياطي النقدي والسيولة : كلما زادت النسبتان بصفة عامة كلما قلت مقدرة البنوك على خلق الودائع.

¹ سلطان، محمد سعيد، إدارة البنوك، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1993، ص 255/256.

4. الإستراتيجية السعرية:

أساس هذه الإستراتيجية هو الدفع بمعدل الفائدة إلى أعلى من اجل جذب المودعين ، لكن هناك عوامل تحد من إمكانية تطبيق هذه السياسة على نطاق واسع منها :¹

_ كونها تعمل على الحد من أعمال البنك؛

_ تتأثر بحجم الطلب على القروض من خلال التغيرات التي تطرأ على سعر الفائدة؛

_ القدرة المحدودة للبنك على استيعاب حجم معين من الودائع؛

_ قرارات السلطات النقدية من خلال وضعها قيود تحد من السياسة كتحریم دفع الفوائد على الودائع الجارية وبالتالي هنا تسقط هذه الإستراتيجية ، وترجع أسباب تحریم دفع الفوائد على الودائع الجارية إلى مايلي² :

1. الحد من ارتفاع تكلفة الأموال :

إن البنوك تتحمل تكاليف تسيير هذه الودائع فلو تزيد دفع الفوائد فان ذلك يدفعها الى البحث عن فرص استثمارية من أجل تغطية التكاليف وهذا ينطوي على مخاطر قد تهدد مكانة واستقرار البنك.

2. الحد من المنافسة بين البنوك:

تتنافس البنوك في جذب الودائع من خلال الرفع في معدل الفائدة وبالتالي تزداد تكلفة الحصول على الموارد وهذا يدفع البنك إلى البحث عن استخدامات قد تكون ذات مخاطر عالية.

3. انتقال رؤوس الأموال من البنوك الصغيرة إلى البنوك الكبيرة :

يرجع السبب في ذلك كون البنوك الكبيرة تستطيع دفع معدلات فائدة أعلى من البنوك الصغيرة .

4. الحد من ارتفاع الفوائد على القروض:

عدم دفع فوائد على الودائع الجارية يؤدي إلى تخفيض تكلفة الأموال ، الأمر الذي يشجع المصارف على

تخفيض معدلات الفوائد على القروض التي تقدمها للعملاء.³

¹ منير إبراهيم الهندي ، مرجع سابق ، ص155.

² مرجع سبق ذكره، ص14 .

³ خالد محمد المدهون، نموذج تقديري مقترح للتنبؤ بحجم ودائع العملاء في البنوك التجارية، مجلة جامعة فلسطين للابحاث والدراسات، جامعة فلسطين ، العدد 5 يوليو، 2013، ص158.

5. الإستراتيجية غير السعرية :

الأساس الذي تقوم عليه هذه الإستراتيجية هو تقديم خدمات مصرفية جديدة تميز البنك عن غيره من البنوك وتتلاءم مع متطلبات واحتياجات العملاء ، ويتم من خلال إتباعها العديد من السياسات يمكن تلخيصها فيما يلي¹ :

5_1_ إستراتيجية التكوين :

تتمثل هذه الإستراتيجية في العمل على جذب فئات جديدة من العملاء وكذلك تكوين هيكل المجتمع على الوعي المصرفي والادخاري ومحاولة إدخال مختلف الفئات من المتعاملين في الأعمال المصرفية وذلك من خلال سعي البنوك إلى توفير خدمات مصرفية خاصة بكل فئة كإعداد نظم إيداع خاصة بالأطفال والشباب بغرض تثبيت التعامل معهم فيما بعد فهم عملاء البنك في المستقبل ، وتم تطبيق هذه الأنظمة في العديد من الدول الأوروبية والأمريكية وحتى بعض الدول العربية.

5_2_ إستراتيجية تثبيت الموارد واستقرارها² :

لقد أصبحت الودائع التقليدية لا تلبي الاحتياجات المالية للبنك مما دفعه إلى البحث عن طرق متعددة لأجل إبقاء أموال العملاء أطول مدة ممكنة ، والغرض من ذلك هو توفير المرونة الكافية للبنك في توظيف الأموال خاصة ونحن في ظل اقتصاد تسوده العولمة التي تؤدي إلى زيادة البحث عن مجالات استثمارية تتطلب مصادر تمويل طويلة الأجل ، لذلك أخذت البنوك تسلك أو تتبع اتجاهات حديثة من اجل تثبيت الموارد المالية وتحقيق استقرارها .

5_3_ إستراتيجية المحافظة على سيولة البنك:

الأساس الذي تقوم عليه هذه الإستراتيجية هو العمل على تمكين العميل من الاعتماد على البنك كليا في الوفاء بكافة احتياجاته المالية حتى لا يحتفظ بنقود لديه ، ولا يتم تحقيق ذلك إلا من خلال السرعة في أداء الخدمة المصرفية بالإضافة إلى التواجد الزمني لوحدات البنك وهذا ما حققته التطورات التكنولوجية والمعلوماتية واستعمالها في تقديم خدمات مختلفة للعملاء .

5_4_ إستراتيجية تعظيم راحة العملاء:

يعمل البنك على إتباع عدة أساليب من اجل تحقيق راحة عملائه³ :

¹ مرجع سبق ذكره، ص15

² نفس المرجع، ص15

³ عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك ،الدار الجامعية،القاهرة ، 2001، ص65،64

__ اختيار الموقع الملائم للعميل وتوسيع دائرة انتشار البنك من خلال القنوات المختلفة للاتصال عن والمتمثلة أساسا في،الانترنت،التلفزة الرقمية والهاتف النقال؛

__تحصيل الشيكات المسحوبة على البنوك أو الفروع بسرعة فائقة وتكاليف منخفضة؛

__قبول الأمانات وتأجير الخزائن؛

__ سداد المدفوعات نيابة عن العميل.

5_5 إستراتيجية دعم النشاط المالي للعملاء :

تتم هذه الإستراتيجية من خلال تقديم الاستشارات المالية الخاصة باستثمار أموال العملاء من أهم الخدمات التي تقدمها البنوك في هذا المجال ما يلي :

__عمليات على الأوراق المالية نيابة عن العملاء ، هذا لأنه يوجد هناك من ليس لديهم الوقت الكافي والمعرفة الجيدة لأساليب التعامل في الأوراق المالية ومن أهم العمليات : حفظ الأوراق المالية شراء أو بيعها .

المبحث الثاني: الدراسات السابقة في استراتيجيات جذب الودائع في البنوك

المطلب الأول: عرض الدراسات السابقة

سيتم التطرق إلى بعض الدراسات السابقة التي تناولت جوانب الموضوع ، من خلال إبراز أهم الأهداف التي وضعتها واهم النتائج التي توصلت إليها :

✓ الدراسة الأولى: إبراهيم احمد عبد المطلب، "سياسة استقطاب الودائع وأثرها على نوع وحجم التمويل المصرفي¹ ، دراسة حالة المصارف السودانية"، 2004.

يهدف الباحث من دراسته إلى تسليط الضوء على سياسة استقطاب الودائع وأثرها على نوع وحجم التمويل المصرفي مع إيضاح تجربة السودان في هذا المجال وكذلك إبراز الدور الذي تلعبه الودائع المصرفية في منح التمويل باعتباره من أهم مصادر التي تعتمد عليها المصارف التجارية في تمويل القطاعات الاقتصادية المختلفة حيث اعتمد على الاستبيان للعاملين بالجهاز المصرفي والذي ساعد كثيرا في مد الباحث بالبيانات المطلوبة غطى البحث فترة عشرة سنوات.

توصلت هذه الدراسة إلى عدة نتائج وهي ضعف الوعي المصرفي وقلة انتشار الفروع بالمناطق الريفية ، حيث وجد أن معظم الفروع تتركز بالعاصمة السودانية والمدن الكبرى ، أي عدم عدالة التوزيع الجغرافي للجهاز المصرفي حيث توصلت كذلك إلى ارتفاع نسبة الودائع الجارية إلى إجمالي تركيبة الودائع في المصارف السودانية.

✓ الدراسة الثانية: (رانية خليل حسان أبو سمرة)، "تطور سياسة الودائع المصرفية في ظل نظرية إدارة الخصوم² ، دراسة تطبيقية على المصارف التجارية الوطنية العاملة في فلسطين"، 2007.

تهدف الباحثة من خلال هذه الدراسة إلى معالجة مشكلة انخفاض حجم الودائع المصرفية في المصارف الوطنية التجارية الفلسطينية مقارنة مع المصارف الوافدة.

وتناقش العوامل المؤثرة في ذلك من خلال استطلاع آراء المدراء المصارف التجارية الوطنية حول سياسة الودائع التي يتبعونها ومدى جدواها في جذب ودائع العملاء ، حيث اعتمدت في ذلك على الاستبيان لهذه العينة توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج من بينها وجود علاقة ايجابية قوية ذات دلالة إحصائية بين حجم الودائع المصرفية وبين السمات المادية والشخصية للمصارف التجارية الوطنية الفلسطينية والموقع ، وكما توصلت كذلك إلى وجود علاقة بين حجم الودائع المصرفية وبين دفع معدلات أعلى للفوائد على الودائع.

