

Evaluating the contribution of Islamic banking to mobilizing development capital in Algeria - the experience of Al Salam Bank-

-Derbali siham¹: MCA, University of Ahmed Zabana - Relizane, Algeria

-Zitouni abdelkadir²: Professor, University of Hassiba Ben Bouali - Chlef, Algeria

Received:02/11/2025

Accepted :12/01/2026

Published :21/01/2026

Abstract

Our research paper focused on evaluating the performance of Algerian Islamic banks, represented by Al Salam Bank, specifically with regard to the mobilization of development capital (long-term deposits). After a brief and quick talk about the problem and the importance of considering it, and a simplified overview of the reality of the mobilization activity at Al Salam Bank, and an explanation of the main reasons for this reality and a clarification of the incentives and mitigating factors available to it, based on the descriptive, analytical and inductive approaches, the study concluded that there is a severe weakness in the mobilization of development finance at Al Salam Bank, and it became clear that the current situation was not solely due to the bank's failure, but rather resulted from the contribution of several parties. The study also revealed broad potential and prospects for improving and enhancing this performance by adding greater flexibility and ease of access to long-term deposit accounts, intensifying marketing efforts, strengthening the position of professional management of long-term deposits..... and a number of other solutions included in the research.

Key words: Al Salam Bank, capital, development, long-term, Islamic banking, financing.

Jel Codes Classification : E21, G21, G24, O16

1 - **Author Corresponding**, siham.derbali@univ-relizane.dz

2 - abdelkaderzitouni9@gmail.com

تقييم مساهمة المصرفية الإسلامية في تعبئة رأس المال التنموي بالجزائر – تجربة مصرف السلام-

- سهام دربالي¹: أستاذ محاضر أ، جامعة أحمد زبانة -غليزان-، الجزائر

- عبد القادر زيتوني²: أستاذ، جامعة حسيبة بن بوعلي، الجزائر

تاريخ النشر: 2026/01/21

تاريخ القبول: 2026/01/12

تاريخ الإرسال: 2025/11/02

ملخص

عُنت ورقتنا البحثية هذه، أساسًا، بتقييم أداء المصارف الإسلامية الجزائرية، ممثلة بمصرف السلام، حيال تعبئة رأس المال التنموي (=الإيداعات طويلة الأجل) تحديدًا. وبعد حديث مختصر وسريع عن المشكلة المطروقة والأهمية النظر فيها، وعرض مبسط وسريع، مدعوم بشواهد وإحصائيات، لواقع نشاط التعبئة عند مصرف السلام، باعتباره مجالًا للدراسة، وبيان لأهم الدواعي والأسباب التي أثّرت هذا الواقع ولجولة الحوافز والعوامل المخففة التي كانت تحت يده، وبسط من ثمّ لعدد من الإجراءات والحلول والتدابير التي قد تُسعف على تحسين وتعزيز مستوى أداء نشاط التعبئة، واعتمادًا على المنهجين الوصفي التحليلي والاستقرائي، تأذت الدراسة إلى حقيقة وجود ضعف شديد في نشاط تعبئة التمويلات التنموية لدى مصرف السلام، وتبين أن الوضع القائم لم يكن المصرف هو الصانع الوحيد له، بل حصل ذلك بمساهمة أطراف عدّة، بما فيهم المودعين والبيئتين المصرفية والاقتصادية. كما اتضح من خلال الدراسة أن ثمة إمكانيات وآفاق رحبة لتحسين وتعزيز ذلك الأداء، وبأن الإفادة من ذلك مقترن بمدى تمسك والتزام المصرف بتجسيد تدابير واقتراحات كإضفاء المزيد من المرونة والسهولة في الوصول إلى حسابات الإيداع طويل الأجل، وتكثيف جهود التسويق، وتعزيز مكانة الإدارة المهنية للإيداعات طويلة الأجل..... وعدد آخر من الحلول تضمنها البحث.

الكلمات المفتاحية: مصرف السلام، رأس المال، تنموي، طويل الأجل، مصرفية إسلامية، تمويلات.

التصنيف: JEL: E21, G21, G24, O16

¹ - المرسل: siham.derbali@univ-relizane.dz

² - abdelkaderzitouni9@gmail.com

- مقدمة:

ليس من المبالغة في شيء القول بأن نقطة البدء السليمة لأي اقتصاد ينبغي لنفسه القوة والنمو تتمثل في موقفه الصحيح من عملية التكوين الرأسمالي. وما لم توجد في الاقتصاد المحلي آليات تعمل بقوة واقتدار على التوالد المستمر والمتنامي لرأس المال - وخاصة النمو - منه، أي رأس المال المتوسط وطويل الأجل -، فلن يكون هناك لا تراكم ولا تمويل اللهم إلا تمويل مُصطنع سرعان ما يذبل وينزوي، أو تمويل خارجي لا تغطي محاسنة مثالبه في غالب الأحوال.

ومجرد وجود أو توليد رأس المال، وإن كان شرطاً لازماً لتنامي عملية التمويل، فإنه يبقى أمراً غير كافٍ، إذ لا بد أن يعقب ذلك خطوات أخرى لا تقل أهمية، وهي عملية تعبئته وتجميعه وتركيبه حتى تتأني له من الفعالية ما لم تكن له وهو مُبْعَث مفتت عند مختلف حائزيه، وتلك مهمة الأجهزة التمويلية من خلال العديد من الأدوات والمنتجات المتاحة لديها.

هذا، وتعدد الأجهزة التمويلية التي تضطلع بمهمة تعبئة الفوائض داخل الاقتصاديات، بمختلف أحجامها ودرجة تقدّمها، فتظهر منها المصرفية وغير المصرفية - كالوعاء التأميني وشركات التمويل... وغير ذلك - وتعدّ المؤسسات المصرفية تحديداً، الوعاء الأكثر اهتماماً وهيمنة على هذا النشاط - لأسباب كثيرة -، خصوصاً في الاقتصادات النامية. وهو وعاء ضَمَّ - في غالب المجتمعات الإسلامية خصوصاً - شكلين أساسيين من المصارف وهما المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية. وقد برز هذا التشكيل، كما هو معلوم، في إطار نهج المزاوجة بين النظام المالي التقليدي والنظام المالي الإسلامي الذي تبنته العديد من الحكومات الإسلامية منذ زمن، وهذا بعد أن كانت المصارف التقليدية هي الجهاز المالي المهيمن.

وكما هو دارج في الساحة المعرفية فإن المصارف الإسلامية قد نشأت لتكون وعاء مصرفياً بديلاً يوفّر الخدمات المصرفية الأساسية للأفراد والشركات - كخدمات الإيداع والتمويل الأساسية - الباحثين عن المعاملات المتوافقة مع الشريعة. وقد حقّق هذا الوعاء خلال مسيرته القصيرة اسهامات ملموسة في مجالات عدّة بما في ذلك مجال العمق المالي إذ تمكّنت، بفضلها، عدد من الدول - الرائدة في قطاع المالية الإسلامية - من زيادة نسبة العمق المالي بمعدّل 62% (كما هو الحال بالنسبة للمملكة العربية السعودية). كما كان لهذا الوعاء أيضاً اسهام معتبر في مجال تعبئة الفوائض المالية المتاحة في سوق الموارد المالية، حيث أنه عزّز من قدرات عدد من الأنظمة المصرفية على امتصاص الفوائض بنسبة تعدّت 50% (كما كان الحال بالنسبة لدولة الكويت) وفقاً لبيانات تقرير التنافسية لعام 2016 (EYGM Limited, 2016).

(2016) بيد أن هذا الوضع، وللأسف، لم يكن يشمل جميع المجتمعات الإسلامية بمثل تلك القوة، فالجزائر مثلاً ورغم أنها كانت من بين الدول السبّاقة لتأييد فكرة العمل المصرفي الإسلامي وإيجاد بيئة عملية له داخل النظام المصرفي القائم - مقارنة بدول منطقة شمال إفريقيا على الأقل - فإن النتائج المحقّقة من قبله على صعيد العمق المالي وتعبئة الفوائض المالية، بعد انقراض عقود من الزمن، كانت هامشيّة للغاية، إذ لم تتعدّ نسبة المساهمة 1.7% و 3.75% على التوالي. هذا، وإذا ما دقّقنا النظر في مسألة تعبئة الموارد وركّزنا على الموارد ذات الأثر التنموي تحديداً فإن المشهد الفعلي في هذا الصدد نجده هو الآخر هزلياً وإلى حد أبعد بكثير سواء تعلّق الأمر بمصرف السّلام أو حتى مصرف البركة. وطبعاً فإن مثل هذا الحال لا يُستساغ البتّة من مصارف هي في الأصل ذات نزعة استثمارية تنمويّة، ويُتوقّر لها في البيئة المحيطة الكثير من الحوافز الفارقة لعلّ أبرزها القاعدة الشعبية العريضة المتعطّشة للتعاملات المصرفية المتوافقة مع الشريعة.

أهمية البحث: يأتي تركيز ورقتنا البحثية على مسألة تقييم الجهود المبذولة في تعبئة رأس المال التنموي من قبل المصارف الإسلامية على خلفية التناقض الصّارخ بين الاتجاه التنموي والاتجاه التمويلي الذي تنتهجه المصارف باعتبارها الفاعل

الأكبر في هذا المجال. ففي الوقت الذي يؤكد فيه الاتجاه التنموي على وجود حاجة كبيرة ومُتزايدة لتخصيص أموال ذات آفاق طويلة للاستثمار لتوسيع الاستدامة والقدرة الإنتاجية للاقتصاد الحديث، كانت، ولا تزال، أنماط التمويل السائدة للمصارف تميل إلى تفضيل تمويل الاستثمار قصير الأجل. وحيث تتعدد الأسباب التي ساهمت في دعم هذا التوجه ودفعه، بين أسباب مالية وقانونية وسلوكية...، فإنه قد يبرز من بين تلك الأسباب على وجه الأهمية البالغة ما يتعلق بغياب أو ضعف قاعدة رأس المال طويل الأجل لدى المصارف، حيث يشير الواقع الدولي لهيكل المطلوبات لدى هذه الأخيرة إلى وجود هيمنة بالغة للمطلوبات قصيرة الأجل.

ولمّا كان هذا أمراً جارياً في جلّ الاقتصادات، المتقدّم منها والتّامي، ولمّا كانت الدولة الجزائرية قد اختارت منذ وقت سلوك الاتجاه التنموي، مدارجاً ومواكبةً للركب العالمي، فإنه كان لازماً كشف حقيقة الاتجاه التمويلي للمصارف فيها والتوعية به إذ قد يستحثّ ذلك، حال التناقض، أهل الشّأن وصنّاع القرار (على مستوى المصارف والحكومات) على السّعي نحو تبني سياسات واتّخاذ تدابير وإجراءات تُسعف المصارف، الإسلامية منها والتقليدية، على الترويج النّشط لتعبئة رأس المال طويل الأمد وتقليل الحواجز التي تقيد توفيره.

أهداف البحث: تأسيساً على ما امتهد، فإن هذه الدراسة تروم جاهدة الوقوف على حقيقة الجهود المبذولة من قِبل مصرف السّلام في جانب تعبئة رأس المال التنموي. كما تستهدف الورقة ضمنيّاً تسليط الصّوّء على الأسباب والدّواعي التي ساهمت في صنع الواقع المعاش، وإلى تقديم جملة من الحلول والمقترحات التّقويمية والمعززة للأداء.

مشكلة البحث: تواجه المصارف الإسلامية، منذ نشأتها تقريباً، تحدّيات على أصعدة عديدة، لعلّ أبرزها عدم قدرتها على المساهمة في تمويل الاحتياجات التنموية في مجتمعاتها وفق ما تصوّره إطارها التأسيسي. وقد تتعدّد الأسباب التي حدّت إلى ذلك الوضع، وقد يبرز منها على وجه الخصوص مشكلة طبيعة رأس المال المعبأ، حيث يجد المتأمل في ميزاتٍ المصارف الإسلامية أن أكثر تلك المصارف - كانت ولا تزال - تركّز نظرها على الموارد التي يغلب عليها قصر الأمد. وليس بخافٍ على أحد أن اقتحام وتنفيذ المشاريع الاستثمارية التي تشتدّ الحاجة إليها لتعزيز تنمية الاقتصاد ورفاهية المجتمع لن يتمّ بحالٍ من خلال موارد تمويلية قصيرة المدى.

ولمّا كانت المجتمعات الإسلامية، ومنها الجزائر، أمة متعطّشة إلى التنمية، خصوصاً في بُعدها الاقتصادي، وكانت ثمة محاولات جادة من لدن المجتمع الإنمائي للتعامل مع مشكلة نقص التمويل للاستثمارات طويلة الأجل عبر الترويج النّشط لتعبئة التمويل طويل الأمد وتقليل الحواجز التي تقيد توفيره، فإنه كان لازماً على المصارف الإسلامية، باعتبارها واحدة من شركاء التنمية ومصدراً بارزاً لتمويل احتياجاتها- بما تحوزه من موارد مقارنة بقطاعات التمويل الإسلامية الأخرى- الانخراط في هذا المشهد بالعمل على تحسين دورها في تعبئة وحشد الموارد بعيدة الآفاق لتمويل المشاريع التي تدعم أهدافاً أوسع نطاقاً لخدمة الاقتصاد والمجتمع. وعلى أن الحال كذلك، فإننا نتساءل هنا عن وضع مصرف السّلام إزاء هذا التوجه

وعن الجهود المبذولة من قبله في تعبئة وتوفير رأس المال التنموي؟

منهج البحث: اعتمدنا في إعداد البحث على المنهجين الوصفي التحليلي والاستقرائي. فأما المنهج الوصفي التحليلي فاستندنا إليه عند بيان مظاهر المشكلة المبحوثة، عبر وصفها وتحليل البيانات الدالة عليها. وأما المنهج الاستقرائي فتمّ استخدامه لبحث أسباب حدوث الظاهرة واستخراج مقترحات وطرح حلول لتغيير الواقع.

حدود البحث: باعتبار أن الدّراسة التي بين أيدينا تتناول تشخيصاً لواقع نشاط تعبئة رأس المال التنموي (المتوسّط وطويل

الأجل) لدى مصرف السلام، فإنها جاءت مُحاطة بإطار مكاني وزماني. فأما الإطار المكاني للدراسة فقد شمل الوعاء المصرفي المذكور آنفاً. وأما إطارها الزمني فقد تقيّد في سلسلة بيانات زمنية امتدّت من سنة 2011 إلى غاية سنة 2022، وهذا غايةً للوصول إلى نتائج واقعية غير وصفية، مُدعمة بشواهد إحصائية ورقمية.