¹ إبراهيم احمد عبد المطلب، سياسة استقطاب الودائع وأثرها على نوع وحجم التمويل المصرفي، مذكرة دكتوراه جامعة السودان، 2004، ص5

² رانية خليل حسان أبو سمرة ، تطور سياسة الودائع المصرفية في ظل نظرية ادارة الخصوم، مذكرة ماجستير ،الجامعة الاسلامية بغزة،فلسطين، 2007، ص أ

✓ الدراسة الثالثة: دراسة (مصعب عبدالرحمن محمد، صالح)، "استراتيجية جذب الودائع والمحافظة عليها في الجهاز المصرفي¹، دراسة تطبيقية في بنك التضامن الاسلامي"، 2009.

يهدف الباحث إلى معرفة الكيفية العملية لوضع إستراتيجية مناسبة لجذب الودائع ودراسة اثر تطبيق إستراتيجية جذب الودائع ومنع تسربها ببنك التضامن الإسلامي. حيث يسعى الباحث لعلاج مشكلة البحث والتي تتلخص في الوصف الواضح للودائع داخل الجهاز المصرفي السوداني ، والتحدي الذي يواجه المصارف في استقطاب هذه الأموال مع وجود معوقات تحول دون ذلك و تتمثل في فقدان الثقة في المصارف بسبب سياسات بنك السودان المشددة ، توصلت هذه الدراسة إلى عدة نتائج وهي وجود الإستراتيجية التسويقية بالمصرف أدى إلى استقطاب عملاء جدد وكما توصلت إلى إن بنك التضامن الإسلامي يستخدم إستراتيجية واضحة لجذب الودائع لذلك نجد إن ودائعه تتسم بالزيادة والاستمرار حيث اعتمد على منهج الوصفي والتحليلي ومنهج دراسة حالة.

✓ الدراسة الخامسة: دراسة (لؤي صيوح)، "المصارف الاسلامية وقدرتها على جذب الودائع² دراسة تحليلية للمصارف الاسلامية في الجمهورية العربية السورية، 2014.

يهدف الباحث من دراسته إلى معرفة قدرة المصارف الإسلامية على جذب الودائع المالية من خلال دراسة حجم الودائع ونموها عبر التحليل المالي للبيانات المالية للمصارف الإسلامية السورية خلال الفترة 2009/2013 توصلت الدراسة لعدد من النتائج كان أبرزها أن المصارف الإسلامية حضيت بإقبال كبير بدليل التطور الواضح في حجم الإيداعات .

__دراسة: (Vinicent Machona \ Nyasha Kaseke)

العنوان:

Deposit-attracting strategies in the financial sector in a multi-currency setting: The case of commercial banks in Zimbabwe³.

¹ مصعب عبد الرحمن محمد صالح، استراتيجيات جذب الودائع والمحافظة عليها في الجهاز المصرفي، مذكرة ماجستير، جامعة السودان، 2009، ص5

² لؤي صيوح، المصارف الاسلامية وقدرتها على جذب الودائع، مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، جامعة دمشق، سوريا، العدد 5، 2014، ص645.

3

Deposit-attracting strategies in the financial sector in a multi-currency

يهدف الباحث من هذه الدراسة إلى توضيح أثر تنفيذ القطاع المصرفي لمجموعة من الاستراتيجيات لجذب الودائع من العملاء ، والتي يمكن تصنيفها على أنها استراتيجيات ترويجية وتوزيعية ، من أجل مواجهة التحديات التي تواجهها البنوك في زمبابوي ، كما تم الاعتماد على الاستبيان للعاملين في الجهاز المصرفي في زمبابوي.

توصلت هذه الدراسة إلى عدة نتائج منها أن البنوك في زمبابوي لا تستخدم استراتيجيات التوزيع بشكل شامل وكذلك توصلت إلى أن عدد قليل من الاستراتيجيات المنفذة أثرها واضح على العمل المصرفي في حين بقية الاستراتيجيات غير فعالة.

المطلب الثاني: مناقشة الدراسات السابقة ومقارنتها بالدراسة الحالية

1- التعليق على الدراسات السابقة

ركزت الدراسة إبراهيم احمد عبد المطلب على سياسة استقطاب الودائع وأثرها على نوع وحجم التمويل المصرفي في مجموعة من المصارف باستخدام أداة الاستبيان ، حيث توصلت الدراسة إلى ضعف الوعي المصرفي وقلة انتشار المصارف في المناطق الريفية ، كما تطرقت الباحثة رانية خليل حسان أبو سمرة في دراستها إلى تطور سياسة الودائع في ظل إدارة الخصوم في مجموعة من المصارف التجارية العاملة في فلسطين مقارنة بالمصارف الوافدة باستخدام أداة الاستبيان ، حيث توصلت الدراسة إلى وجود علاقة بين حجم الودائع المصرفية ومعدلات الفائدة على هذه الودائع ، أما دراسة صالح، مصعب عبد الرحمن محمد ركزت على إستراتيجية جذب الودائع والمحافظة عليها في بنك التضامن الإسلامي السوداني باعتماد على منهج دراسة حالة ، حيث توصلت الدراسة إلى أن البنك يستخدم إستراتيجية واضحة لجذب الودائع لذلك نجد أن ودائعه تتسم بالزيادة والاستمرار أما دراسة VinicentMachona\ NyashaKaseke تهدف إلى توضيح أثر تنفيذ القطاع المصرفي لمجموعة من الاستراتيجيات لجذب الودائع في الجهاز المصرفي بالزيمبابوي باستخدام أداة الاستبيان ، حيث توصلت الدراسة إلى أن عدد قليل من هذه الاستراتيجيات المنفذة أثرها واضح على العمل المصرفي في حين البقية غير فعالة ، أما دراسة لؤي صيوح تهدف إلى معرفة قدرة المصارف على جذب الودائع في مجموعة من المصارف الإسلامية بالجمهورية العربية السورية من خلال التحليل المالي للبيانات المالية ، حيث توصلت الدراسة إلى أن المصارف الإسلامية حظيت بإقبال كبير للمودعين بدليل واضح في حجم الإيداعات .

2-مقارنة الدراسة الحالية مع الدراسات السابقة:

ركزت الدراسة الحالية على مدى تطبيق البنوك التجارية الجزائرية لاستراتيجيات جذب الودائع وذلك من خلال دراسة حالة لبنكين ، تميزت الدراسة الحالية عن غيرها من الدراسات السابقة على أنها دراسة اقيمت في البنوك الجزائرية (بنك عام وبنك خاص) وكذلك لقد تم الاعتماد في هذه الدراسة من اجل جمع المعلومات على أداة المقابلة.

خلاصة الفصل:

حاولنا من خلال هذا الفصل الإلمام بالحديث النظرية للموضوع عموما وتطرقنا للمفاهيم المتعلقة بالودائع المصرفية حيث تناولنا أهم جوانبه والمتمثلة في مفهومها ، أنواعها ، آليات جذبها .

وتم التطرق أيضا في دراستنا إلى أهم استراتيجيات جذب الودائع ، ويمكن تلخيص أهم النقاط التي تم التوصل إليها من خلال هذا الفصل ، أن أهم الاستراتيجيات هي : الإستراتيجية السعرية والتي تقوم على أساس الدفع بمعدل الفائدة إلى أعلى من اجل جذب المودعين ، والإستراتيجية غير السعرية التي تقوم على تقديم خدمات مصرفية جديدة تميز البنك عن غيره من البنوك وتتلاءم مع متطلبات واحتياجات العملاء.

أما المبحث الثاني فخصص لدراسات السابقة ذات الصلة بالموضوع ، حيث تم من خلاله استعراض لأهم جوانب هذه الدراسات والمتمثلة في الهدف من الدراسة ، وكذا ذكر أهم النتائج المتوصل إليها ، وأخيرا إبراز موقع دراستنا من هذه الدراسات.

الفصل الثاني: حالة بنك

AGB و BEA

تمهيد:

بعدها تطرقنا في الفصل الأول إلى الجانب النظري من الموضوع محل الدراسة استراتيجيات جذب الودائع في البنوك التجارية الجزائرية ، سوف نحاول في هذا الفصل استعراض النتائج من خلال دراسة حالة التي قمنا بيها بالبنك الخارجي الجزائري BEA ووكالة ورقلة وبنك الخليج الجزائر AGB ووكالة ورقلة و قسمنا الفصل إلى مبحثين هما:

-المبحث الأول : الطريقة و الأدوات المستخدمة في الدراسة؛

-المبحث الثاني : النتائج و المناقشة.

المبحث الأول: الطريقة والأدوات المستخدمة في الدراسة

سنحاول في هذا المبحث التعرف على الطريقة و الأدوات التي سنستخدمها في جمع المعلومات مع تحديد مجتمع الدراسة.

المطلب الأول: عرض العينة و الطريقة المتبعة

بغية الوصول إلى أهداف الدراسة تم التطرق في هذا المطلب إلى الطريقة المتبعة وذلك من خلال إبراز عينة ومجتمع الدراسة التي اعتمدها وكذلك المنهج المتبع ، مع توضيح متغيرات الدراسة ، الأساليب والأدوات التي استخدمناها لدراسة الموضوع.

الفرع الأول: منهج الدراسة

بدءا من طبيعة الدراسة تم الاعتماد على المنهج الوصفي والتحليلي ومنهج دراسة حالة، وذلك بغية تحقيق أهداف الدراسة.

الفرع الثاني: مجتمع وعينة الدراسة

✓ مجتمع الدراسة: يتحدد مجتمع البحث لدراسة الحالية في البنوك الناشطة في الجزائر لإسقاط المفاهيم النظرية و معرفة استراتيجيات جذب الودائع.

✓ عينة الدراسة: تمثلت عينة الدراسة في بنكين هما: البنك الخارجي الجزائري_وكالة ورقلة_ وبنك الخليج الجزائر_وكالة ورقلة_

أولاً: التعريف بالبنك الخارجي الجزائري**1_النشأة:**

بنك الجزائر الخارجي هو بنك إيداع أنشئ سنة 1967 ويقدر رأس ماله الحالي بـ 76.000.000.000 دج .

تعتبر وكالة البنك الخارجي الجزائري بورقلة وكالة تابعة للمديرية الجهوية للجنوب تم إنشاؤها سنة 1979م و هي مؤسسة مصرفية ذات طابع تجاري تعمل على المساهمة في سير الاقتصاد الوطني ، و من أهدافها جمع الأموال عن طريق فتح الحسابات الفردية و الجماعية و عن طريق الفوائد من القروض المقدمة للزبائن ، هي وكالة هدفها الرئيسي العمل على المساهمة في سير الاقتصاد الوطني.¹

¹دحو عبد الجليل، رئيس مصلحة المحاسبة، بنك الخارجي الجزائري، نبذة عامة حول البنك بمقر البنك ، 22/04/2018، 11:00، (مقابلة شخصية)

تقوم الوكالة بمهامها المصرفية عبر عدة مصالح: مصلحة المنتجات المصرفية وهي التي تقوم ب :
 - عمليات الصندوق من خلال القيام بعمليات السحب و الدفع و عمليات التحويل، مصلحة التسيير الإداري ، مصلحة العلاقات مع العملاء ، الأمانة العامة ، مركز المحاسبة ، مصلحة الالتزامات.

ثانيا: التعريف بالبنك الخليج الجزائر

تأسس بنك الخليج الجزائر في 15 ديسمبر 2003 بموجب القانون الجزائري برأس مال قدره 10 مليار دينار جزائري يملكها ثلاث بنوك ذات سمعة دولية مرموقة وهي (Burgan Bank) بقيمة 60% وبنك تونس العالمي (Tunisinternational Bank) ب30% و 10% من البنك الأردني الكويتي (Jordan kuwait Bank) وهي بنوك تنتمي إلى مجموعة مشاريع الكويت القابضة .

أنشئت وكالة بنك الخليج الجزائر ورقلة في 13 ديسمبر 2015 ، وتقع في نـحج فلسطين-بني ثور -ورقلة و مجهزة بكل الوسائل الحديثة و يبلغ عدد موظفي الوكالة 5 موظفين كلهم إطارات .
 تقوم الوكالة بمهامها المصرفية عبر عدة مصالح منها:

1- أمين الصندوق:

- وهو المسؤول عن الصندوق و عن ضمان بشكل مستمر عمليات الصندوق مع العملاء و حسن سيرها احتراماً للممارسات و الإجراءات السارية المفعول بها في البنك ، كما يسهر على ضمان تسوية الحسابات.

1- مدير الوكالة

2- المسؤول التجاري

3- المراقب

4- المشرف الإداري

5- مستشار الزبائن التجاريين "المؤسسات"

6- مستشار الزبائن الخواص "الأفراد"

المطلب الثاني: الأدوات المستخدمة في الدراسة

الفرع الأول: أدوات الدراسة

تم الاعتماد في الجانب التطبيقي لهذه الدراسة على أسلوب المقابلة الشخصية مع المكلفين بالعمليات المصرفية على مستوى البنكين، حيث قمنا بإجراء مقابلة مع رئيس مصلحة العمليات المصرفية بالبنك الخارجي الجزائري وكالة ورقلة وبنك الخليج الجزائر وكالة ورقلة.

كما تم استعمال برنامج Excel Office Microsoft لتحليل المعطيات المجمعة من مختلف المصادر (المواقع الالكترونية للبنوك، ميزانيات البنوك، المعلومات المتحصل عليها من خلال المقابلة).

الفرع الثاني: متغيرات الدراسة

تمثلت متغيرات الدراسة في:

- حجم الودائع لدى البنوك محل الدراسة : وتتكون من ودائع المؤسسات المالية وودائع الزبائن وودائع على شكل سندات ، والتي تم الحصول عليها من الميزانية العمومية لكل بنك (جانب الخصوم).
- استراتيجيات جذب الودائع: وهي عبارة عن سياسات تنتهجها البنوك لجذب الودائع للبنك من اجل ممارسة نشاطاتها ، حيث تم الحصول على المعطيات الخاصة بهذا المتغير من خلال المقابلة.

المبحث الثاني: تقديم النتائج ومناقشتها

بعد أن قمنا بتحديد الطريقة و الأدوات المستخدمة في الدراسة سنحاول من خلال هذا المبحث التطرق إلى نتائج الدراسة الميدانية التي تم التوصل إليها من خلال دراسة استراتيجيات جذب الودائع في البنوك

المطلب الأول: عرض النتائج

قبل التطرق لاستراتيجيات جذب الودائع المطبقة على مستوى البنوك محل الدراسة ، نستعرض في هذا المطلب هيكل الودائع على مستوى القطاع المصرفي الجزائري بشكل عام ، ثم على مستوى البنوك محل الدراسة.

الفرع الأول: تطور هيكل الودائع على مستوى القطاع المصرفي الجزائري

الجدول 1:2 هيكل الودائع على مستوى القطاع المصرفي الجزائري خلال الفترة 2013-2015

نوع الودائع	2013	2014	2015
1) وداائع تحت الطلب	3537,5	4428,2	3891,7
البنوك العمومية	2942,2	3705,5	3297,7
البنوك الخاصة	595,3	722,7	594,0
2) وداائع لاجل	3691,7	4090,3	4443,4
البنوك العمومية	3380,4	3800,2	4075,8
بما فيها وداائع بالعملة الصعبة	324,2	348,8	428,8
البنوك الخاصة	311,3	290,1	367,6
بما فيها وداائع بالعملة الصعبة	45,7	56,0	67,2
3) وداائع موضوعة كاضمان	558,2	599,0	865,6
البنوك العمومية	419,4	494,4	751,2
بما فيها وداائع بالعملة الصعبة	3,0	1,4	8,8

114,4	104,6	138,8	البنوك الخاصة
1,8	1,9	1,4	بما فيها ودائع بالعملة الصعبة

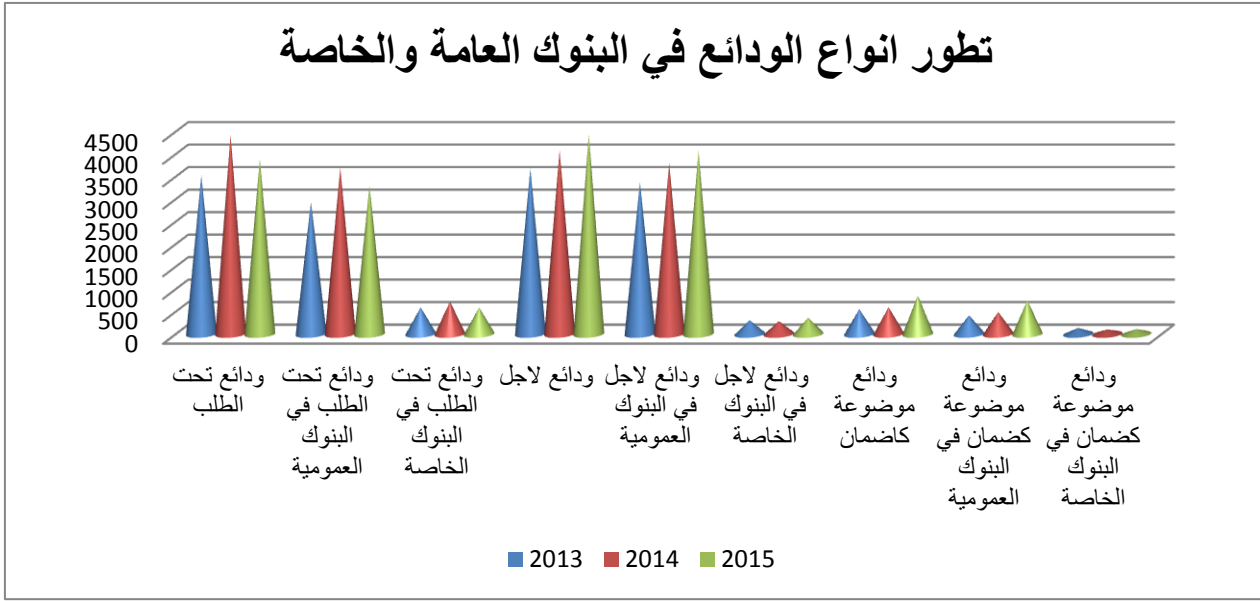
المصدر: w.w.w.bank-of Algeria

من خلال الجدول الذي يوضح تطور الودائع على مستوى الجهاز المصرفي الجزائري نلاحظ أن البنك المركزي خصص 11857,4 دج كقيمة إجمالية لودائع تحت الطلب خلال الفترة 2013-2015 ، حيث كانت قيمة الودائع تحت الطلب للبنوك العمومية مقدرة بـ 2942,2 دج لسنة 2013 - 3705,5 دج لسنة 2014 - 3297,7 دج لسنة 2015 أما قيمة الودائع تحت الطلب للبنوك الخاصة مقدرة بـ 595,3 دج لسنة 2013 - 722,7 دج لسنة 2014 - 594 دج لسنة 2015 .