أقسام البحث: إجابة على السؤال الجوهرى المطروح في هذه الورقة، وسعيًا إلى أن تكون دراستنا مُتسمة بالموضوعية والمنهجية نجد من المهم أن يتناول البحث المسائل والمخاور التالية.

I- واقع نشاط تعبئة رأس المال التنموي بمصرف السلام

تُعتبر الموارد المالية ولا شكّ دعامة أساسية من دعائم أيّ نشاط تنموي اقتصادي، فهي العامل الذي يقوم على تحريك هذا الأخير وتشغيله بتلبية احتياجاته بكافّة أشكالها، ولا ننصّر قيام عملية استثمارية تنموية بلا مال. ومّا لا شكّ فيه أن الأنشطة الاستثمارية التنموية، على اختلاف مجالاتها، غالبًا ما تستوجب شكلاً خاصاً من الأموال تجتمع فيها ثنائية الزمن الطويل وتحمل المخاطرة.

وكما هو دارج في المدونات المالية فإن الموارد التمويلية في عمومها تتشكّل ذاتيًا من ثلاثة قطاعات تشمل: القطاع العائلي، وقطاع الأعمال وقطاع الحكومة. وتشقّ هذه الموارد طريقها إلى الاستثمار عادةً عبر نُظم تُعرف بِنُظم الوساطة المالية. وتنقسم هذه النظم أساسًا إلى قسمين أحدهما مباشر والآخر غير مُباشر. ويتولّى كلا من القسمين مهمة تسهيل تدفق (أو تحويل) الأموال من وحدات الفائض إلى وحدات العجز عبر هياكل وتنظيمات تفرّق فيما بينها في آلية التجميع والتقل.

ويُعتبر القسم الأخير من تلك النظم بالذات أكثر النظم حضورًا وهيمنة على دورة المال في غالب الاقتصاديات وبالأخصّ في المجتمعات النامية، وتتفاوت حظوظ القطاعين العام والخاص منه بحسب توجهات الحكومات. هذا، وتعدّد المؤسسات التي تتولّى مهمة تجميع الموارد المالية وتوزيعها على طالبيها من الأعوان الاقتصاديين عبر هذا النظام، فتظهر منها المصرفية وغير المصرفية كمؤسسات الوساطة التعاقدية ومؤسسات الوساطة الاستثمارية ونحوها.

وتعدّ المؤسسات المصرفية غالبًا المكوّن الأكبر للنسيج المؤسساتي لذلك النظام. وهو قطاع يضمّ في أغلب المجتمعات الإسلامية، بما فيها الجزائر، عددًا من المصارف العمومية والخاصة، ومنها المصارف الإسلامية، تساهم في تعبئة الفوائض المالية المتاحة للأعوان-بما في ذلك الأسر وقطاع الأعمال-، كما تتولّى مسؤولية إعادة توزيعها وفقًا للسياسة الائتمانية والتنموية المعتمدة من الدولة. وتعتمد في أدائها لنشاط التعبئة على أدوات يبرز منها على وجه الخصوص ما يُسمّى بالوديعة المصرفية، والتي بدورها تضمّ أشكالاً مختلفة من الحسابات-ويجري هذا على المصرفيتين التقليديتين والإسلامية- تتفاوت فيما بينها في صفات وخصائص كالمدة الزمنية ومقدار العائد.

يلحظ المتدبّر للتطوّرات التي تشهدها الساحة الدولية أن ثمة توجهًا عالميًا جديدًا تستهدفه المجتمعات الإنمائية في الآونة الأخيرة، ويتمثّل ذلك التوجّه في محاولة السّعي قُدّمًا نحو تنشيط الاستثمار التنموي ودعم القدرة الإنتاجية للاقتصاد. ورغم أهميّة هذا المسعى وتزايد اهتمام وعناية الحكومات به، فإن تجسيده على أرض الواقع تجسّدًا تامًا كان ليواجهه في الحقيقة عقبات كثيرة، لعلّ أجليها تلك الحاجة الكبيرة والمتزايدة لتخصيص أموال ذات آفاق طويلة.

وحيث أن هذا المشهد يشود تقريبًا كلّ دول العالم، فإن الجزائر كانت هي الأخرى لثواجهه، في سعيها نحو تحقيق

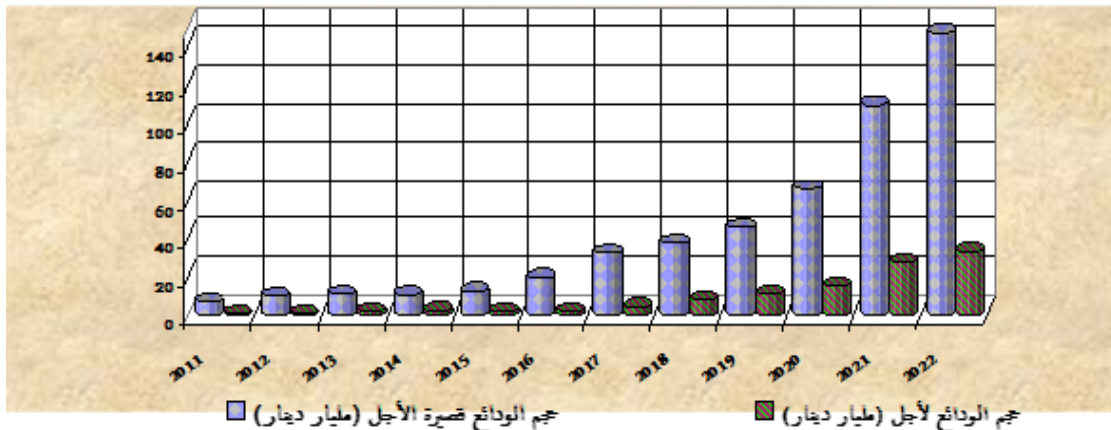
هدف تنويع الهيكل الاقتصادي ودعم القدرة الإنتاجية للاقتصاد، مُشكلة نُقص التمويل للاستثمارات البعيدة الآفاق خاصةً وأنها، على غرار الكثير من الدول، تفتقر إلى سوق مالية نشطة وواسعة، والقطاع المصرفي الرسمي فيها، ممثلاً أساساً بالمصارف العمومية والخاصة، وهو المصدر التمويلي الوحيد تقريباً، يشهد واقعه العملي - بشيءٍ من الوضوح - على وجود صعوبة بالغة في حشد ذلك النوع من الأموال من مصادرها المعلومة.

وحيث أن النظام المصرفي الجزائري، كغيره من الأنظمة المصرفية في بعض الدول الإسلامية وغير الإسلامية، يفتح المجال أمام المصارف الإسلامية لمساندة المصارف التقليدية في سدّ فجوة التمويلات التنموية، وحيث أنه يُفترض أن يكون توجهها نحو تعبئة وحشد رأس المال التنموي (التمويلات المتوسطة وطويلة الأجل) أقوى مقارنة بالمصارف العمومية والخاصة التقليدية، لكونها مؤسسات مالية واقتصادية تستهدف المشاركة في المشاريع الاستثمارية الداعمة للقدرة الإنتاجية للاقتصاد، فإننا نتساءل في هذا المقام عن حقيقة وواقع هذا التصوّر، وهل بذلت فعلاً مصارفنا الإسلامية المحلية وبالأخص مصرف السلام، جهوداً تُذكر في مجال تعبئة ذلك النوع من الموارد المالية تحديداً؟.

إن الإجابة التساؤل المطروح آنفاً قد يقتضي منا الاستدلال على ذلك عبر جملة من المؤشرات ذات العلاقة أو الدلالة المباشرة. ولعلّ من أهم المؤشرات التي يمكن الأخذ بها لتبيّن مدى فعالية الدور الذي يقوم به مصرف السلام في مجال تعبئة رأس المال الخادم للمشاريع التنموية، مؤشر الودائع لأجل (وقد ركّزنا هنا على التي يفوق مداها السنة على اعتبار أن الاستثمار المتوسط وطويل الأجل هو الذي يتجاوز مداه السنة) لدى المصرف قياساً إلى مجمل الودائع لأجل لدى النظام المصرفي وكذا القروض للاقتصاد والتكوين الرأسمالي للأمة.

وقبل أن نُبادر إلى بيان الدلالة التي ينطوي عليها كل مؤشر وتحليل واقع كلّ منها، نرى أن نستبق ذلك بتقديم قراءة ظاهرية وعامة لواقع نشاطي تعبئة الودائع وتمويلات الاستثمار لدى المصرف محلّ المعينة هنا، أي مصرف السلام. بدايةً بمسألة تعبئة الودائع، وبناءً على الشكل البياني أدناه، وهو الشكل رقم 01، فإن التطوّرات التي سجّلتها الودائع بشكلها تبدو طبيعية للغاية، حيث نلاحظ بالعين المجردة أن ثمة نمواً متصاعداً، في الغالب، في كلّ منهما، الأمر الذي قد يدل على وجود سياسة فعلية يُمارسها المصرف في عملية استقطاب الودائع بشكلها وبالأخصّ في جانب الودائع القصيرة، حيث حقّقت هذه الأخيرة نمواً إيجابياً وبفارق مشهود خصوصاً خلال الفترة 2015-2022.

شكل رقم (01): تطوّر مستوى الودائع لأجل والودائع القصيرة بمصرف السلام خلال الفترة 2011-2022



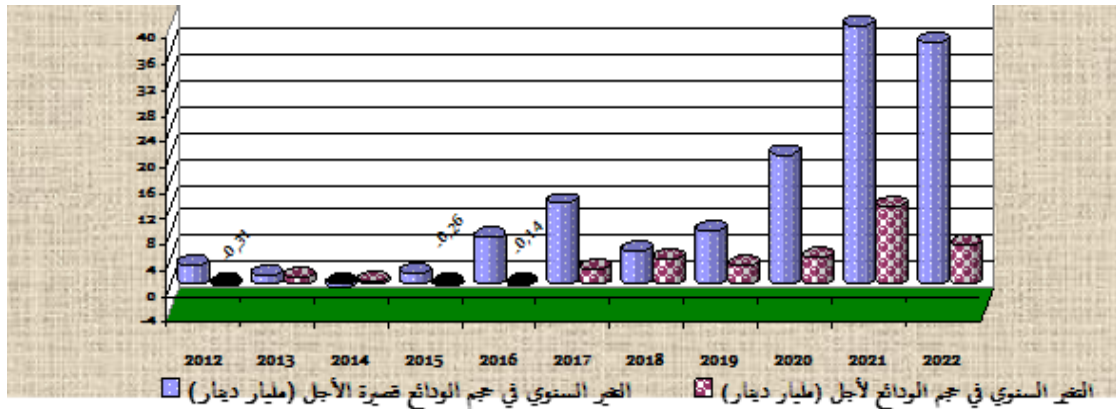
المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على التقارير السنوية لمصرف السلام الجزائري.

بيد أنه وإذا ما دقّقنا الفحص نجد أن الواقع على غير ذلك المنحى، إذ يتبيّن لنا من خلال الشكل رقم 02 أن

نموّ الودائع قصيرة الأجل كان غير مستقر خلال بعض فترات الدراسة، فباستثناء الفترة 2018-2021 نجد أن مقدار الودائع كان في تذبذب مستمر بين النمو تارة والتراجع تارة أخرى وبمعدلات عالية إلى حد ما، وهو ما قد يُشير إلى عدم التحكم الجيد في عملية استقطاب هذا النمط من الودائع. ومع ذلك فإن ذلك الوضع يبدو أحسن كثيراً مقارنة بالودائع الآجلة، فهذه الأخيرة كانت تغيراتها غير مستقرة تماماً، فطوال فترة الدراسة نجدها تتصاعد وتتناقص وبمستويات حادة للغاية باستثناء الفترة 2019-2020.

ومع أننا لا نملك صورة واضحة عن حجم الجهود الحقيقية المبذولة للترويج للنشط لحشد وتعبئة هذا الشكل من الودائع تحديداً، فإن هذا الوضع يدفعنا إلى القول بالمصرف لا يعتمد فعلاً أية سياسة تعبئة واستقطاب مدروسة حيال تلك الودائع، وهذا الواقع سيضرب لا محالة بقدرته على المشاركة في تمويل الاستثمارات التنموية على اعتبار أن الودائع الآجلة تعدّ مصدراً أساسياً ملائماً يعتمد عليه -وبصورة كبيرة جداً- في تمويل النشاط الاستثماري ذو الطبيعة التنموية.

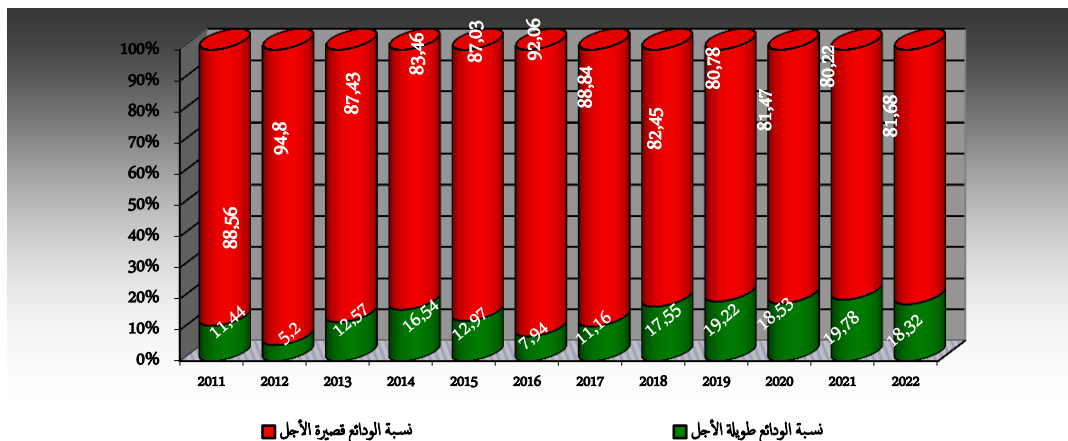
شكل رقم (02): تطوّر التغير السنوي في حجم الودائع لأجل والودائع القصيرة خلال الفترة 2012-2022



المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على التقارير السنوية لمصرف السلام الجزائري.