وكما نلاحظ أن البنك المركزي خصص 12225,4 دج كقيمة إجمالية لودائع لأجل خلال نفس الفترة ، حيث كانت قيمة الودائع لأجل لدى البنوك العمومية مقدرة بـ 3380,4 دج لسنة 2013 - لسنة 2014 - لسنة 2015 أما بنسبة للبنوك الخاصة كانت قيمة الودائع لأجل مقدرة بـ 311,3 دج لسنة 2013 - 290,1 دج لسنة 2014 - 367,6 دج لسنة 2015 .

أما بالنسبة لودائع الموضوعة كضمان خصصت 2022,8 دج كقيمة إجمالية خلال الفترة 2013-2015 حيث كانت قيمة هذه الودائع لدى البنوك العمومية مقدرة بـ 419,4 دج لسنة 2013 - 494,4 دج لسنة 2014 - 751,2 دج لسنة 2015 أما بالنسبة للبنوك الخاصة خصصت 138,8 دج كقيمة لسنة 2013 - 104,6 دج لسنة 2014 - 114,4 دج لسنة 2015 .

الشكل 1:2 تطور أنواع الودائع في البنوك العامة والخاصة خلال الفترة 2013-2015



نلاحظ من خلال الشكل الذي يوضح هيكل الودائع على مستوى القطاع المصرفي أن الودائع تحت الطلب والودائع لأجل لدى البنوك العمومية مرتفعة بينما في البنوك الخاصة الودائع تحت الطلب و الودائع لأجل فهي جد منخفضة خلال الفترة (2015/2013) أما بالنسبة لودائع الموضوع كضمان مرتفعة في البنوك العامة وشبه منعدمة في البنوك الخاصة خلال نفس الفترة.

الفرع الثاني: استراتيجيات جذب الودائع المطبقة لدى البنوك محل الدراسة

1- استراتيجيات لدى بنك الخارجي الجزائري

أولاً: تطور حجم الودائع في بنك الخارجي الجزائري:

سنقدم من خلال هذا الجدول أنواع الودائع لدى بنك الخارجي الجزائري BEA.

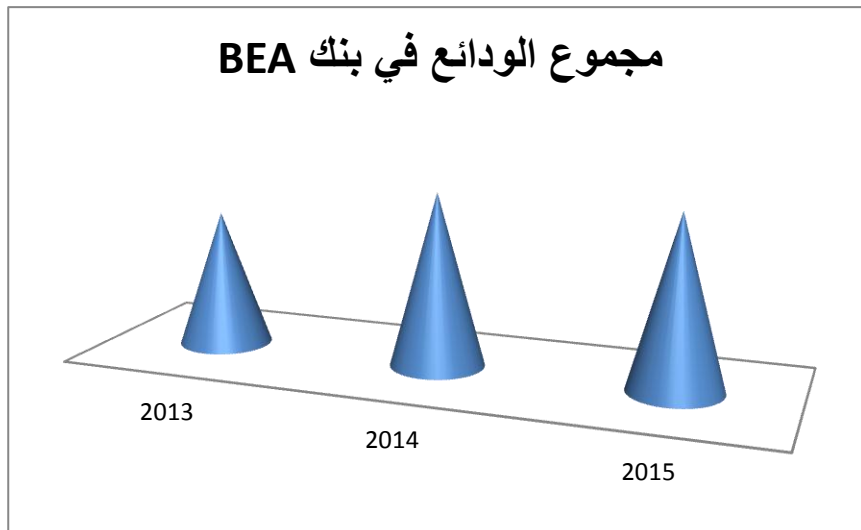
الجدول 2:2 ودائع البنك الخارجي الجزائري BEA خلال الفترة 2013.2015

البند	2013	2014	2015
ودائع المؤسسات المالية	1135406743	1953504	1655980034
ودائع بالزيائن	1679475901848	2095068385	2074079456466
ودائع على شكل سندات	4183891136	42418435	43629430673
المجموع	1684795199728	2139440324000	2119364867173
الفرق	—	454645124272	-20075456827
نسبة التغير	—	%26.98	-0.9%

المصدر: من إعداد الطلبة بناء على وثائق البنك

نلاحظ من خلال الجدول تزايد لحجم الودائع في بنك الخارجي الجزائري خلال الفترة 2013-2015 حيث في سنة 2013 كان حجم الودائع هو 1684795199728 دج أما في سنة 2014 كان حجمها 2139440324000 دج وفي سنة 2015 لاحظنا انخفاض طفيف في حجم الودائع 2119364867173 دج .

الشكل 2:2 تطور حجم الودائع في بنك BEA خلال الفترة 2013-2015



المصدر: من إعداد الطلبة بناء على معطيات الجدول

ثانيا: عرض نتائج المقابلة

من خلال المقابلة التي أجريناها مع رئيس مصلحة المحاسبة لبنك الخارجي الجزائري وكالة ورقلة والتي تضمنت مجموعة من الأسئلة والتي تتضمن كيفية تطبيق البنك لاستراتيجيات جذب الودائع حيث أن بنك الخارجي الجزائري يطبق الإستراتيجية السعرية والتي تقوم أساسا على معدل الفائدة ، حيث يختلف معدل الفائدة فيما بين البنوك العمومية وهذا ما يخلق المنافسة من اجل جذب الودائع.

بنك الخارجي الجزائري وكالة ورقلة لديه نوعين من الودائع وهي :

- ودايع على شكل دفتر الادخار :وهي عبارة عن حساب يدخر فيه الزبون أمواله حيث يأخذ مقابله فائدة بنسبة 3%.
 - ودايع على شكل سندات الصندوق وهي كذلك عبارة عن حساب يدخر في الزبون أمواله بمعدل فائدة 4.5% وهي نوعان :سندات الصندوق اسمية وغير اسمية.
- حيث لاحظنا من خلال إحصائيات المقدمة من طرف البنك إن العملاء يودعون أموالهم في الحساب ذو معدل فائدة أكبر¹.

الجدول 2:3 نوع وحجم الودائع في بنك الخارجي الجزائري خلال الفترة 2013-2015

نوع الودائع	2013	2014	2015
دفتر الادخار	226983913.93	264797000.92	253754912.13
سندات الصندوق	515000000.00	165000000.00	217000000.00

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على المعلومات الداخلية للبنك

من خلال الأسئلة الموجهة للإطار بينك الخارجي الجزائري لاحظنا أن البنك يعتمد على الإستراتيجية السعرية من اجل جذب الودائع دون الاهتمام الكبير بجودة وسرعة الخدمات المقدمة للعملاء ، حيث كان معدل الفائدة العامل الأساسي لجذب الودائع في البنك محل الدراسة.

¹دحو عبد الجليل، رئيس مصلحة المحاسبة، بنك الخارجي الجزائري، نبذة عامة حول البنك بمقر البنك ، 2018/04/22، 11:00 (مقابلة شخصية)

2- استراتيجيات لدى بنك الخليج الجزائر

أولا: تطور حجم الودائع في بنك الخليج الجزائر

سنقدم من خلال الجدول أنواع الودائع في بنك الخليج الجزائر AGB.

الجدول 4:2 ودايع بنك الخليج الجزائر AGB خلال الفترة 2013.2015

البند	2013	2014	2015
ودائع المؤسسات المالية	32024	2170	—
ودائع الزبائن	91645524	122863971	125339056
ودائع على شكل سندات	12793331	12955879	11947410
المجموع	104470879	135822020	137286466
الفرق	—	31351141	1464446
نسبة التغير	—	%30,09	%1,07

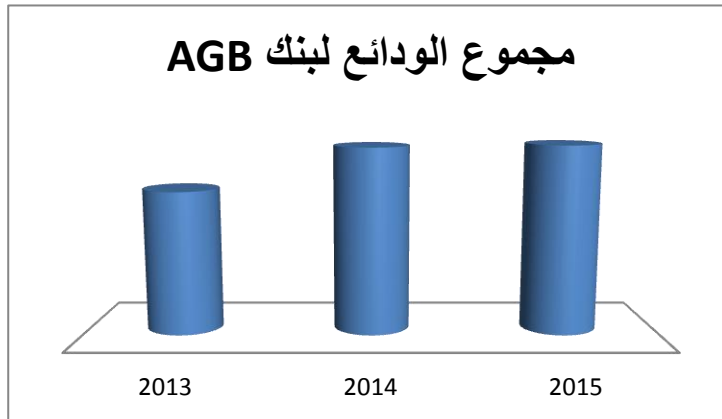
المصدر: من إعداد الطالبة بناء على وثائق البنك

نلاحظ من خلال الجدول تزايد لحجم الودائع في بنك الخليج الجزائر خلال الفترة 2013-2015 حيث في

سنة 2013 كان حجم الودائع هو 104470879 دج أما في سنة 2014 كان حجمها

135822020 دج وفي سنة 2015 لاحظنا زيادة طفيفة في حجم الودائع 137286466 دج

الشكل 4:2 تطور حجم الودائع لبنك AGB خلال الفترة 2013-2015



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات الجدول

ثانيا: عرض نتائج المقابلة

من خلال المقابلة التي أجريناها مع مراقب البنك الخليج الجزائر_ وكالة ورقلة_ والتي تضمنت مجموعة من الأسئلة والتي تتضمن كيفية تطبيق البنك لاستراتيجيات جذب الودائع حيث أن بنك الخليج الجزائر يطبق الإستراتيجية غير السعوية والتي تقوم أساسا على جودة الخدمات و هو تقديم خدمات مصرفية جديدة تميز البنك عن غيره من البنوك وتتلاءم مع متطلبات واحتياجات العملاء ، ويتم من خلال إتباعها العديد من السياسات ومن بين هذه السياسات:

- سياسة التكوين : تتمثل هذه الإستراتيجية في العمل على جذب فئات جديدة من العملاء وكذلك تكوين هيكل المجتمع على الوعي المصرفي والادخاري حيث وجدنا أن البنك لا يطبق هذه الإستراتيجية لصالح العملاء بل يطبقها لصالح عمال البنك فقط .
- سياسة تثبيت الموارد واستقرارها : تتمثل هذه الإستراتيجية في إبقاء ودائع العملاء مدة أكبر من أجل توفير المرونة الكافية للبنك في توظيف الأموال حيث وجدنا البنك يطبق هذه الإستراتيجية وذلك بتوفير معدلات فائدة مناسبة للعملاء من اجل إبقاء أموالهم.
- سياسة المحافظة على سيولة البنك : تقوم هذه السياسة على اعتماد العملاء على البنك كليا في الوفاء بكافة احتياجاته المالية وهذا باستفادة العميل بخدمة ذات جودة وسرعة في الأداء هذا يعود لحدثة الوسائل وتطور التكنولوجيا الذي بالبنك وهذا ما يساعد في المحافظة على السيولة داخل بنك الخليج الجزائر.
- سياسة تعظيم راحة العملاء: بنك الخليج الجزائر انتهج بعض الأساليب من اجل تحقيق رضا الزبون والمتمثلة في:

_التوزيع الجغرافي في نطاق أوسع من اجل كسب أكبر فئة من العملاء .

_ القيام بمعاملات المالية نيابة عن العملاء .

_ استخدام التكنولوجيا وذلك باستعمال شبكة الانترنت ، والهواتف الذكية من اجل تسريع المعاملات

أنواع الودائع في بنك الخليج الجزائر:

- ودائع لأجل: وهي أموال يودعها الزبون إلى اجل ما حيث لا يمكنه سحبها إلى غاية اجل الاستحقاق حيث يحدد معدل الفائدة على هذا النوع على حساب فترة الإيداع ففي بنك الخليج الجزائر وكالة ورقلة_ حددت من 3% إلى غاية 5% خلال 6 أشهر تقريبا من الفترة الإيداع.

- **ودائع تحت الطلب:** فهي الأموال الجارية وتخص جميع العملاء ومن مميزاته
 - مبلغ ايداع منخفض لفتح الحساب ؛
 - خدمة مصرفية عبر الانترنت ؛
 - الايداع في كل الاوقات ليلا أو نهارا .
- **ودائع الادخار:** فهي أموال يودعها الزبون من اجل ادخارها مع إمكانية سحبها في أي وقت .
- **ودائع تساهمية:** فهي أموال تودع في البنك وتساهم في رأس مال البنك .

المطلب الثاني: مناقشة النتائج

الفرع الأول: بالنسبة لتطور حجم الودائع للبنوك محل الدراسة

يبين الجدولين (2-4) النتائج الجيدة التي حققها البنكين في مجال الادخار حيث انه عرف زيادة معتبرة في هذا المجال وهذا يرجع إلى سياسة التنوع التي تتبعها البنوك في مجال الادخار والمتماشية مع حاجات العملاء والتي ساعدتها على استقطاب هذا الحجم من الودائع خلال الفترة الدراسة حيث نلاحظ أن البنك الخارجي الجزائري ارتفع حجم ودائعه من سنة 2013 إلى 2014 بنسبة 26.9 % ومن سنة 2014 إلى 2015 لاحظنا انخفاض في حجم الودائع بنسبة 0.9% - وبنك الخليج الجزائر نلاحظ أن الارتفاع كان بنسبة 30% من 2013 إلى 2014 وبنسبة 1,07% من 2014 إلى 2015

كما لاحظنا أن البنك الخارجي الجزائري يحقق زيادة في حجم الودائع خلال فترة الدراسة مقارنة ببنك الخليج الجزائر وهذا يعود إلى عامل الثقة في البنوك العمومية عكس البنوك الخاصة ، أما بالنسبة إلى نسبة التغير فنلاحظ أن بنك الخليج الجزائر يحقق أعلى نسبة تطور في هذه الفترة وهذا يعود إلى تفضيل العملاء البنوك التي تسعى لتنوع خدماتها وتحتم بجودتها وهنا نلاحظ أن بنك الخليج الجزائر يهتم أكثر بجودة الخدمات وسرعتها مما تساعده على جذب المودعين بينما أن بنك الخارجي الجزائري لا يهتم كثيرا بجانب الخدمات .

الفرع الثاني: بالنسبة لإستراتيجيات جذب الودائع المطبقة لدى البنوك محل الدراسة

من خلال نتائج المتوصل إليها عن طريق المقابلة مع إدارات البنكين محل الدراسة لاحظنا أن البنك الخارجي الجزائري يعمل على تطبيق الإستراتيجية السعرية والتي تعتمد أساسا على معدل الفائدة من اجل جذب الودائع حيث يقوم البنك بتحديد هذا السعر على حسب نوع الودائع ، بينما لاحظنا أن بنك الخليج الجزائر يعمل على تطبيق الإستراتيجية غير السعرية والتي تعتمد على جودة الخدمات وسرعتها والمتمثلة في تنوع من حيث الودائع التي تناسب حاجيات العملاء وكذلك من حيث معدل الفائدة وعلاقته بفترة الإيداع هذا ما يحفز العملاء على وضع أموالهم لدى البنك ، وكذلك يزيد من التنافسية بين البنوك العامة والبنوك الخاصة من اجل جذب الأموال .

ومن خلال تحليل الوثائق والميزانيات لاحظنا أن البنك العمومي (بنك الخارجي الجزائري BEA) يحقق قيمة أكبر في حجم الودائع على عكس البنك الخاص (بنك الخليج الجزائر AGB) وهذا يعود إلى أقدمية البنك العمومي مقارنة بالبنك الخاص ، وكذلك نقص الوعي لدى الجمهور للخدمات التي يقدمها بنك الخليج الجزائر حيث لاحظنا من خلال إحصائيات المقدمة من طرف بنك الخارجي الجزائري أن العملاء يتوجهون على نوع الودائع التي عليها أكبر معدل فائدة أي أن كلما كانت معدلات الفائدة كبيرة هذا ما يجعلها تستقطب فئة أكبر من العملاء ومنه نلاحظ زيادة في حجم الودائع .

خلاصة الفصل:

حاولنا من خلال هذا الفصل التطرق إلى الجانب التطبيقي من الدراسة ، من خلال معرفة مدى تطبيق البنكين محل الدراسة لاستراتيجيات جذب الودائع ، وكما تم الاعتماد على أداة المقابلة التي تمت مع إطارات المختصة في البنكين بولاية ورقلة .

من اجل بناء الجانب التطبيقي قمنا أولا بالتطرق إلى طريقة وأدوات جمع المعلومات وكذلك تبين عينة الدراسة، أما في المبحث الثاني قمنا بمناقشة المعلومات المتعلقة بمدى تطبيق البنوك محل الدراسة للاستراتيجيات لجذب الودائع المصرفية ، ويمكن تلخيص أهم النتائج المتوصل إليها في هذا الفصل إلى أن بنك الخارجي الجزائري يعمل على تطبيق الإستراتيجية السعرية وبنك الخليج الجزائر يعمل على تطبيق الإستراتيجية غير السعرية ، حيث توصلنا إلى أن العميل يفضل التعامل بمعدل الفائدة أي أن معدل الفائدة هو العامل الأساسي لجذب الأموال والمودعين.