هذا، وحيث أنه يفترض، وفقاً للمنظور التأسيسي للمصارف الإسلامية، أن تكون حصة الودائع الآجلة (أو ما يسمى بحسابات الاستثمار أو الودائع الاستثمارية) كما هو شائع في تقارير المصارف الإسلامية) أكبر بكثير من حصة الودائع القصيرة -كما هو حاصل في المصارف التقليدية- فإن الواقع يُشير إلى خلاف ذلك، إذ يتبين لنا من خلال الشكل رقم 03 أن الصورة أشبه بكثير بما هو عليه الحال في المصارف التقليدية، حيث تسيطر الودائع القصيرة على

شكل رقم (03): حصة الودائع القصيرة وطويلة الأجل من إجمالي الودائع خلال الفترة 2011-2022



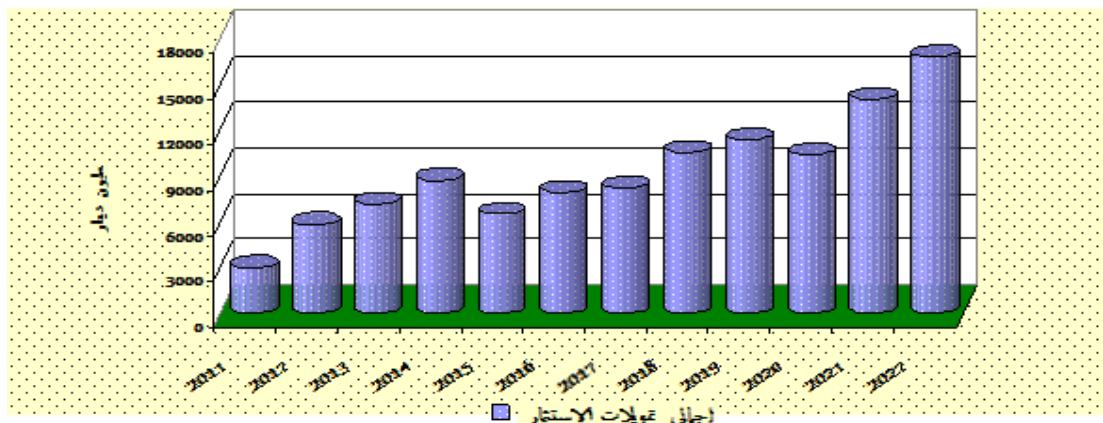
المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على التقارير السنوية لمصرف السلام الجزائري.

هيكل الودائع بنسبة لا تقل عن 85% في المتوسط، بينما لا تتجاوز حصة الودائع الآجلة -وهي الأهم- 14.5% من المجموع. وهذا يؤكد مرة أخرى على ضعف وضع مصرف السلام اتجاه مهمة ضمان توفير تمويلات ملائمة، كما وكيفا للمشاريع التنموية، في حال تم إشراكه في ذلك. أو حتى بالنسبة للمشاريع التنموية التي هو مطالب بأدائها من منطلق وظيفته الأساسية ومن منطلق تحقيق أهداف وجوده.

أما فيما يتعلق بجانب تمويلات الاستثمار والتي أخذت شكل تمويل دورة الاستثمار لقطاع المؤسسات الكبيرة والصغيرة بشكلٍ أحص، فنلاحظ من خلال الشكل البياني رقم 04 أن هذا النشاط سجل تطورات إيجابية في غالب فترات الدراسة، حيث نما حجم التمويلات بقيمة بلغت 1.7 مليار دينار في المتوسط باستثناء سنتي 2015 و2020 أين وجدنا أن حجم النشاط قد سجل تراجعاً بمعدل 26% و9% تقريباً على التوالي، وكان ذلك التراجع بفعل التحويلات التي شهدتها الوضع الاقتصادي العام للبلد جراء التراجع الكبير في أسعار النفط وانعكاسات ذلك على جوانب عديدة بما في ذلك حركة تجميد المشاريع الاستثمارية واضطرار المصرف بفعل ذلك إلى مراجعة التمويلات الممنوحة بالأخص للقطاعات التي سجلت تراجعاً في مردوديتها، أما بالنسبة لسنة 2020 فالأمر يرجع أساساً إلى الوضع الاقتصادي المتأزم الذي أحدثته أزمة كورونا حيث قلص المصرف تمويلاته بشكلٍ كبير خصوصاً بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي كانت أقل قدرة على الصمود أمام الأزمة. أما بخصوص التطورات الإيجابية فإن ذلك كان يُعزى بشكلٍ أساس إلى اتجاه المصرف نحو تطبيق استراتيجية توزيع المخاطر وتنويع صيغ التمويل ودعم نشاط استقطاب المتعاملين المتميزين.

وللاشارة، فإن حديثنا عن هذا النشاط تحديداً يأتي على خلفية العلاقة المباشرة بينه وبين الودائع الاستثمارية (الآجلة) -وهي هنا في شكل حسابات توفير وسندات استثمار-، حيث تُعد هذه الأخيرة المصدر التمويلي الأساس إلى جانب حقوق الملكية -من الناحية النظرية طبعاً-، والتي نعتقد أن المصرف لم يتخذها كمصدر لذلك -بشكلٍ كبير- على أساس أنها غالباً ما تُخصص للاستثمارات المباشرة والمساهمات الدائمة والتي لم نلمس لها وجوداً وفقاً لتقارير المصرف.

شكل رقم (04): تطور حجم تمويلات الاستثمار الممنوحة خلال الفترة 2011-2022

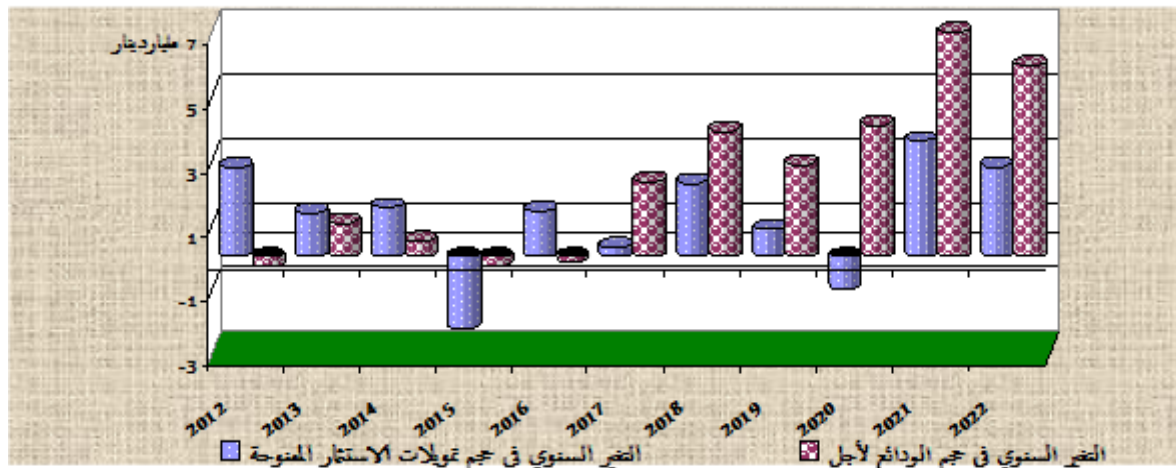


المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على التقارير السنوية لمصرف السلام الجزائري.

وبالعودة إلى الحديث عن أهمية التطورات الإيجابية تحديداً، وتعليقاً على ذلك الوضع، وبناء على ما هو وارد من معطيات في الشكل رقم 05، فإننا لسنا نجافي الحقيقة إذا ما قلنا أن تطوراً بحجم متوسطه 1.7 مليار دينار قد لا يعبر صراحة عن مؤسسة ذات نزعة استثمارية تنموية، فمقدار النمو كان ضعيفاً للغاية مقارنة بالموارد المملوكة خصوصاً خلال

الفترة 2017-2022، حيث يجد الفاحص لبيانات هذه الفترة أن ثمة قدرًا كبيرًا للغاية من الودائع الاستثمارية لم يتم استغلالها، وحقيقة لا نعرف لذلك سببًا، فربما يعود السبب إلى نقص الفرص الاستثمارية ذات الجدوى أو أن للأمر أسبابًا أخرى-فالتقارير لا تُفصح عن مثل هذه العوامل للأسف-. أما بخصوص الفترة 2012-2016 (مع استثناء سنة 2015) فنرى أن حجم التمويلات يفوق صراحة حجم الودائع الاستثمارية، وقد نبّر تمويل الفارق إما عن طريق حقوق الملكية (خصوصًا سنة 2012 باعتبار المصرف وافيًا جديدًا على الساحة المصرفية) أو بواسطة الودائع القصيرة وفق سياسة تحديد التمويل.

شكل رقم (05): تطوّر التغيّر السنوي في حجم الودائع لأجل وتمويلات الاستثمار للفترة 2012-2022



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادًا على التقارير السنوية لمصرف السلام الجزائري.

بعد هذه القراءة السريعة والمبسطة للتطوّرات المسجّلة على مستوى نشاطي حشد الموارد وتمويلات الاستثمار لدى المصرف المعني بالدراسة، سنحاول فيما هو آت تقييم النتائج المحقّقة قياسًا إلى بعض المتغيّرات بُغية الوقوف على حقيقة أهمية الدور المؤدّي من قبل ذلك المصرف في تعبئة رأس المال التنموي تحديدًا، وفيما يلي تفصيل حول ذلك:

➤ **مؤشّر الودائع لأجل لدى مصرف السلام مقارنة بالودائع لأجل لدى المصارف العمومية والخاصة:** يعطينا هذا المؤشّر فكرة شاملة ومباشرة عن مقدار المساهمة الفعلية لمصرف السلام في تجميع وحشد التمويلات (رؤوس الأموال) التنموية. وبطبيعة الحال فإنه بالقدر الذي تكون عليه أهمية الأحجام أو النسب بالمقارنة تكون أهمية الدور، فكلما زادت قيمة الأحجام أو النسب بالمقارنة دلّ ذلك صراحة على أهمية الدور والجهود المبذولة من قبل المصرف في عملية تعبئة ذلك النمط من الموارد، بينما يشير العكس إلى ضعف وهامشيّة الدور الممارس.

استنادًا إلى مضمون هذا المؤشّر، وبناء على الملاحظة الظاهرية للتطوّرات المسجّلة في حجم الودائع لأجل لدى مصرف السلام مقارنة بمجمّل الودائع لأجل لدى المصارف العمومية والمصارف الخاصة، والمبيّنة في الشّكل رقم 06، فإنه يبدو جليًا أن مساهمة مصرف السلام في تعبئة هذا النمط من الموارد -وهي غالبًا رؤوس الأموال تنموية الأثر لكونها ذات طبيعة استثمارية ولها مدى زمني ممتدّ- ضعيفة للغاية، هذا إن لم نقل أنها هامشيّة تمامًا، فحجم الودائع المتراكمة -في عُمومه- لا يكاد يقبل المقارنة بالحجم المتراكم منها لدى المصارف العمومية، بل وحتى بمستواها لدى المصارف الخاصة، وذلك حتّى في أحسن الأحوال (ونقصد بذلك المستويات المحقّقة سنة 2022). ويتأكّد هذا الواقع أيضًا من خلال مقارنة التطوّرات أو التغيّرات السنوية، فهي الأخرى نجدها هامشيّة جدًّا، ففي حين بلغ متوسط النمو السنوي لحجم الودائع لأجل مستوى

391 مليار دينار و45 مليار دينار بالنسبة للمصارف العمومية والمصارف الخاصة على التوالي، لم يتعدّ المتوسط بالنسبة لمصرف السلام حدود 3 مليار دينار. وربّ قائل يقول أن هذا الوضع طبيعي خصوصاً وأن أنماط الموارد الحالية باتت مُرتكزة بشكل أوسع على الموارد قصيرة الأجل، ولكن نردّ على ذلك بالقول أن هذا الوضع غير طبيعي بالنسبة لمثل هذا المصرف وذلك لطبيعته الاستثمارية، والتي تستدعي أن يكون حجم الودائع لأجل أكبر من حجم الودائع تحت الطلب بل وحتى من حجم حقوق الملكية -والتي، وللعجب، تتجاوز حجمها حجم الودائع لأجل بكثير طوال فترة الدراسة تقريباً تماماً كما هو موضح في الشكل رقم 07-. ولنا أن نتصوّر كيف سيكون وضع المساهمة الفعلية للمصرف في توفير التمويلات التنموية لو كان حجم الودائع لأجل مساوٍ على الأقل لحجم الودائع تحت الطلب (أنظر الشكل رقم 01).

شكل رقم (06): تطوّر حجم الودائع الآجلة لدى مصرف السلام قياساً إلى إجمالي الودائع لأجل لدى المصارف العمومية

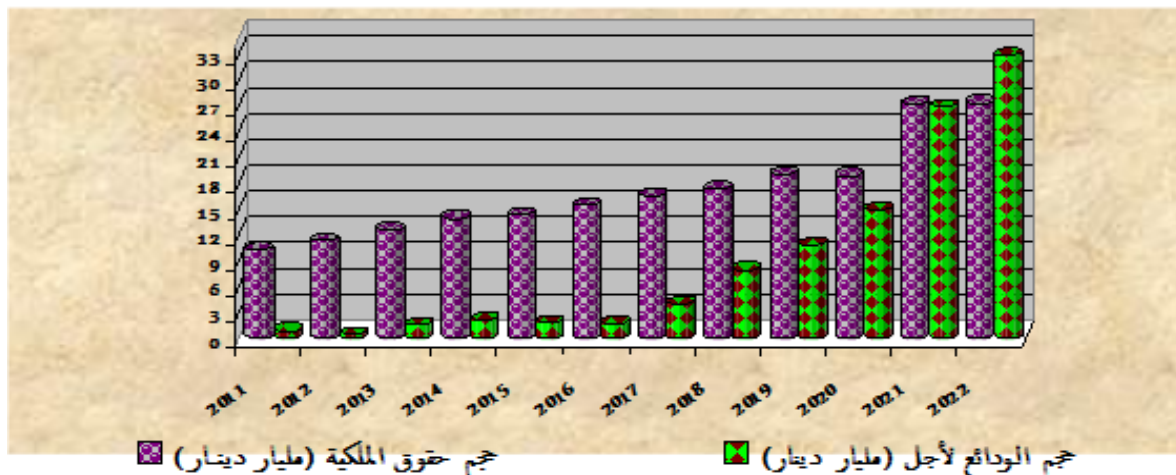
والمصارف الخاصة خلال الفترة 2011-2022



المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على التقارير السنوية لمصرف السلام الجزائري وتقارير البنك المركزي.