الخاتمة

لقد حاولنا من خلال دراستنا معرفة مدى تطبيق البنوك التجارية الجزائرية لاستراتيجيات جذب الودائع ، ذلك من خلال الإجابة على الإشكالية الرئيسية وهي " ما مدى تطبيق البنوك التجارية في الجزائر لاستراتيجيات جذب الودائع ؟ " ، وسعيا منا لذلك سيتم الإجابة على فرضيات الدراسة من خلال تناول جميع جوانب الموضوع ومن خلال النتائج التي تم التوصل إليها في الجانب التطبيقي للدراسة حالة البنك الخارجي الجزائري والبنك الخليج الجزائر بولاية ورقلة سنحاول التأكد من صحة الفرضيات والنتائج المتوصل إليها ، ومن ثم الإجابة على الإشكالية الرئيسية للموضوع وذلك على النحو التالي:

➤ نتائج اختبار الفرضيات: لقد تم اختبار الفرضيات في الدراسة الميدانية من خلال الإجابة على الأسئلة الموجهة حول تطبيق البنوك لاستراتيجيات جذب الودائع والنتائج كانت كما يلي:

✓ الفرضية الأولى:

"تهتم البنوك التجارية في الجزائر بوضع استراتيجيات لجذب الودائع"

من خلال نتائج الدراسة الحالة يتضح لنا الودائع المصرفية هي المصدر الرئيسي بالنسبة للبنوك التجارية من اجل ممارسة نشاطاتها وهذا ما يجعل البنوك تهتم بوضع استراتيجيات (سياسات) من اجل جذبها هذا ما

يثبت صحة الفرضية الأولى

✓ الفرضية الثانية:

"الاستراتيجيات المطبقة من طرف البنوك التجارية في الجزائر: الإستراتيجية السعوية. الإستراتيجية غير السعوية"

من خلال نتائج الدراسة الحالة يتضح لنا أن البنوك محل الدراسة تعمل على جذب الودائع من اجل القيام بمختلف أنشطاتها وذلك بوضع معدل فائدة يكون مناسباً للعملاء من اجل إيداع أموالهم لدى البنك وهذا ما يسمى بالإستراتيجية السعوية ، وكذلك تقوم بتقديم الخدمات ذات جودة وسرعة فائقة باستخدام التكنولوجيا الحديثة من اجل كسب أكبر فئة من المودعين وضمان رضا الزبون وهذا ما يسمى بالإستراتيجية غير السعوية، هذا ما يثبت صحة الفرضية الثانية .

✓ الفرضية الثانية:

"تختلف الاستراتيجيات جذب الودائع بين البنوك العامة و البنوك الخاصة "

من خلال الدراسة الحالة يتضح لنا أن إستراتيجية المطبقة من طرف بنك الخارجي الجزائري هي الإستراتيجية السعوية والتي تقوم أساسا على الدفع بمعدل الفائدة إلى أعلى من اجل جذب المودعين، كما توصلنا إلى أن بنك الخليج الجزائر يقوم بتطبيق الإستراتيجية غير السعوية والتي تقوم على تقديم خدمات مصرفية جديدة تميز البنك عن غيره من البنوك وتتلاءم مع متطلبات واحتياجات

العملاء، ويتم من خلال إتباعها العديد من السياسات منها سياسة تثبيت الموارد واستقرارها ، سياسة المحافظة على سيولة البنك ، سياسة تعظيم راحة العملاء، وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثانية.

➤ نتائج الدراسة:

بالاعتماد على الدراسة النظرية والتطبيقية لاستراتيجيات جذب الودائع في البنوك التجارية ومن خلال قيامنا بدراسة حالة لبنكين بولاية ورقلة ، تم اختيار عينة الدراسة على أساس طبيعة نشاط البنوك، حيث تم التركيز على على بنك الخارجي الجزائري كبنك عام وبنك الخليج الجزائر كبنك خاص التي يتناسب موضوع الدراسة فيها ، ومن خلال هذا تم التوصل إلى مجموعة من الاستنتاجات يمكن إجمالها فيما يلي :

1- بخصوص معدل الفائدة :

✓ يمثل معدل الفائدة العامل الرئيسي في جذب الودائع للبنك وهذا ما يزيد من تنافس البنوك من اجل جذب أكبر فئة من المودعين بمعدل فائدة مناسب لهم؛
✓ يتم تحديد معدل الفائدة في البنوك على حسب فترة الإيداع وعلى حسب نوع الودائع.

2- بخصوص الاستراتيجيات المطبقة:

✓ يقوم بنك الخارجي الجزائري بتطبيق الإستراتيجية السعرية ، وكما يقوم بنك الخليج الجزائر بتطبيق الإستراتيجية غير السعرية ؛
✓ الإستراتيجية غير السعرية هي تقدم خدمات مصرفية جديدة تميز البنك عن غيره من البنوك والمتمثلة في كلما كانت فترة الإيداع طويلة يستفيد الزبون بمعدل الفائدة أكبر ، القيام بالمعاملات المالية نيابة عن الزبون وهنا لكسب رضا الزبون ، الإستراتيجية السعرية تتمثل في رفع معدل الفائدة إلى أعلى لجلب المودعين حيث يتراوح معدل الفائدة في البنك الخارجي الجزائري ما بين 3% و 4,5% على حسب نوع الوديعة ، أما في بنك الخليج الجزائر فيتراوح ما بين 3% و 5% على حسب فترة الإيداع مما يزيد من المنافسة بين البنوك ؛

تقوم البنوك بوضع استراتيجيات لجذب الودائع وهذا لأهمية الودائع بالنسبة للبنوك من اجل ممارسة نشاطاتها المختلفة ، والمتمثلة في الإستراتيجية السعرية و الإستراتيجية غير السعرية .

➤ التوصيات:

✓ ابتكار برامج مجدية لجذب الودائع ، وإجراء الجمهور بالفوائد الممنوحة ، وكذلك زيادة الحملات الدعاية والترويجية والتشجيعية والتسويقية على الودائع ؛
✓ استحداث وإدخال أنواع جديدة من الودائع المصرفية؛

✓ إعطاء عوائد مجزية للمودعين مما يشجع على جلب المزيد من الإيداعات نتيجة شعور المودع بحرص البنك على ودائعه ، وحسن تشغيلها في مجالات قوية ومرجحة وثابتة.

➤ الآفاق:

حاولنا من خلال هذه الدراسة التعرف على مدى تطبيق البنوك التجارية الجزائرية لاستراتيجيات جذب الودائع إلا أنه من الطبيعي أن لا يتم الإلمام بجميع عناصر الموضوع وهذا لاتساع جوانبه وعليه نطرح بعض الانشغالات من أن تكون محل بحوث ودراسات المستقبلية :

- استراتيجيات جذب الودائع في البنوك الإسلامية ؛
- الودائع المالية ودورها في تسيير القطاع المصرفي .

قائمة المراجع

أولا : باللغة العربية

الكتب:

- 1) ابتهاج مصطفى عبد الرحمن، إدارة البنوك التجارية، دار النهضة العربية، مصر، 1999؛
- 2) خالد أمين عبد الله، العمليات المصرفية، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2003؛
- 3) سلطان، محمد سعيد، إدارة البنوك، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1993؛
- 4) عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية، القاهرة، 2001؛
- 5) محمد سعيد أنور سلطان، إدارة البنوك، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2005؛
- 6) مصطفى كمال طه، العقود التجارية وعمليات البنوك، الطبعة 1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006؛
- 7) منير إبراهيم الهندي، إدارة البنوك التجارية مدخل اتخاذ القرار، الطبعة 3، مركز دالتا للطباعة الكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 1996؛

رسائل جامعية:

- 1) إبراهيم احمد عبد المطلب ، سياسة استقطاب الودائع وأثرها على نوع وحجم التمويل المصرفي أطروحة دكتوراه ، جامعة السودان، 2004؛
- 2) رانية خليل حسان أبو سمرة ، تطور سياسة الودائع المصرفية في ظل نظرية إدارة الخصوم ، مذكرة ماجستير الجامعة الإسلامية بغزة ، 2007؛
- 3) صالح، مصعب عبدالرحمن محمد ، استراتيجية جذب الودائع والمحافظة عليها في الجهاز المصرفي ، مذكرة ماجستير، جامعة السودان ، 2009 ؛
- 4) ميهوب سماح، الاتجاهات الحديثة للخدمات المصرفية، مذكرة ماجستير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2005؛
- 5) مناري عياشة، النظام القانوني للوديعة المصرفية النقدية ، مذكرة ماجستير، جامعة سطيف 2، 2014؛

مقالات:

- (6) خالد محمد المدهون، نموذج تقديري مقترح للتنبؤ بحجم ودائع العملاء في البنوك التجارية، مجلة جامعة فلسطين للأبحاث والدراسات، جامعة فلسطين، العدد 5 يوليو، 2013؛
- (7) عبد السلام لفته سعيد، تحليل الودائع المصرفية نموذج مقترح ، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية العدد 11، 2006 ؛
- (8) لؤي صيوح، المصارف الاسلامية وقدرتها على جذب الودائع ، مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية ، جامعة دمشق، العدد 5 ، 2014.