شكل رقم (07): تطوّر حجم حقوق الملكية مقارنة بمجمّل الودائع لأجل لدى مصرف السلام خلال الفترة 2011-

2022

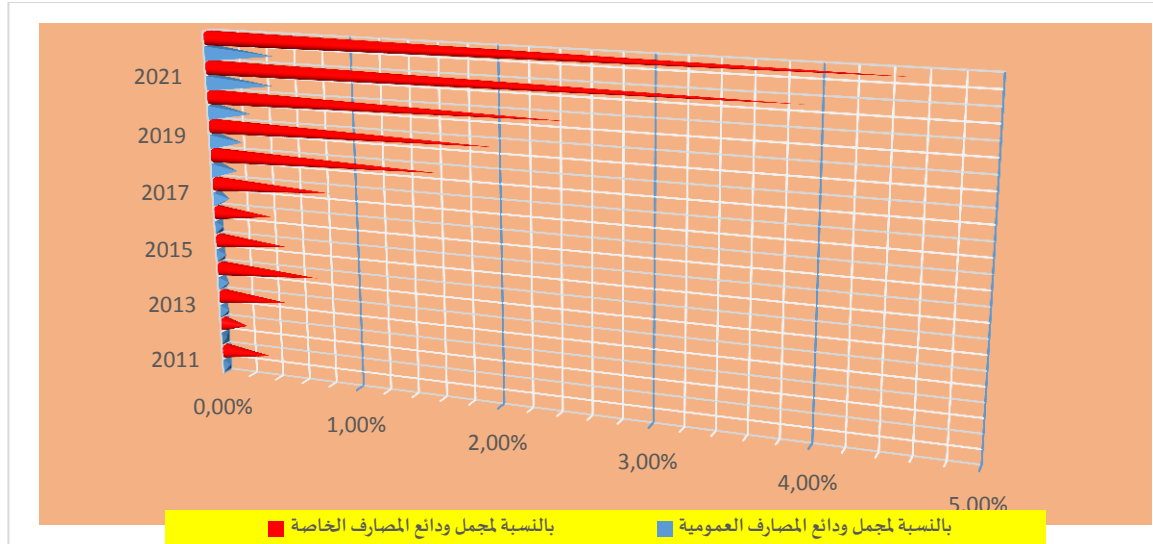


المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على التقارير السنوية لمصرف السلام الجزائري.

وتأكيداً على ما انتبهنا إليه آنفاً، وبما يزيد المشهد وضوحاً حيال مسألة أهمية مساهمة مصرف السلام في تعبئة رأس المال التنموي، فإنه وفي حال أخذنا بمعيار النسب فإننا نجد أن الواقع يُفرز فعلاً صورة قائمة عن الدور الممارس من قبل مصرف

السلام، فنسبة الودائع لأجل المعبأة من قبل هذا الأخير لم تتجاوز في أحسن الأحوال 0.5% من مجمل ما هو معبأ منها لدى المصارف العمومية، و4.5% من حجم ما تجمع منها لدى المصارف الخاصة (أنظر الشكل رقم 08). وطبعاً فإن وضعاً كهذا لا ينم إلا على هامشية وقصور أداء مصرف السلام اتجاه مسؤوليّة تعبئة رأس المال التنموي.

شكل رقم (08): تطوّر نسبة الودائع الآجلة لدى مصرف السلام قياساً إلى إجمالي الودائع لأجل لدى المصارف العمومية والمصارف الخاصة خلال الفترة 2011-2022



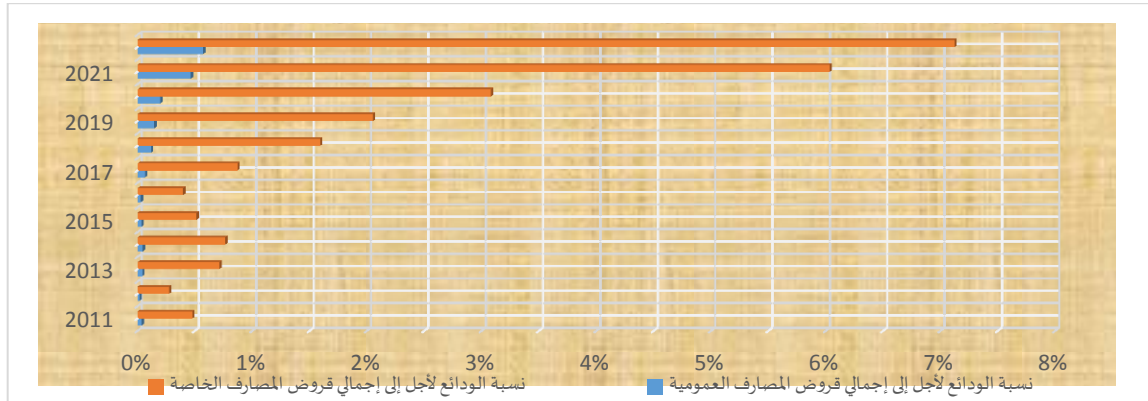
المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على التقارير السنوية لمصرف السلام الجزائري وتقارير البنك المركزي.

➔ **مؤشر الودائع لأجل لدى مصرف السلام قياساً إلى إجمالي القروض المصرفية للاقتصاد:** وهو ثاني المؤشرات التي يمكن الاستناد إليها لتقييم الأداء. وفي نظرنا فإن هذا المؤشر قد يحمل دلالة أعمق مقارنة بالمؤشر السابق، ذلك أن القروض المصرفية الممنوحة للاقتصاد هنا -من قبل المصارف العمومية والمصارف الخاصة- إنما هي في الأساس تمويلات تنموية، لأنها، أولاً، ذات أجل متوسط وطويل، وثانياً، متأتية من قاعدة الودائع لأجل. وحيث أن الودائع لأجل لدى مصرف السلام هي الأخرى مهيأة أساساً لتمويل احتياجات الاقتصاد التنموية فإنه كلما ارتفعت النسبة المحصلة حمل ذلك دلالة على أهمية وثقل مساهمة المصرف في عملية تعبئة رؤوس الأموال التنموية لصالح الاقتصاد، بينما يشير العكس إلى محدودية وضعف تلك المساهمة.

وفقاً لهذا المؤشر، وبفحص النسب المسجلة -والمبيّنة في الشكل أدناه- فإنه يبدو جلياً أن حجم الجهود المبذولة في قبل مصرف السلام اتجاه مهمة حشد وتعبئة التمويلات التنموية لا يُمكن وصفها إطلاقاً بشيء من الأهمية أو الإيجابية فنسبة الودائع الآجلة لدى مصرف السلام قياساً إلى إجمالي قروض المصارف العمومية للاقتصاد لم تكد تتجاوز 0.6% في أحسن الأحوال، بل إنها لم تتعدّ حتى 0.2% في غالب فترات الدراسة. وهذه نسب أقلّ ما يقال عنها أنها هامشية ولا تعبّر بتأتاً عن مجهودات جهاز تمويلي منوط بمسؤوليّة تعبئة الموارد المالية عمومًا والتنموية خصوصاً.

وحتى في حال أجرينا المقارنة بمجمل ما هو ممنوح للاقتصاد من قروض من لدن المصارف الخاصة، فإن النسب المرصودة، وإن كانت تبدو أحسن بقليل قياساً إلى الحال السابق، فإنها تظلّ دائماً هامشية وغير معبّرة، فهي لم تتعدّ في غالب الفترات حدود 2.5%، وكانت في أحسن الأحوال عند حدود 7.5% فقط، هذا مع العلم أن حجم القروض التي ساهمت بها المصارف الخاصة كانت أقل من عُشر ما قدّمته المصارف العمومية.

شكل رقم (09): تطوّر نسبة الودائع لأجل لدى مصرف السّلام قياسا إلى إجمالي القروض للاقتصاد خلال الفترة 2011-2022

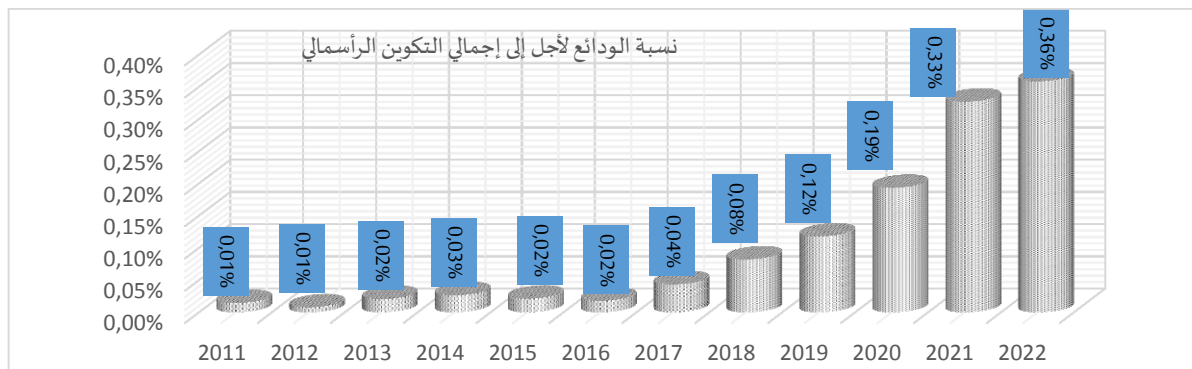


المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على التقارير السنوية لمصرف السّلام الجزائري وتقارير البنك المركزي.

مؤشّر نسبة الودائع لأجل لدى مصرف السّلام إلى إجمالي التكوين الرأسمالي: يقدّم هذا المؤشّر فكرة عن مقدار مساهمة الودائع لأجل في تمويل التكوين الإجمالي لرأس المال الداخلي. وفي نظرنا فإن هذا المؤشّر يحمل هو الآخر دلالة مهمة على مدى أهمية الجهود المبذولة في حشد رأس المال التنموي تحديداً وذلك اعتباراً من أن الأموال التي تساهم في تمويل تشكيل رأس المال الثابت هي في كلّ الأحوال أموال ذات طبيعة تنموية أو يتوجّب أن تكون كذلك. وبناءً على هذا فإنه متى ارتفع مقدار الحاصل دلّ ذلك على أهمية الدور الممارس في تعبئة التمويلات التنموية، بينما يُشير العكس إلى خلاف ذلك.

اعتباراً بالوصف الأنف للعلاقة، وبتدقيق النظر في التّسب المسجّلة، والموضّحة في الشّكل أدناه، فإنه يتأكّد لنا تواليّاً أن أداء المصرف اتّجاه مهمّة جذب التمويلات التنموية لم يكُ على قدرٍ من الأهمية التي تُذكر بدليل أن حجم الودائع لأجل المتراكمة لديه والمهيّأة لتمويل تكوين رأس المال الثابت، لم تمثّل في الواقع إلّا قدراً ضئيلاً للغاية من مجمل التكوين الرأسمالي المحلي الحاصل فعلاً، فهي في أحسن الأحوال لم تتجاوز 0.36% من حجم رأس المال الثابت الذي تكوّن للمجتمع. وهذه النسبة بلا شك هي نسبة ضعيفة للغاية بالنسبة لمؤسسة معنية بقوة-بحكم وظيفتها وموقعها الوظيفي- بالمساهمة في تمويل التكوين الرأسمالي للأمة عبر ضمان توفير وتخصيص التمويل المناسب له، والمتأتّي أساساً من مدّخرات الإدارات والمؤسسات والأسر كما هو معلوم.

شكل رقم (10): تطوّر نسبة الودائع لأجل لدى مصرف السّلام قياسا إلى إجمالي التكوين الرأسمالي خلال الفترة 2011-2022



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على التقارير السنوية لمصرف السّلام الجزائري وجداول الحسابات الاقتصادية.

كانت هذه إذن جملة المؤشرات التي اخترناها كمعيار لتقييم وضع مصرف السّلام اتّجاه مسؤولية تعبئة رأس المال التنموي، وهي على اختلاف مضمونها، تُجمع وتؤكد على حالة الضعف والمحدودية والقصور التي ميّزت أداء المصرف حيال تلك المسؤولية. ومع الإقرار والتسليم بحقيقة أن هذا الواقع -المحبط- قد اجتمعت له من المبررات والدواعي ما جعلت منه حالاً حتمياً، فإنه ممّا لا يُنكر أن ذلك الواقع ذاته كانت قد تهيّأت له في الوقت عينه من المحفّزات والعوامل الدّاعمة، وقد كان الوضع بما ليكون أفضل وأحسن حالاً. وهذا تحديداً ما سيكون مدار الحديث في المحور التالي.

II- نشاط التعبئة بالمصرفية الإسلامية بين دواعي الانكماش ومحفّزات النمو

لئن كان قد تبين لنا على ضوء المؤشرات المختارة لتقييم الأداء بأن ثمة ضعفاً ومحدودية وقصوراً كبيراً من لدن مصرف السّلام في قيامه على مسؤولية تعبئة رأس المال التنموي بالشكل المرتجى، فإن الاجتزاء بالوصف دون تعليل يُجلب أو تبرير يُساق لذلك الوضع، ليعُدّ في نظرنا ضرباً من التقصير في البيان، فمصرف السّلام إنّما هو عون من أعوان الاقتصاد يعيش في بيئة تحمل من الأسباب والظروف ومن التّطوّرات والتّحوّلات ما يحدو بأيّ تنظيم اقتصادي كان على الانحراف عمّا نُظّر وسُطرّ له. وهو وإن كان قد ثبتّ عليه شيءٌ من القصور في أدائه لمسؤوليته تلك، فإن من الآكد أن ذلك لم يحدث من فراغ، وإنّما كان نتاجاً لأسباب ومسوّغات-مهّد لبروزها حلّ الأطراف الفاعلة في العملية-، وقد نشوق منها بما يففي للدلالة على المراد ما يلي:

☞ **حق السّحب عند الطلب:** إذ وتأثراً بما هو سائد ومعمولٌ به في المصارف التقليدية من جهة، ورضوخاً للواقع المعيشي للأفراد في المجتمعات الإسلامية -من انخفاض مستويات المعيشة والدخول.... - من ناحية أخرى، أظهر نسبة كبيرة من مُودعي المصارف الإسلامية عدم استعدادهم لترك ودائعهم لفترة طويلة، ورغبتهم في السّحب منها بسهولة وسرعة. وأمام هذه الحاجة اضطرّت كثيرٌ من تلك المصارف لمسايرة ذلك الواقع، فقامت بتكييف وصياغة أنظمة جديدة لودائعها الاستثمارية بصورة تلبي احتياجات المودعين وتحقق لهم نفس الميزات التي يحصلون عليها من المصارف التقليدية خاصة فيما يتعلّق بحق السّحب منها عند الطلب أو في آجال قصيرة، والحق في الحُصُول على عوائد دورية وسريعة (دون أن يرتبط ذلك بنضٍ للمال أو بتصفية للعمليات الاستثمارية)، وكان الحاصل من ذلك أن أصبحت إيداعات الأفراد لدى تلك المصارف إيداعات تحوطية (مدّخرات احتياطية سائلة) أكثر منها إيداعات استثمارية، الأمر الذي انعكس سلبيّاً في النهاية على قدرتها على جذب وتعبئة منسوب مهمّ وملائم من رأس المال التنموي.

☞ **عدم الاستعداد الكافي لتحمل المخاطرة:** ويأتي الحديث عن عنصر المخاطرة هنا اعتباراً من حقيقة أن الاستثمار طويل الأمد ينطوي على عنصر المخاطرة وعدم التأكد، وبالتالي فإن تمويلاته تتضمّن تبعاً للمخاطرة. وهذا يعني أن الإيداعات الاستثمارية-وهي الموجهة لتمويل الاستثمارات التنموية- لدى المصارف الإسلامية لا بدّ وأن تستوفي عنصر تحمّل المخاطرة وإلاّ سوف لن تكون موافقة لمتطلّبات الاستثمار الممتدّ الآفاق، ولن يكون رأس المال عندئذٍ تنموي الأثر. عملياً فإن استصحاب مبدأ الاستعداد لتحمل المخاطرة في الإيداعات يبدو سلوكاً غير مرحّب به بين الأفراد في غالب المجتمعات الإسلامية-وقد تبين لنا هذا الحال أيضاً من خلال المؤشرات التي تناولناها سابقاً- وهذا رغم معرفتهم بإقرار الشريعة لهذا المبدأ وحثّها عليه. ورغم تداخل الأسباب الحاملة على مثل هذا السلوك إلاّ أن أكثر تلك الأسباب وجاهةً في نظرنا ذلك الذي يتعلّق بنمط التعامل المصرفي التقليدي، إذ ونتيجة لرسوخ هذا الأسلوب في المجتمعات الإسلامية تأثّر

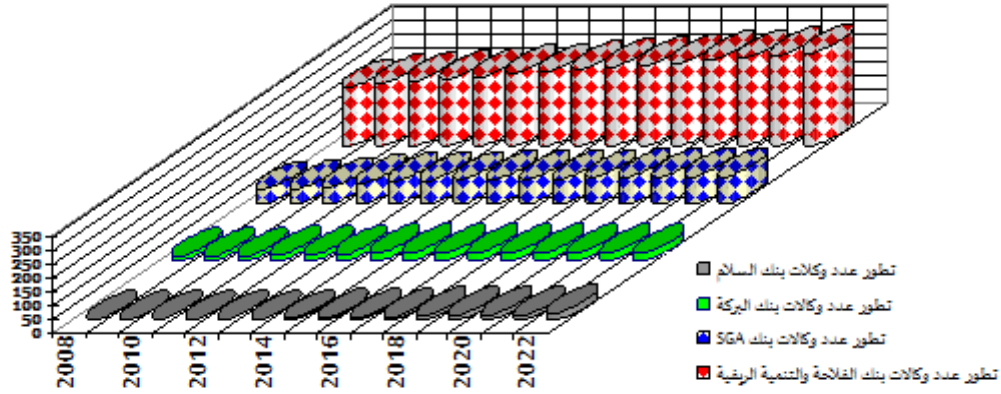
غالبية الأفراد المودعين بفكرة ضمان الوديعة، وتقرّر في أذهانهم فكرة استردادها بالكامل مع العائد، وثُبت في عقولهم أن السبيل الأوحّد لحماية المال هو البُعد عن المشاركة في المخاطرة الاستثمارية، وهذا رغم وعيهم -ولو بالقدر البسيط من المعرفة- بحقيقة اختلاف طبيعة النشاط المصرفي الإسلامي عن نظيره التقليدي، وإدراكهم من ناحية أخرى بعدم صحّة وواقعية هذا التفكير -فجّل الناس مُدركٌ لحقيقة أن الخسارة أمرٌ وارد-. فالمودعون ورغم إقرارهم للمصرف الإسلامي مُقدّمًا الالتزام بمبدأ العُثم بالغُرم، فإن إقرارهم ذلك في واقع الحال لم يتعدّ الورق (قاسم محمد، 1987، صفحة 943) لأنهم على اعتقادٍ راسخ بأن ليس ثمة احتمالات للخسارة، ومن ثمّ فإن عُنصر ضمان استرداد الوديعة أضحي مُحققاً لديهم من الناحية الفعلية عند قيامهم بعملية الإيداع، وهو ما يعني أن عامل المخاطرة لم يكن موجوداً من الناحية الفعلية لدى أولئك المودعين حسب اعتقادهم. ومّا زاد من ترسيخ وتغذية ذلك الاعتقاد قيام بعض المصارف الإسلامية (إن لم تكن كلّها) بالإعلان في نشراتها التأسيسية بضمان جميع الودائع (بما فيها الودائع الاستثمارية) ضماناً دائماً بطريقة صريحة أو ضمنية -وما قد يحمل على ذلك دلالة هو كون أن معدّلات العائد عادة ما تكون مُحدّدة مُسبقاً (إرشادية)، وكذا وجود احتياطيّات معادلة الأرباح، والتي عادة ما يكون الهدف منها الحفاظ على عائد تنافسي عندما تكون الأرباح الفعلية منخفضة أو عندما تُعاني المصارف من خسائر- وإدراج ذلك الضمان رسمياً في القوانين والقواعد أحياناً، وفي حالات أخرى استند ذلك على عمليات تفاهم ضمنية بين السلطات والمصارف والجمهور (لوقا وميتزا، 2001، صفحة 33).

ضعف الانتشار الجغرافي: فبصرف النظر عمّا إذا كانت الايداعات ذات أجل طويل أم قصير، فإن ممّا تتفق عليه بعض الدراسات وتذهب إلى تأكيده هو أن مقدار الوفورات الفردية يعتمد أياً اعتماداً على مدى انتشار المؤسسات المصرفية، وأن وجود هذه الأخيرة كثيراً ما يخلق نزعات هامشية عالية لممارسة الادّخار المصرفي (Nwaobi, 2003). وعلى الرّغم من أن هذه العلاقة ليست على نحوٍ من الإطلاق -بحكم أنها أثبتت من قبل عدد من الدراسات فقط-، إلّا أن اعتمادها كمعيار لتبرير نجاح أو فشل المصرف في جذب وتعبئة فوائض الأفراد يبقى في نظرنا اتّجّاهاً له قيمة. وعلى هذا فإن من العوامل التي كانت سبباً في فشل مصرف السلام في تعبئة منشوب مُعتبر ومهمّ من رأس المال التنموي هو ضعف تواجدها أو انتشارها الجغرافي، إذ يكفي أن نعلم أن هذا المصرف لا يملك سوى 23 وكالة تنشط ضمن شبكة حجمها 1603 وكالة بين ما هو تابع منها للمصارف العمومية وما هو تابع منها للمصارف الخاصة، ولك أن تتصوّر قدرة الامتصاص في ظلّ هذا الكم من الوكالات.

بل وثمة مظهر ثانٍ يُبرز جانباً آخر من ذلك الضعف، ويتعلّق الأمر ببُعد التطوّر السنوي لشبكة المصرف، حيث يظهر من خلال الشّكل رقم 11 أن النمو المسجّل في شبكة مصرف السلام هو على قدر كبير من الضعف -فيما لو قارنناه بشبكة بعض المصارف العمومية والخاصّة، وفق ما هو موضح في الشّكل ذاته-، فهو لم يتعدّ واقع 1.57 وكالة سنوياً -في المتوسط- عبر كامل التراب الوطني، ونمّو بهذا القدر لا يمكن أن يسمح بأيّ حال بإيصال خدمة الايداع للأفراد على نحوٍ أكثر من السهولة، ويكفي على ذلك دليلاً الضّغط الهائل الذي يولّده ذلك التّمّو البطيء والضعف جداً على نشاط الوكالات، إذ يتّضح بناءً على النتائج التي يُظهرها مؤشّر الكثافة أن الوكالة الواحدة مُلزّمة، على أقلّ تقدير، بتغطية احتياجات أكثر من 495000 فرد (من القوى العاملة في الاقتصاد الوطني) قادر على مباشرة عمليات الإيداع

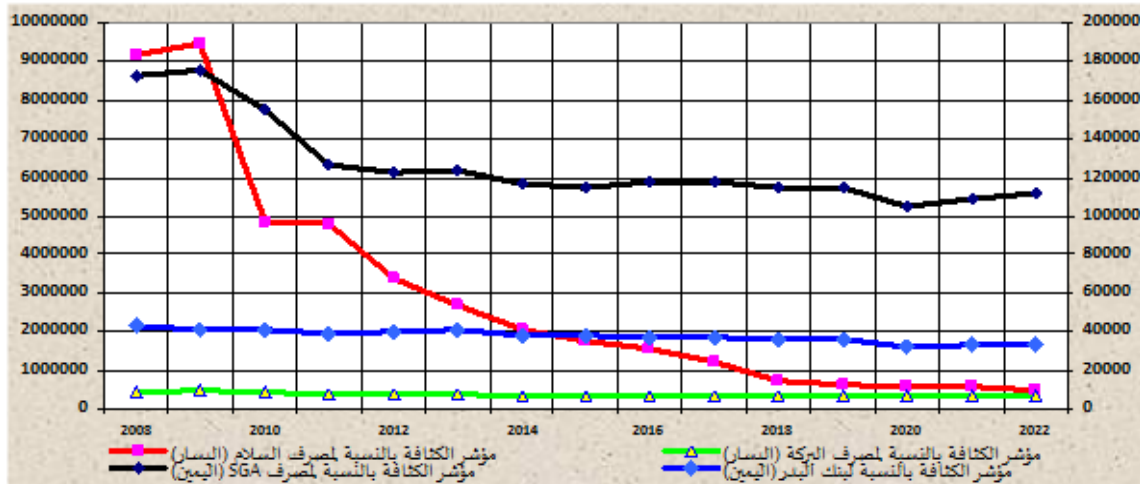
المصرفي-سواء كان طويلاً أم قصير المدى- بشكلٍ مُنتظم -أنظر في ذلك الشكل رقم (12)-، وهذا كمّ ضخم جداً يصعب استيعابه والقيام على احتياجاته بالشكل المرغوب والمناسب.

شكل رقم (11): تطوّر عدد وكالات لدى مصرف السّلام ومصارف الأخرى خلال الفترة 2008-2022



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الديوان الوطني للإحصائيات.

شكل رقم (12): مؤشّر الكثافة لدى مصرف السّلام وعدد من المصارف الأخرى خلال الفترة 2008-2022



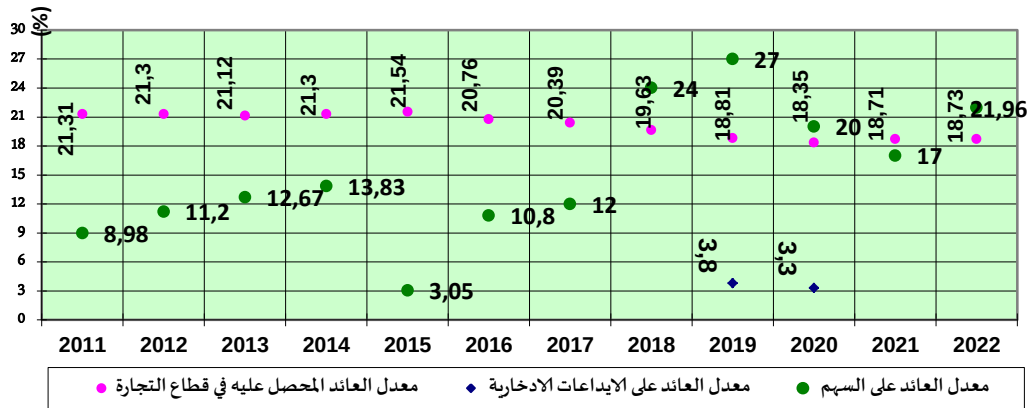
المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات المصارف.

تدبّي معدّل العائد على الإيداعات الادّخارية لدى مصرف السّلام مقارنة بعائد الفرصة البديلة: يُقصد بعائد الفرصة البديلة العائد على الأصول الذي ضاع في فرصة أخرى مُماثلة نتيجة الالتزام باستخدام تلك الأصول في المشروع الحالي، وهو يتركز على فكرة وجود عائد معلوم مسبقاً لبدائل الاستثمار.

وبما أن فرص الاستثمار تتميز فيما بينها من خلال العائد المتولّد عنها، ولما كان المدّخر صاحب الفوائض يميل بفطرته إلى اختيار الفرص الاستثماريّة ذات العائد الأعلى، فإن من البديهي القول أن نجاح المصرف في جذب ودفع الأفراد لمباشرة إيداع فوائضهم إنّما هو مُرتّخ بما يُقدّمه من عوائد مُنافسة لعوائد الفرص البديلة. وحيث أن الأمر كذلك، وبناءً على المقارنة بين التطوّرات المسجّلة في معدّل العائد على الإيداعات الادّخاريّة الآجلة (للأسف تمّ اعتماد فقط حالتين للدّلالة وهذا راجع إلى عدم افصاح المصرف عن ذلك، على أننا نتوقّع أن يكون هذا المعدّل متقارب في جميع الحالات) ومعدّل عائد الفرصة البديلة -سنعتمد في حساب هذا المعدّل على القيمة المضافة التي يحقّقها قطاع التجارة. ويأتي اختيار هذا القطاع بالضبط لسهولة مُمارسته من قبل الفرد. هذا، ونحن على اعتقاد بأن العائد يفوق القيم المحسوبة، ولعلّ خير شاهد

على ذلك واقعنا المعاش، فمن منا لا يُحيط خبراً بذلك العائد المرتفع المتولّد عن المضاربة على العقارات وشراء السلع المعمّرة، كالسيارات، للمتاجرة بها- الموضّحة في الشّكل البياني أدناه، فإن اتّخاذ هذا العامل كمُبرّر لضعف أداء مصرف اتّجاه تعبئة رأس المال التنموي هو اتّجاه له محلّ من الصّواب، فالتأمّل في المعدّلات يجد أن ثمة فارقٌ معتبر للغاية بين ما يمنحه مصرف السّلام للفرد لقاء إيداعاته الادّخارية وما بين يتولّد من دخل عن مُمارسة التجارة، وليس من المعقول بوجود مثل ذلك الفارق أن يعهد الأفراد بفوائضهم لذلك الوعاء ويتركون التجارة.