ثانياً: باللغة الاجنبية

- 1) Lue berner rollande ;**la banque et veus-100 réponses a vos question** - ;première edition ;édition part ;1999 ;France
- 2) NADLER P ,**commercial banking in the economy** , 3re ed ,new york ; random house , 1979
- 3) VinicentMachona\ NyashaKaseke, Deposit-attracting strategies in the financial sector in a multi- setting: The case of commercial banks in Zimbabwe,2013

قائمة الملاحق

الملحق رقم 01: تطور الودائع على مستوى الجهاز المصرفي

جدول رقم 1.VI : تطور الموارد المجمعة لدى المصارف العمومية (بما فيها صندوق التوفير) والمصارف الخاصة

بمليار دينار؛ في نهاية المدة

2016	2015	2014	2013	2012	نوع الودائع
3 732,2	3 891,7	4 428,2	3 537,5	3 356,4	(أ) ودائع تحت الطلب
3 060,5	3 297,7	3 705,5	2 942,2	2 823,3	البنوك العمومية
671,7	594,0	722,7	595,3	533,1	البنوك الخاصة
4 409,3	4 443,4	4 090,3	3 691,7	3 333,6	(ب) ودائع لأجل
4 010,7	4 075,8	3 800,2	3 380,4	3 053,6	البنوك العمومية
412,8	428,8	348,8	324,2	295,9	بما فيها الودائع بالعملة الصعبة
398,6	367,6	290,1	311,3	280,0	البنوك الخاصة
66,6	67,2	56,0	45,7	43,3	بما فيها الودائع بالعملة الصعبة
938,4	865,6	599,0	558,2	548,0	(ج) ودائع موضوعة كضمان *
833,7	751,2	494,4	419,4	426,2	البنوك العمومية
3,9	8,8	1,4	3,0	3,8	بما فيها الودائع بالعملة الصعبة
104,7	114,4	104,6	138,8	121,8	البنوك الخاصة
6,3	1,8	1,9	1,4	1,1	بما فيها الودائع بالعملة الصعبة
9 079,9	9 200,7	9 117,5	7 787,4	7 238,0	(د) مجموع القروض المجمعة
87,1%	88,3%	87,7%	86,6%	87,1%	حصة البنوك العمومية
12,9%	11,7%	12,3%	13,4%	12,9%	حصة البنوك الخاصة

* ودائع لضمان الالتزامات بالتوقيع (القروض المستندي، كفالات وضمانات)

الملحق رقم 02: الميزانية المالية العمومية (جانب الأصول) للبنك الخارجي الجزائري لسنة 2013-

2014

LE BILAN DE LA BANQUE EN 2014

BILAN AU 31/12/2014 - SCF				
ORDRE	ACTIF	31/12/2014	31/12/2013	EVOLUTION
		Unité= Milliers de DA		
1	CAISSE, BANQUE CENTRALE, TRÉSOR PUBLIC, CENTRE DES CHÈQUES POSTAUX	517 009 936	390 351 461	126 155 536
2	ACTIFS FINANCIERS DÉTENUS À DES FINS DE TRANSACTION	18 795 666	0	18 795 666
3	ACTIFS FINANCIERS DISPONIBLES À LA VENTE	32 236 411	9 342 970	22 893 441
4	PRÊTS ET CRÉANCES SUR LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES	753 788 693	643 242 640	108 730 816
5	PRÊTS ET CRÉANCES SUR LA CLIENTÈLE	877 652 593	751 291 690	117 289 888
6	ACTIFS FINANCIERS DÉTENUS JUSQU'À L'ÉCHÉANCE	259 323 153	177 174 152	80 638 023
7	IMPÔTS COURANTS - ACTIF	13 830 575	20 132 039	-6 301 464
8	IMPÔTS DIFFÉRÉS - ACTIF	1 134 525	1 375 124	-240 599
9	AUTRES ACTIFS	62 861 985	69 050 254	1 348 901
10	COMPTES DE RÉGULARISATION	3 943 606	8 995 651	310 953
11	PARTICIPATION DANS LES FILIALES, LES CO-ENTREPRISES OU LES ENTITÉES ASSOCIÉES	22 492 525	21 592 283	900 242
12	IMMEUBLES DE PLACEMENT	0	0	0
13	IMMOBILISATIONS CORPORELLES	18 090 156	18 695 843	-605 688
14	IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	233 665	199 346	34 319
15	ÉCART D'ACQUISITION	0	0	0
	TOTAL DE L'ACTIF	2 581 393 491	2 111 443 454	469 950 036

الملحق رقم 02: الميزانية المالية العمومية (جانب الخصوم) للبنك الخارجي الجزائري لسنة 2013-2014.

ORDRE	PASSIF	31/12/2014	31/12/2013	EVOLUTION
1	BANQUE CENTRALE	0		0
2	DETTES ENVERS LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES	1 953 504	1 135 407	818 097
3	DETTES ENVERS LA CLIENTÈLE	2 095 068 385	1 679 475 902	415 592 483
4	DETTES REPRÉSENTÉES PAR UN TITRE	42 418 435	41 838 931	579 504
5	IMPÔTS COURANTS - PASSIF	13 250 174	10 633 807	2 616 367
6	IMPÔTS DIFFÉRÉS - PASSIF	8 485	581	7 903
7	AUTRES PASSIFS	77 179 879	55 743 696	21 436 182
8	COMPTES DE RÉGULARISATION	34 156 781	33 965 873	9 344 332
9	PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES	6 188 912	8 270 157	-2 081 244
10	SUBVENTIONS D'ÉQUIPEMENT - AUTRES SUBVENTIONS D'INVESTISSEMENTS	0		0
11	FONDS POUR RISQUES BANCAIRES GÉNÉRAUX	18 514 668	9 070 564	6 049 482
12	DETTES SUBORDONNÉES	67 276 520	67 276 520	0
13	CAPITAL	100 000 000	100 000 000	0
14	PRIMES LIÉES AU CAPITAL	0		0
15	RÉSERVES	62 064 237	56 132 294	5 931 943
16	ECART D'ÉVALUATION	9 889 283	-43 417	779 277
17	ECART DE RÉÉVALUATION	12 456 077	12 456 077	0
18	REPORT À NOUVEAU (+/-)	11 160 498	14 555 120	0
19	RÉSULTAT DE L'EXERCICE (+/-)	29 807 653	20 931 943	8 875 710
TOTAL DU PASSIF		2 581 393 491	2 111 443 454	469 950 037

الملحق رقم 03: الميزانية المالية العمومية (جانب الأصول) للبنك الخارجي الجزائري لسنة 2015.

LE BILAN DE LA BANQUE EN 2015


BILAN AU 31/12/2015 - SCF

ORDRE	ACTIF	31/12/2015	31/12/2014 proforma	31/12/2014	EVOLUTION
1	CAISSE, BANQUE CENTRALE, TRÉSOR PUBLIC, CENTRE DES CHÈQUES POSTAUX	365 814 996 127,37	517 009 936 048,72	517 009 936 048,72	-151 194 939 921,35
2	ACTIFS FINANCIERS DÉTENUS À DES FINS DE TRANSACTION	75 977 416 237,67	18 795 666 164,46	18 795 666 164,46	57 181 750 073,21
3	ACTIFS FINANCIERS DISPONIBLES À LA VENTE	24 564 952 630,24	32 236 411 241,32	32 236 411 241,32	-7 671 458 611,08
4	PRÊTS ET CRÉANCES SUR LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES	518 947 756 822,39	753 788 692 933,06	753 788 692 933,06	-234 840 936 110,67
5	PRÊTS ET CRÉANCES SUR LA CLIENTÈLE	1 234 797 639 435,82	882 763 155 838,52	877 652 593 489,31	352 034 483 597,30
6	ACTIFS FINANCIERS DÉTENUS JUSQU'À L'ÉCHÉANCE	251 291 422 928,43	259 323 152 927,62	259 323 152 927,62	-8 031 729 999,19
7	IMPÔTS COURANTS - ACTIF	11 511 947 904,03	13 830 575 074,44	13 830 575 074,44	-2 318 627 170,41
8	IMPÔTS DIFFÉRÉS - ACTIF	1 047 199 011,06	1 134 525 481,73	1 134 525 481,73	-87 326 470,67
9	AUTRES ACTIFS	72 080 078 469,85	62 861 985 215,20	62 861 985 215,20	9 218 093 254,65
10	COMPTES DE RÉGULARISATION	4 013 914 090,32	3 943 606 412,04	3 943 606 412,04	70 307 678,28
11	PARTICIPATION DANS LES FILIALES, LES CO-ENTREPRISES OU LES ENTITÉS ASSOCIÉES	24 915 995 356,59	22 492 525 053,60	22 492 525 053,60	2 423 470 302,99
12	IMMEUBLES DE PLACEMENT	0,00	0,00	0,00	0,00
13	IMMOBILISATIONS CORPORELLES	17 568 937 660,87	18 090 155 628,13	18 090 155 628,13	-521 217 967,26
14	IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	279 362 028,38	233 665 470,60	233 665 470,60	45 696 557,78
15	ÉCART D'ACQUISITION	0,00	0,00	0,00	0,00
	TOTAL DE L'ACTIF	2 602 811 618 703,02	2 586 504 053 489,43	2 581 393 491 140,22	16 307 565 213,59

الملحق رقم 03: الميزانية المالية العمومية (جاناب الخصوم) للبنك الخارجي الجزائري لسنة 2015