شكل رقم 13: تطوّر معدّل العائد في قطاع التجارة مقارنة بمعدّل العائد على الايداعات الادّخارية لدى مصرف السّلام خلال الفترة 2011-2022



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على تقارير مصرف السّلام وبيانات الديوان الوطني للإحصائيات.

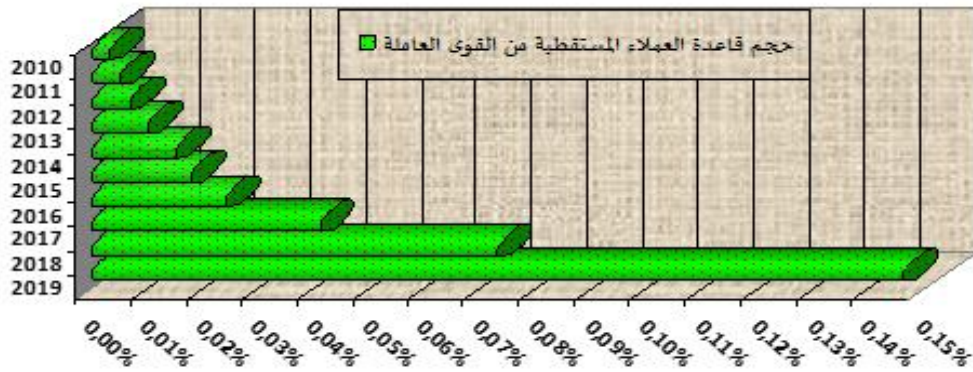
هذا، ولعلّ مما يؤكّد على تديّي معدّلات العائد على الإيداعات الادّخارية بما يجعلها سبباً في تديّي منسوب رأس المال التنموي المستقطب من قبل المصرف، ذلك الفارق الكبير بينه وبين معدّل العائد على السّهم، ففي حين كان معدّل العائد على الايداعات الادّخارية عند حدود 3.8% كان معدّل العائد الذي حصل عليه حامل السّهم في حدود 27% -أنظر الشّكل رقم 13-. ومع وعينا بالفوارق التي بينهما، خصوصاً من حيث تحمّل المخاطرة، فإن ذلك الفارق يبقى له تأثير على نفسية صاحب الإيداعات الادّخارية (والذي يُفترض أن يُعامل في النظام الإسلامي كما لو كان من حملة أسهم المصرف).

صغر حجم قاعدة العملاء المستقطبة: ممّا هو معلوم واقعاً ونظراً أن من دلائل نجاح الوعاء المصرفي في أدائه لمهمّة حشد الموارد قدرته على جذب السّواد الأعظم من الناس إليه ودفعهم-بشكلٍ مستمر- إلى توسيع معاملاتهم الادّخارية معه- كمّاً وعدداً- عبر إتاحتهم لبرامج ادّخارية ذات حوافز.

وعلى الرّغم من اتّساع حجم قاعدة القوى العاملة في مجتمعنا-وهي الفئة الأقدر على مُمارسة الايداعات الادّخارية لامتلاكها دخول مُنظمة- وارتفاع حجم الفوائض التي تملكها هذه الفئة-وهو ما سنوضّحه في موضعٍ لاحق- فإن مصرف السّلام لم يتمكّن من استقطاب مستويات مهمّة من رؤوس الأموال التنمويّة، وما ذلك إلّا بسبب عجزه الواضح على إيصال خدماته الادّخارية لأفراد هذه الفئة، فالمصرف بفروعه كاملة لم يتمكّن، في أحسن الأحوال، من استقطاب سوى 0.15% من مجمل أفراد تلك القاعدة-وفق ما هو مبين في الشّكل أدناه-، وهذه نسبة تكاد تكون مُهملة. وإذا ما أردنا أن نجعل لهذا الوضع سبباً وجيهاً، زيادة على ضعف الانتشار الجغرافي وقصور الحوافز، فسنشير إلى مسألة ضعف الجهود المبذولة لتسويق المنتجات الادّخارية، وبالأخصّ حسابات الادّخار -وهي التي تهمّنا لكونها تحمل توجّهات تنمويّة-

حيث لم يستهدف المصرف في عروضه الترويجية هذا المنتج بالذات إلا مرة واحدة، وكان ذلك عام 2020 حيث أنجز المصرف حملة إعلانية على إحدى القنوات التلفزيونية المعروفة لمدة 7 أشهر وفقاً لما جاء في تقرير تلك السنة. أما في باقي السنوات فقد انصب تركيزه على الترويج بشكلٍ واسع لمنتج دفتر ادّخار 'أمنيّتي' وهو حساب لا يستهدف غالباً الترويج النشط لتعبئة الموارد طويلة المدى. ثمّ ولو دققنا النظّر في طبيعة استراتيجية التسويق المتبعة من قبل مصرف السلام فسنجدها قد ركّزت على جانب العرض أو بعبارة أخرى على ما يمكن للمصرف فعله للترويج لمنتجاته، ومحاولة تغيير تصوّرات العملاء، إن أمكن بدلاً من قبولها كما هي، بينما لم تترك مساحة لتلك الاستراتيجية التي تركز على جانب الطلب أو بعبارة أخرى على جانب تفضيلات العملاء، وهي الاستراتيجية الأهمّ لأنها تسير التغيّرات (الدوافع) السلوكية للأفراد. وهذا ما قد يدعونا إلى القول بأن ما توفّر لمصرف السلام من موارد طويلة المدى إنّما كان بفعل الإرادة الشعبية أكثر منه بفعل الجهود الترويجية.

شكل رقم (14): حجم قاعدة العملاء المستقطبة من طرف مصرف السلام خلال الفترة 2010-2019



المصدر:

من إعداد الباحث بالاعتماد على تقارير مصرف السلام.

⦿ **ضعف البيئة التشريعية والتنظيمية الداعمة (محدودية الدعم الحكومي):** لقد حظيت الصيرفة الإسلامية بدعم شعبي واسع، ويمكن اعتبارها حركة تصاعديّة، إلّا أن الالتزام السياسي الحكومي بالتمويل المتوافق مع الشريعة الإسلامية أمرٌ بالغ الأهمية. وقد حقّق هذا القطاع أفضل أداء في البيئات التشريعية والتنظيمية الداعمة مثل ماليزيا والبحرين (Wilson, 2011, p.31).

ورغم كمّ المكاسب الكبيرة التي ظفرت بها الحكومات التي اتخذت نهجاً استباقياً من نهج التمويل الإسلامي سواء من حيث خلق فرص العمل، لا سيما وأن العديد من هذه الوظائف جذّابة وذات رواتب مجزية، أو من حيث توسيع نطاق مهارات العاملين في الخدمات المالية، لا سيما في إدارة الأصول المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، وهو مجال نمو رئيسي، إلّا أن الكثير من الحكومات الإسلامية كانت ولا تزال تبقي هذا القطاع على هامش الأنظمة المصرفية، وتعدّ الجزائر واحدة من تلك الحكومات. فعلى الرغم من وجود أكثر من ثلاثة عقود من الخبرة المصرفية الإسلامية في الجزائر، إلّا أن القوانين التي تحكمها ظلّت غير كافية، وغالباً ما كان يتمّ الاكتفاء حال تعديل بعض المواد المتعلقة بالمستجدات النقدية والمالية بإضافة فقرات جزئية عامة تتعلق بالصيرفة الإسلامية، دون مراعاة الارتباط بين جميع جوانبها، والضوابط الشرعية التي تحكمها، والمعايير المحاسبية والمبادئ الإرشادية التي ترشدها (صالح، 2023، صفحة 29). هذا ناهيك عن العوائق القانونية وما يتّصل بها من عراقيل تنظيمية وإكراهات فيما يتّصل بالاحتياطات القانونية والتسقيفات المتعلقة بالأصول

والحق في تكوين شركات، إمّا لحسابها الخاص أو مع شركاء، ومُشكلات التحوّط المفروضة عليها بحكم القوانين والمعايير ونظم الائتمان ومفاهيم الملاء المالية وغيرها من خصوصيات البيئة المصرفية التقليدية (السنوسي، 2020، صفحة 389)، فكلّ هذا وغير ذلك كان ليكون له تأثير سلبي، بشكل مباشر أو غير مباشر، على مسألة اعتناء واهتمام المصرف الإسلامي بجذب وتعبئة رؤوس الأموال ذات الطابع التنموي، والقيام بذلك شكل مثالي.

❖ **تجنّب الإيداعات الصغيرة نسبياً:** ممّا يُعاب على العمل المصرفي، وخاصة التقليدي، أنه غالباً لا يقبل المدّخرات الضئيلة الحجم، حتّى لا يتكبّد العنت والإرهاق في تسجيلها وإمسك حساباتها، وما يستتبع ذلك من أعباء إدارية أخرى. ومع وجهة هذا التصرف في نظر المصرف باعتباره مُستثمراً يتبغي تعظيم مصلحته بالدّرجة الأولى، فإن ذلك قد يُضَيّع عليه قدرًا هاماً من الموارد فيه مصلحة للمجتمع -على أقلّ تقدير-، خاصة إذا أخذنا في الاعتبار أن مُعظم القاعدة الشعبية في المجتمعات النامية تُعدّ محدودة الدخل.

ومع أن هذا الوضع يجري كثيراً على المصارف التقليدية كما سبق وقلنا، إلّا أن الواقع قد أثبت أن المصارف الإسلامية هي الأخرى قد سلكت هذا المنحى، فالمطلّع على خصائص حسابات الاستثمار وسندات الاستثمار لدى مصرف السلام، وهو موضع التقييم، يجد أن المبالغ الدنيا، للإيداع أو فتح حساب منهما، تتجاوز 100000 دينار. ومثل هذه الحدود، وفقاً لأوضاع المعيشة الحالية، قد لا يقدر عليها السّواد الأعظم من أفراد المجتمع. ومن ثمّ فإن فكرة الإيداع والإضافة بمبالغ صغيرة -وهي أساس تجميع كتل مالية كبيرة في المجتمعات النامية- ليست مُتاحة.

وأكثر من ذلك فإن المتمنّ في الشّروط والخصائص ليحسنّ أن القاعدة المستهدفة من هذه الحسابات ليسوا الأفراد العاديين بل الشركات وذوي الدخل العالية تحديداً. وطبعاً فإن هذا المنطق لن يمكنّ المصرف بأيّ حالٍ من الإفادة القصوى من المدّخرات المتاحة في الدورة الاقتصادية لأن قاعدة صغار المدّخرين أكبر في كل الأحوال من قاعدة كبار المدّخرين والتطوّر الاقتصادي أظهر في كثير من الأحيان أن لصغار المدّخرين أهمية كبيرة فيما يُمكن أن يُحصّل منهم من مدّخرات وهي تفوق في حالات كثيرة المدّخرات التي تُجمع من القلّة من ذوي الدخل الكبيرة.

هذا، ولا ننسى أن نشير هنا إلى مسألة التعقيدات الإجرائية، إذ يتطلّب فتح حساب استثماري الكثير من الإجراءات والوثائق والمستندات الإدارية والتنقّلات بين المصالح الإدارية، وقد يكفي هذا وحده، مع ضغط الحياة، ليكون سبباً لعزوف الفرد عن امتلاك حساب استثماري بالمصرف حتى ولو كان مؤهلاً لذلك.

❖ **انحسار مستويات الاستثمار المتوسط وطويل الأجل بالمصرف (وفق صيغ المشاركات والمضاربات):** وقد يكون هذا أيضاً سبباً غير مباشر لعدم اهتمام المصرف ببذل جهود أكبر اتّجاه عملية تعبئة الموارد طويلة الأجل (التنموية) حيث لا يجد المصرف في ظلّ الحوافز الجمة التي توفّرها له التمويلات قصيرة الأجل، من ضالة في حجم المخاطر وسرعة في توليد العوائد واسترداد التمويلات.... وهلمّ جرّاً! من المنافع، أيّ باعث أو دافع لتوجيه الاهتمام نحو جمع وتعبئة تمويلات بعيدة المدى ثمّ توجيهها نحو توظيفات غالباً ما تحتل الكثير من القيود كارتفاع المخاطر وعدم يقينية العائد وتحمل مشقة الإدارة والتسيير والمراقبة... ونحو ذلك ممّا يتطلّبه النشاط الاستثماري مشاركة أو مضاربة. ومن جانب آخر وبالأخذ في الحسبان حقيقة أن وجود كتلة قويّة من المشاريع طويلة الأجل القابلة للاستثمار يعدّ شرطاً مُسبقاً ضرورياً للطلب على التمويل المطابق، فإن الحاصل، وهو أمرٌ لازم، هو أن المصرف سوف لن تكون معنية ببذل جهدٍ أكبر لحشد تمويلات طويلة الأمد

عبر الترويج للمنتجات الادّخارية ذات الأفق الموازي. وهو ما حدث بشكل فعلي، حيث لن نجد بين صفحات مختلف التقارير أية إشارة صريحة تدلّ على الاشتراك الفعلي للمصرف في مشاريع استثمارية طويلة الأجل.

هذا، ومع الإقرار والتسليم بحتمية المآل الذي آل إليه أداء المصرف وصعوبة اضطراره بتلك المسؤولية على نحو أمثل في ظلّ وجود كل تلك العوائق أو بعضها، فإنّ القبول بذلك الوضع على ما هو عليه والتسليم به بشكل تام هو أمر غير مستساغ من جانب آخر، فالمتدليّ للواقع الجاري آنذاك يجد أن المصرف قد وُجدت وتهيأت له الكثير من المحفّزات والعوامل الداعمة لنموّ حيازاته من الموارد المالية التنموية، وقد كان الحال ليكون أفضل، على الأقل مقارنة بما كان عليه، لو تمّ استغلال تلك المحفّزات، كلّها أو بعضها.

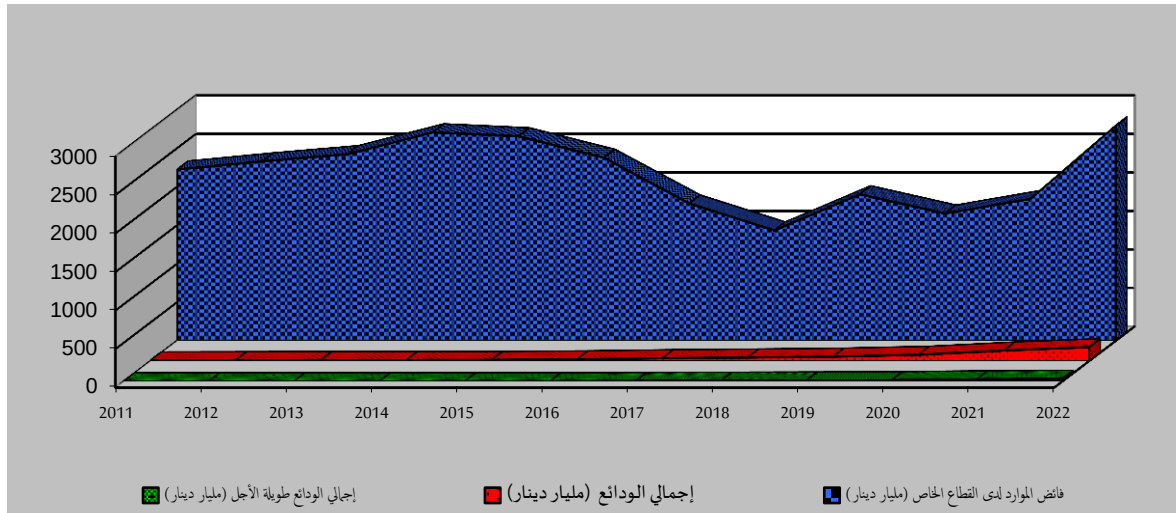
وفي تقديرنا فإنّ جملة المحفّزات تلك، قد تزيد ولا تنقص عمّا نحن بصدد ذكره فيما هو آت:

❖ وجود فائض كبير من الموارد المالية خصوصاً لدى القطاع الخاص، وبالأخصّ بالذكر قطاع الأسر (= الأفراد). فهذا الأخير، وكما يؤكّد أغلب الباحثين، يمتلك قدرة كبيرة على توليد مدّخرات مُعتبرة، كما وكيفا. وحصّته من المدّخرات غالباً ما تمثّل الجانب الأكبر من إجمالي المدّخرات المحليّة في مُعظم البلدان. وهو واقع قد يبرر أساساً باتساع قاعدة ذلك القطاع، وبتميّز نشاطه الادّخاري بخاصيّة هامة وهي خاصيّة الاستثمار والمرونة. وقد يُضاف إلى ذلك ميزة ثانية، وهي الأخرى على قدرٍ من الأهمية البالغة، وهي كون تلك المدّخرات بالذات أقلّ كلفة وأكثر استقراراً مقارنة بمدّخرات القطاعات الأخرى.

وبطبيعة الحال فنحن نعتقد أن القطاع العائلي الجزائري قد توفّرت له تلك القدرة، تماماً كما أخبر عنها الباحثون والواقع الحي يؤكّد على ذلك، حيث يتحلّى لنا من خلال الشّكل أدناه-رقم 15- أن ثمة حجّوم هائلة من الفوائض الماليّة كانت في حوزة ذلك القطاع، ولا تزال، وهي في نمو مستمر في غالب الأحوال. ويبدو أن مصرف السّلام لم يقدّم جهوداً كافية للظّفر بقدرٍ هام من هاته الفوائض، فهو لم يشارك إلّا بقدرٍ بسيط جدّاً في دمج وضخّ موارد القطاع الخاص ضمن دائرة القطاع الرّسمي، حيث لم تتعدّ النّسبة 2.38% في المتوسّط، على أن ذلك يشمل جميع ودائعه القصيرة والطويلة. كما لم تتجاوز مساهمته في استقطاب رأس المال تنموي من فوائض القطاع -في حال اعتبرنا أن كلّ تلك الموارد قابلة لأن تتحوّل إلى رأس مال تنموي- نسبة 0.41% من مجمل ما هو مُتاح له من موارد. ومن ثمّ فإنّ الفرصة كانت مواتية أمام المصرف لتعبئة المزيد من رأس المال التنموي، وهي ولا تزال مُتاحة إذا ما أراد تحسين وضعه.

شكل رقم (15): فائض الموارد لدى القطاع الخاص مقارنة بمجموع إجمالي الودائع والودائع لأجل المستقطبة من طرف

مصرف السّلام خلال الفترة 2011-2022



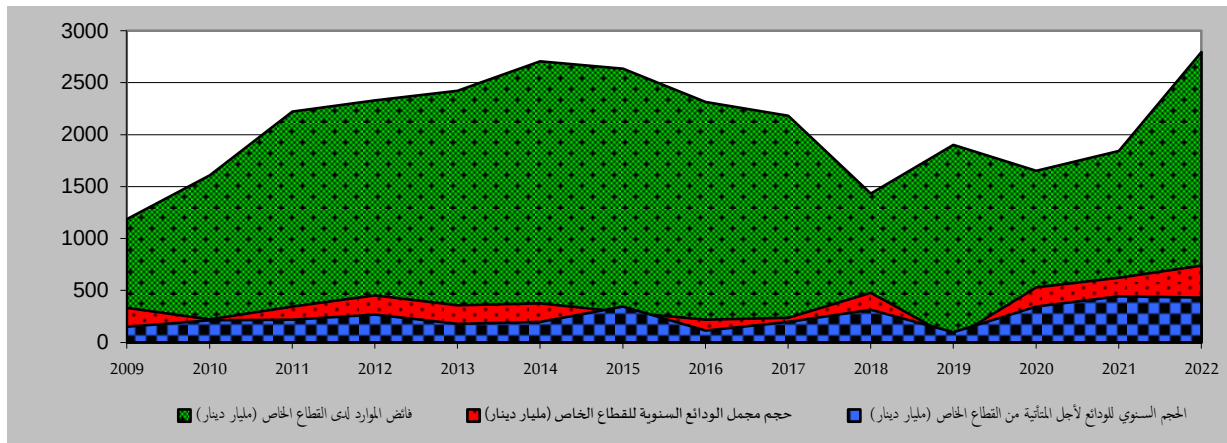
المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على بيانات مصرف السلام وتقارير بنك الجزائر.

هذا، وحتى لو سلّمنا بالوضع الذي كان عليه مستوى تعبئة الموارد التنموية، وافترضنا عجزه عن استقطاب المزيد من الموارد المتاحة للقطاع الخاص، فقد كانت هنا فرصة لتغيير الحال عبر محاولة تبديل شكل هيكل الودائع والدفع به باتجاه الاستحقاقات طويلة الأمد (التنموية)، وقد رأينا من قبل أن أكثر من 80% في المتوسط من حجم الودائع هو ذو أجل قصير (أنظر الشكل رقم 03). وقد يكفي لذلك مبررًا ودافعًا، دوافعه الذاتية، ككونه مؤسسة مالية اقتصادية مُطالبَة بإحداث أثر تنموي في المجتمع، والحاجة إلى موارد تُجابه بها احتياجات المشروعات الاستثمارية.

وبما يدعم الوضع السابق، ويشكّل من ثمّ حافزًا من حوافز ترقية الأداء لدى مصرف السلام، مسألة عجز مؤسسات النظام المصرفي التقليدية عن تعبئة فوائض القطاع المتحدّث عنه آنفًا. فالأوعية المصرفية التقليدية الناشطة في السوق المصرفي المحلي لم تتمكن هي الأخرى في مجموعها من استقطاب سوى جزء محدود للغاية من فوائض قطاع الأفراد. وعلى نحو دقيق فإن أكثر من 80% - في المتوسط - من الفوائض المالية التي يحوزها ذلك القطاع لم تجد طريقها إلى القطاع المالي الرسمي - سواء في شكل ودائع تحت الطلب أو ودائع لأجل - حسبما هو ظاهر في الشكل أدناه. وهو ما يعني أنه كان هناك مجال واسع أمام مصرف السلام لتعزيز أدائه في مجال تعبئة رؤوس أموال تنموية على النحو المرجّح منه.

شكل رقم (16): فائض الموارد لدى القطاع الخاص مقارنة بحجم الودائع المستقطبة من طرف الأوعية المصرفية خلال

الفترة 2009 - 2022



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على بيانات الديوان الوطني للإحصائيات وتقارير بنك الجزائر.

❖ **وجود دعم شعبي قوي:** فلطالما كانت المصارف الإسلامية ظاهرةً تصاعديّة، لا تنازليّة، ويعود نجاحها إلى حد كبير إلى الدعم الشعبي لا إلى السياسات الحكوميّة على نحوٍ عام. ولا تشدّ المصرفيّة الإسلاميّة في الجزائر عن هذا الاتجاه، فلطالما كانت هناك مُطالبات شعبية بسنّ قوانين تُعنى بتوفير خدمات مصرفيّة إسلاميّة، ولطالما كانت لدى الفرد الجزائري رغبة صادقة في الالتزام بالمبادئ الإسلاميّة في المعاملات الماليّة، وعلى رأسها الأعمال المصرفيّة وغالبًا ما كان الفرد الجزائري يُؤثّر إبداع أمواله بتلك المصارف على المصارف التقليديّة إذا خيّر بينهما لحرمة الرّبا. وفي رأينا فإن وضعًا استثنائيًا كهذا كان حقيقة فرصة كبيرة للمصرف الإسلامي لاستمالة تلك القاعدة الجماهيريّة إليه والظّفر بما هو مُتاح لهم من فوائض بما يدعم منسوب الموارد لديه، القصيرة منها عمومًا والطويلة منها خصوصًا.

هذا، وبالتسليم بحقيقة أن الانحراف والانفلات سنّة حاضرة وماثلة في جُلّ تطبيقات وأعمال البشر، فإن الاجتهاد في بحث حلول ومخارج لتصحيح المسار هو، في المقابل، أمرٌ مطلوب وواجب. وعلى أن الحال كذلك فإن المحطّة البحثية الموالية ستُحاول الوقوف على جملة من الإجراءات والتدابير التي من شأنها أن تهيئ الظروف الملائمة لتغيير الحال.

III- نحو تحسين مُساهمة المصرفيّة الإسلاميّة في تعبئة رأس المال التنموي، مقترحات وحلول

كنا قد انتهينا في المحور المنصرم، ونحن نبحث في الظروف والملايسات التي أدّت إلى إضعاف أداء مصرف السّلام إزاء مسؤوليّة تعبئة رأس المال التنموي، إلى إنكار المآل الذي آل إليه المصرف في ذلك الصّدّد على التّحو الذي وجدناه عليه، واحتججنا على ذلك بما وقّرتّه البيئة المحيطة من محفّزات وعوامل داعمة، ماليّة وقانونيّة وسلوكيّة.

ولمّا كانت إفادة المصرف من محفّزات التّمو تلك محدودة، فيما سبق، وكانت هذه المحفّزات لا تزال ميسورة ومُتاحة، وكان تمكين هذه المؤسّسة-خصوصًا-أمرًا واجبًا لدفع الحالة الاقتصاديّة للمجتمع الإسلامي، فإنه لا بدّ عندئذٍ من أخذ زمام المبادرة نحو تصحيح الوضع القائم عبر اتّخاذ إجراءات وتدابير فيها من القوّة ما يقود إلى تحقيق الإفادة القصوى من المقوّمات الميسورة.

بناء على ما تمّهد فإن جهدنا سينصب في هذا المقام على عرض ما أمكن من مقترحات وحلول هادفة تسمح بتعزيز قاعدة رأس المال التنموي لدى المصرفيّة الإسلاميّة، بما فيها مصرف السّلام.

❖ **إضفاء المزيد من المرونة والسهولة في الوصول إلى حسابات الإيداع طويل الأجل:** وذلك عن طريق إتاحة وتعزيز استخدام تطبيقات الخدمات المصرفيّة عبر الهاتف المحمول (على سبيل المثال، يمكن لأي شخص تحويل الأموال إلى حساب التوفير الخاص به ببضع نقرات على هاتفه الذّكي) والخدمات الماليّة عبر الإنترنت. وتوفير تطبيقات التكنولوجيا الماليّة التي تتيح ميزة التحويل التلقائي للأموال إلى حساب التوفير أو ما يمكن تسميته بالادّخار الآلي (مثل تطبيق (Digit).

❖ **تكثيف جهود تسويق الحسابات الادّخارية طويلة الأجل:** وذلك بالمستوى الذي يساوي على الأقلّ ما حظيت به حسابات الادّخار قصيرة الأجل. فقد ورد في أحد تقارير المصرف أن الترويج النشط الذي مارسه المصرف إزاء حسابي "أمنيّة" و"هديتي"، وهما حسابي ادّخار قصير المدى، ساهم بشكل كبير في جذب فئة كبيرة من الزبائن. وقد يكفي لتحقيق نتائج طيبة تركيز المصرف على استهداف القاعدة الشعبيّة المهتمّة بنشاطه والمتابعة له عبر موقع الفايسبوك مثلاً وهي قاعدة تزيد عن 140 ألف مُتابع-وفقا لإحصاءات المصرف- وتمثل 10 أضعاف عدد المالكين لحساب ادّخاري فعلي بالمصرف.

وفي هذا السياق أيضًا في وُسع المصرف أن يجذب الأفراد نحو امتلاك حساب ادّخاري طويل الأجل عن طريق عرض محفّزات، تمامًا كما كان الحال بالنسبة لحساب "أمنيّتي"، حيث تم الترويج لهذا الحساب عبر ربطه بقرعة فصلية للفوز بعمرّة مدفوعة التكاليف، الأمر الذي ساهم في جذب فئة كبيرة من المدّخرين. بل ومُمكن حتى أن يدفعهم إلى زيادة مستوى مدّخراتهم من خلال عرض محفّزات التزام تتضمن امتناعهم طوعية عن السّحب الحين بلوغ الإيداعات المستوى المستهدف.