ORDRE	PASSIF	31/12/2015	31/12/2014 proforma	31/12/2014	EVOLUTION
1	BANQUE CENTRALE	0,00	0,00	0,00	-
2	DETTES ENVERS LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES	1 655 980 034,31	1 953 504 231,22	1 953 504 231,22	-297 524 196,91
3	DETTES ENVERS LA CLIENTÈLE	2 074 079 456 466,09	2 095 068 384 544,79	2 095 068 384 544,79	-20 988 928 078,71
4	DETTES REPRÉSENTÉES PAR UN TITRE	43 629 430 673,16	42 418 434 786,52	42 418 434 786,52	1 210 995 886,64
5	IMPÔTS COURANTS - PASSIF	15 371 993 030,98	14 425 603 015,55	13 250 173 675,23	946 390 015,42
6	IMPÔTS DIFFÉRÉS - PASSIF	2 766 767,39	8 484 787,24	8 484 787,24	-5 718 019,85
7	AUTRES PASSIFS	94 751 560 067,87	77 179 878 618,55	77 179 878 618,55	17 571 681 449,32
8	COMPTES DE RÉGULARISATION	31 958 249 295,06	34 156 781 360,81	34 156 781 360,81	-2 198 532 065,75
9	PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES	4 890 667 049,49	6 188 913 084,81	6 188 913 084,81	-1 298 246 035,32
10	SUBVENTIONS D'ÉQUIPEMENT - AUTRES SUBVENTIONS D'INVESTISSEMENTS	0,00	0,00	0,00	-
11	FONDS POUR RISQUES BANCAIRES GÉNÉRAUX	22 873 741 238,70	18 514 668 052,27	18 514 668 052,27	4 359 073 186,43
12	DETTES SUBORDONNÉES	67 276 520 000,00	67 276 520 000,00	67 276 520 000,00	-
13	CAPITAL	100 000 000 000,00	100 000 000 000,00	100 000 000 000,00	-
14	PRIMES LIÉES AU CAPITAL	0,00	0,00	0,00	-
15	RÉSERVES	76 871 890 294,50	62 064 237 471,59	62 064 237 471,59	14 807 652 822,91
16	ECART D'ÉVALUATION	12 414 124 056,48	9 889 283 055,85	9 889 283 055,85	2 524 841 000,63
17	ECART DE RÉÉVALUATION	12 456 077 117,23	12 456 077 117,23	12 456 077 117,23	-
18	REPORT À NOUVEAU (+/-)	11 160 497 531,20	11 160 497 531,20	11 160 497 531,20	-
19	RÉSULTAT DE L'EXERCICE (+/-)	33 418 665 080,57	33 742 785 831,80	29 807 652 822,91	-324 120 751,23
	TOTAL DU PASSIF	2 602 811 618 703,02	2 586 504 053 489,43	2 581 393 491 140,22	16 307 565 213,59

الملحق رقم 04: الميزانية المالية العمومية لبنك الخليج الجزائر لسنة 2013-2014

بنك الخليج الجزائر
Gulf Bank Algeria 

ANNEXE N°1 du bilan au 31/12/2014

Milliers de DA

		31/12/2014	31/12/2013
ACTIF			
1	Caisse, Banques Centrales, Centres des Chèques Postaux, Trésor Public	60 230 137	46 775 312
2	Actifs financiers détenus à des fins de transaction		
3	Actifs financiers détenus disponibles à la vente		
4	Prêts et créances sur les institutions financières	83 740	24 376
5	Prêts et créances sur la clientèle	101 162 236	81 240 932
6	Actif détenue jusqu'à l'échéance		
7	Impôt courant actif	1 577 683	1 407 058
8	Impôt différé actif	100 359	89 485
9	Autres actifs	152 829	124 306
10	Comptes de régularisation	3 524 031	2 228 363
11	Participation dans les filiales les co-entreprise ou les entités associées	15 675	15 675
12	Immeubles de placement		
13	Immobilisations corporelles	9 820 065	6 915 727
14	Immobilisations incorporelles	152 695	141 300
15	Écart d'acquisition		
	TOTAL ACTIF	176 819 451	138 962 534

بنك الخليج الجزائر
Gulf Bank Algeria 

ANNEXE N°1 du BILAN au 31/12/2014

Milliers de DA

		31/12/2014	31/12/2013
PASSIF			
1	Banque centrale, CCP		
2	Dettes envers les institutions financières	2 170	32 024
3	Dettes envers la clientèle	122 863 971	91 645 524
4	Dettes représentées par un titre	12 955 879	12 793 331
5	Impôts courants Passif	1 686 029	1 873 911
6	Impôts Différés Passif		
7	Autres Passifs	9 529 897	7 450 637
8	Comptes de régularisation	7 634 497	4 754 711
9	Provisions pour risques et charges	368 307	272 340
10	Subventions d'équipement autres subventions d'investissements		
11	Fonds pour Risques Bancaires Généraux	1 402 123	1 199 395
12	Dettes subordonnées		
13	Capital	10 000 000	10 000 000
14	Primes liées au Capital		
15	Réserves	849 620	597 867
16	Ecart d'évaluation		
17	Ecart de réévaluation		
18	Report à nouveau	5 516 534	3 307 722
19	Résultat de l'exercice	4 010 423	5 035 072
	TOTAL PASSIF	176 819 451	138 962 534

الملحق رقم 05: الميزانية المالية العمومية لبنك الخليج الجزائر لسنة 2015

Etats financiers 2015

ANNEXE N° 1 du bilan au 31/12/2015

Milliers de DA

ACTIF	Note	31/12/2015	31/12/2014
1 Caisse, Banques Centrales, Centres des Chèques Postaux, Trésor Public	2.A.1	49 344 833	60 230 137
2 Actifs financiers détenus à des fins de transaction			
3 Actifs financiers détenus disponibles à la vente			
4 Prêts et créances sur les institutions financières	2.A.2	9 141 893	83 740
5 Prêts et créances sur la clientèle	2.A.3	104 883 046	101 162 236
6 Actif détenue jusqu'à l'échéance			
7 Impôt courant actif	2.A.4	1 273 345	1 577 683
8 Impôt différé actif	2.A.5	147 638	100 359
9 Autres actifs	2.A.6	36 144	152 829
10 Comptes de régularisation	2.A.7	650 500	3 524 031
11 Participation dans les filiales les co-entreprise ou les entités associées	2.A.8	15 675	15 675
12 Immeubles de placement			
13 Immobilisations corporelles	2.A.9	11 698 836	9 820 065
14 Immobilisations incorporelles	2.A.10	185 601	152 695
15 Ecart d'acquisition			
TOTAL ACTIF		177 377 511	176 819 451

Etats financiers 2015

ANNEXE N° 1 du bilan au 31/12/2015

Milliers de DA

PASSIF	Note	31/12/2015	31/12/2014
1 Banque centrale, CCP			
2 Dettes envers les institutions financières	2.P.1	-	2 170
3 Dettes envers la clientèle	2.P.2	125 339 056	122 863 971
4 Dettes représentées par un titre	2.P.2	11 947 410	12 955 879
5 Impôts courants Passif	2.P.3	1 707 388	1 686 029
6 Impôts Différés Passif			
7 Autres Passifs	2.P.4	8 486 515	9 529 897
8 Comptes de régularisation	2.A.5	5 207 981	7 634 497
9 Provisions pour risques et charges	2.A.6	340 929	368 307
10 Subventions d'équipement autres subventions d'investissements			
11 Fonds pour Risques Bancaires Généraux	2.A.7	1 395 460	1 402 123
12 Dettes subordonnées			
13 Capital	2.A.8	10 000 000	10 000 000
14 Primes liées au Capital			
15 Réserves	2.A.9	1 000 000	849 620
16 Ecart d'évaluation			
17 Ecart de réévaluation			
18 Report à nouveau	2.A.10	8 324 337	5 516 534
19 Résultat de l'exercice		3 628 435	4 010 423
TOTAL PASSIF		177 377 511	176 819 451

الفهرس

رقم الصفحة	العنوان
III	الإهداء
IV	الشكر
V	الملخص
VII	قائمة المحتويات
VIII	قائمة الجداول
IX	قائمة الأشكال البيانية
X	قائمة الاختصارات والرموز
X	قائمة الملاحق
أد	المقدمة
1	الفصل الأول : الإطار النظري والتطبيقي لاستراتيجيات جذب الودائع في البنوك التجارية الجزائرية
2	تمهيد
3	المبحث الأول : الأدبيات النظرية حول الودائع المصرفية.....
3	المطلب الأول : ماهية الودائع المصرفية.....
3	الفرع الأول : تعريف الودائع المصرفية.....
3	الفرع الثاني : أنواع الودائع المصرفية.....
6	المطلب الثاني : آليات جذب الودائع المصرفية.....
7	الفرع الأول : تطور الفكر المصرفي في مجال الإيداع.....
8	الفرع الثاني : الإستراتيجيات التي تتبعها البنوك في جذب الودائع.....
12	المبحث الثاني : الدراسات السابقة في استراتيجيات جذب الودائع في البنوك.....
12	المطلب الأول: عرض الدراسات السابقة.....
14	المطلب الثاني : مناقشة الدراسات ومقارنتها بالدراسة الحالية.....
15	خلاصة الفصل
16	الفصل الثاني : الدراسة الميدانية
17	تمهيد

18	المبحث الأول : الطريقة والأدوات المستخدمة في الدراسة.....
18	المطلب الأول : عرض العينة والطريقة المتبعة.....
18	الفرع الأول: منهج الدراسة.....
18	الفرع الثاني : مجتمع وعينة الدراسة.....
20	المطلب الثاني : الأدوات المستخدمة في الدراسة.....
20	الفرع الأول : أدوات الدراسة.....
20	الفرع الثاني : متغيرات الدراسة.....
21	المبحث الثاني : تقديم النتائج ومناقشتها.....
21	المطلب الأول : عرض النتائج.....
21	الفرع الأول : تطور هيكل الودائع على مستوى القطاع المصرفي الجزائري.....
23	الفرع الثاني : إستراتيجيات جذب الودائع المطبقة في البنوك محل الدراسة.....
28	المطلب الثاني : مناقشة النتائج.....
28	الفرع الأول : بالنسبة لتطور حجم الودائع للبنوك محل الدراسة.....
28	الفرع الثاني : بالنسبة لتطور حجم الودائع المطبقة لدى البنوك محل الدراسة.....
30	خلاصة الفصل.....
31	الخاتمة.....
34	المصادر والمراجع.....
37	الملاحق.....
45	الفهرس.....