➤ تعزيز مكانة الإدارة المهنيّة للإيداعات طويلة الأجل. بمعنى آخر، ضرورة أن يكون توفير حسابات الادّخار البعيدة الأفق مصحوباً بمؤهلات أعلى (من حيث المعرفة والخبرة) لموظّفي المصرف المعنّين بهذا الجانب لضمان مُمارسة وأداء المسؤوليات الواجبة في هذا الصّدّد باحترافية وكفاءة (تشير إحدى الدراسات إلى أن المعرفة التنظيميّة للمهنيين، الهادفة إلى تحسين جودة وتكثيف الخدمات المقدّمة، هي عناصر أساسيّة لنظام تطوير الإيداعات أو المدّخرات على المدى الطويل).

➤ تنوع أدوات تعبئة التمويلات طويلة الأجل: وقد يكون أفضل سبيل لتحقيق ذلك، في رأينا، عبر ربط الإيداعات بمشروعات استثماريّة، حيث يتمّ الإعلان عن قبول ودائع بأنظمة مختلفة تقابل حاجة البرامج الاستثماريّة، سواء من حيث المدد المختلفة لها، أو حسب رغبات أصحاب الودائع في توجيه أموالهم لنشاط معيّن، وذلك بعد قيام المصرف بدراسة الجدوى وتقديم المعلومات الضّروية للمدّخرين. وفي سياق التنوع دائميًا، ثمة نهج آخر مفيد لتحقيق الغاية المرجوّة هنا، وهو نهج المنتجات الادّخارية المتوافقة مع الدوافع الادّخارية الآجلة غير الاستثماريّة. فالمطلّع على أحوال المجتمع الجزائري يجد أن طائفة واسعة منه كثيرًا ما تخطّط لتحقيق بعض الغايات ذات الطابع غير الاستثماري كأداء مناسك الحج مثلاً أو شراء قطعة أرض..... ونحو ذلك من الغايات، غير أنّها كثيرًا ما تواجه صعوبة بالغة في تمويلها. وحيث أن غاية المصرف هي تحصيل ما أمكن من موارد مالية طويلة الأمد فإنه له أن يستفيد من هذا الوضع، أيّا إفادة، عبر طرح منتجات وحسابات ادّخارية توافّق تلك الغايات، فيطرح مثلاً حسابات من قبيل: حساب حج، حساب شراء مسكن أو قطعة أرض، حساب تعليم عالي..... ونحو ذلك من الحسابات ذات الأمد البعيد. وقد يكون من الأفضل في هذا الصّدّد أن يعمل المصرف، بحكم موقعه، على توفير تسهيلات لأصحاب تلك الحسابات (إداريّة، قانونيّة، تقنيّة....) تُتيح لهم التجسيد الفعلي لتلك الدوافع.

➤ العمل على التوجّه، قدر الإمكان، نحو تبني وتغليب سياسة التأسيس للمشاريع الاستثماريّة (=الاستثمار المباشر) والترويج لها وتوفير خيارات كثيرة منها. هذا مع الحرص على خلق مناخ من الثّقة في سلامتها الاقتصادية وتوافر إمكانيات نجاحها، لأن ذلك ممّا يُطمئن أصحاب الإيداعات (وهم في نفس الوقت مُستثمرين) ويحفّزهم على المشاركة في رأسماله استنادًا إلى الثّقة في تقييم المصرف الذي يروّج له. ويجب يصحب ذلك، اهتمامًا، وبشكلٍ بالغ، بالإفصاح (الكشف) الدّوري عن كافّة البيانات الماليّة المتعلّقة بالمشاريع لجمهور المدّخرين الممّولين لهذه المشاريع لمتابعة أدائها والاطمئنان على القيمة الرأسماليّة لإيداعاتهم (الممّولة للمشاريع) ولضمان ترجمة معدّلات العائد التي تُدفع لهم للتطبيق المنصف لمبدأ تقاسم الرّبح والخسارة على الرّبح الصّافي للمصرف.

➤ ربط الإيداعات طويلة المدى بحزمة فريدة من الحوافز عبر إلحاقها مثلاً بخدمات وتسهيلات وامتيازات مخصّصة لا تتوفّر في غيرها من الحسابات (تسهيل الحصول على قروضات حال طلبها، تقديم المشورة بشأن إدارة الأموال....).

❖ **الاهتمام بإنشاء وتطوير نظم معلومات داخل المصرف:** حيث يسعى هذا النظام إلى توفير معلومات عن سلوك المودعين (المدّخرين) وحاجاتهم الحقيقية (ماذا يريدون) وإمكانياتهم الفعلية واتجاهاتهم الفكرية، وبناءً على تلك المعلومات يتم انتقاء الأفراد (المودعين) الذين لديهم أفق ادخاري بعيد فيؤلي لهم المصرف العناية والاهتمام بتقديم خدمات ادخار جيدة النوعية. أما الأفراد الذين يكون لديهم سلوك تحوّطي فيحاول عن طريق التوعية والتدريب أن يشجّعهم على اتخاذ أفق طويل الأجل في قراراتهم الادخارية. وقد يكون من الأفضل أن يركّز المصرف جهوده في هذا الجانب في بادئ الأمر على قاعدة المودعين لديه، لأنها الفئة الأكثر قابلية للتأثير.

❖ **مراعاة تحسين العائد على الإيداعات طويلة الأمد بحيث يساوي أو يفوق على الأقل عائد الفرصة البديلة (كما هو الحال بالنسبة لعائد نشاط التجارة مثلاً).** وإذا كان في الوُسع إعطاء أفضلية للمودع على حساب المصرف ذاته، ولو بشكل قليل، لدى توزيع العوائد المتأتية عن الاستثمارات الممولة بالإيداعات طويلة الأجل، فسيكون ذلك أفضل.

❖ **تجنّب تسقيف أو وضع حد أدنى لحجم الإيداعات ذات الآجال.** أي على المصرف أن يقبل إيداعات الأفراد ولو كانت ضئيلة أو زهيدة الحجم (فيجب أن نعي أنه مع اتّساع قاعدة المدّخرين فإن المصرف يُصبح يُسيّر كتلة مالية كبيرة مُشكّلة من كتل صغيرة الحجم). ويجب أن تُتاح لهذه الإيداعات، على ضآلتها، فرصة المساهمة في بناء الأصول ذات الأداء الأفضل على المدى الطويل. كما ننبّه هنا إلى مسألة تيسير وتخفيف الإجراءات الإدارية لفتح هذا النوع من الحسابات بالذات، ذلك أننا قد أشرنا سابقاً إلى حقيقة وجود تعقيدات إدارية بخصوص فتح هذا الحساب.

❖ **كما نؤكد كذلك على مسألة الانتشار الجغرافي، والذي وجدناه على قدر كبير من الضعف.** وحيث أنه لا يمكن أن ننكر الأهمية البالغة لهذا الجانب في دفع أداء المصرف في مجال التعبئة (بما في ذلك تعبئة رؤوس الأموال التنموية)، فإن على مصرف السلام أن يبذل جهوداً كافية لتحسين انتشاره الجغرافي. ولقد نعلم أن ثمة الكثير الطرق والمناهج في هذا الصدد، فيمكن أن ينتهج المصرف نهج الوحدات المصرفية المتنقلة والفروع المصغرة والمراسلين المصرفيين (الوكلاء)....

❖ **تعزيز حجم ورسملة المصارف الإسلامية:** فمن المتوقع أن تمارس الخصائص المصرفية مثل الحجم والرسملة، دوراً ملموساً في تعزيز حجم الإيداعات المصرفية طويلة الأمد، ذلك أن المصارف الأكبر غالباً ما تكون لديها قدرة أكبر على عرض أو طرح تشكيلة أوسع وأكبر من أوعية التوفير مُقارنة بغيرها، لأنها تملك لأن تكون أكثر تنوعاً ولديها إمكانات أوسع للوصول إلى الموارد. كما أنها كثيراً ما تميل إلى تقديم التمويلات ذات الآجال الأطول بشكل أكبر (بما يُتيح التقليل من عدم التطابق في الاستحقاق بين الأصول والخصوم المصرفية)، لكونها تتمتع بقدرة أعلى على التعامل مع الخسائر غير المتوقعة الناتجة عن تقديم تلك التمويلات المحفوفة بالمخاطر. وعلى أن الأمر كذلك، فإنه قد يكون من المفيد في سياق البحث عن تعزيز الإيداعات طويلة الأجل أن يُولي النظام المصرفي في الجزائر مزيداً من العناية بمسألة تعزيز وزيادة حجم المصارف الإسلامية ورسملتها عبر اتخاذ إجراءات تقود إلى ذلك.

خاتمة: نتائج الدراسة والتوصيات

عُنت ورقنتا البحثية هذه، أساساً، بتقييم أداء المصارف الإسلامية الجزائرية، ممثلة بمصرف السلام، حيال تعبئة رأس المال التنموي (=الإيداعات طويلة الأجل) تحديداً. وبعد عرضٍ مبسّط وسريع، مدعوم بشواهد وإحصائيات، لواقع نشاط التعبئة عند مصرف السلام، باعتباره مجالاً للدراسة، وبيانٍ لأهمّ الدواعي والأسباب التي أثّرت هذا الواقع ولجملة الحوافز والعوامل المخفّفة التي كانت تحت يده في الوقت عينه، وبسّطٍ من ثمّ لعددٍ من الإجراءات والحلول والتدابير التي قد

تُضعف على تحسين وتعزيز مستوى أداء نشاط التعبئة، انتهت الدراسة إلى عددٍ من النتائج، لعلَّ أرححها دلالةً وأوفاهها تعبيراً عن السبيل القصد ما يلي:

☞ تبين لنا على إثر تشخيص وتحليل تطورات الهيكل الودائعي لمصرف السلام، أن هذا الأخير لا يعتمد سياسة واضحة ومدروسة حيال تعبئة واستقطاب الودائع وبالأخص طويلة الأجل. كما اتضح لنا في الوقت عينه أن هيكل الودائع لديه يميل فعلياً إلى قصر الأجل حيث يفوق متوسط الإيداعات قصيرة الأجل 85%.

☞ تبين لنا، اعتماداً على جملة من المؤشرات، وبما لا يدع مجالاً للشك، بأن أداء مصرف السلام اتجه مسؤوليّة تعبئة رأس المال التنموي كان هزياً وضعيفاً للغاية، فنسبة الودائع لأجل لدى المصرف لم تتجاوز 0.5% من مجمل الودائع الآجلة لدى المصارف العمومية، كما أن حجمها قياساً إلى مجمل القروض المصرفية للاقتصاد لم يتعدّ 0.6%، ومستوى الودائع المتراكمة لديه والمهيأة لتمويل تكوين رأس المال الثابت، لم تمثل في الواقع إلاّ قدرًا ضئيلاً للغاية من مجمل التكوين الرأسمالي المحلي الحاصل فعلاً، إذ لم تتجاوز 0.36% في أحسن الأحوال.

☞ ثبت لنا بعد فحص الواقع أن المال الذي آل إليه أداء نشاط التعبئة لدى مصرف السلام لم يحدث من فراغ وإنما كان نتاجاً لأسباب ومسوّغات كثيرة كحق السحب عند الطلب، وعدم الاستعداد الكافي لتحمل المخاطرة، وضعف الانتشار الجغرافي، وتدني معدل العائد على الإيداعات مقارنة بعائد الفرصة البديلة، ومحدودية الدعم الحكومي وكذا صغر حجم قاعدة العملاء المستقطبة.

☞ على الرغم من أن المال الذي آل إليه وضع نشاط التعبئة كان في الواقع حالاً لا منه مفرّ بسبب قهر الظروف والأحوال الداخلية والخارجية إلاّ أن المطلع على الواقع آنذاك يجد أن فرصة تحسين الوضع كانت متاحة للمصرف إذ اشتمل ذلك الواقع على عدد معتبر من المحفّزات والعوامل الداعمة كوجود فائض كبير من الموارد المالية خصوصاً لدى القطاع الخاص، وعجز مؤسسات النظام المصرفي التقليديّة عن تعبئة فوائض ذلك القطاع، ووجود دعم شعبي قوي.

☞ تكشف لنا على إثر الفحص الميداني أن إفادة المصرف من محفّزات النمو تلك كانت محدودة للغاية. وحيث أن هذه المحفّزات لا تزال ميسورة ومتاحة، ولما كان تمكين هذه المؤسسة أمراً في صالح المجتمع، فإنه لا بدّ عندئذ من أخذ زمام المبادرة نحو تصحيح الوضع القائم عبر اتخاذ إجراءات وتدابير كإضفاء المزيد من المرونة والسهولة في الوصول إلى حسابات الإيداع طويل الأجل، وتكثيف جهود التسويق، وتعزيز مكانة الإدارة المهنية للإيداعات طويلة الأجل، وتنويع أدوات التعبئة، وتبني سياسة التأسيس للمشاريع الاستثمارية، وربط الإيداعات بحزمة فريدة من الحوافز، وتعزيز الانتشار الجغرافي..... وهلمّ جرّاً! ممّا عرضناه من حوافز في هذا الشأن.

هذا، ولقد نعلم أن من تمام الفائدة وحسن الختام أن تدبّل الخاتمة بتوصيات، فنوصي بـ:

☞ ضرورة إعادة النظر في الهيكل الودائعي الحالي لمصرف السلام والعمل على تعديله لصالح الإيداعات المتوسطة وطويلة الأجل، لما في ذلك من أهمية بالغة في النجاح في تجسيد التطلّعات الخاصة والمجتمعية.

☞ ضرورة السعي، وبشكلٍ حثيث، إلى الأخذ بجملة الحلول والتدابير والمقترحات التي تمّ عرضها كسبيل لتنمية حيازات المصرف من التمويلات التنموية.

قائمة المراجع باللغة العربية

1. صالح صالح. (2023). تطور الصناعة المالية الإسلامية وإشكالية ترشيد دورها في تنمية الاقتصاد الحقيقي: تبيين الإيجابيات وتعميقها، وترشيد الممارسات وإصلاحها. م مجلة السلام للاقتصاد الإسلامي (العدد الرابع)، 13-51.
2. عبد الرحمن بن معمر السنوسي. (2020). أحلقة المجتمع أساسا لاستكمال منظومة التمويل الإسلامي. مجلة السلام للاقتصاد الإسلامي، العدد 1، 373-407.
3. لوقا إريكو وفرج بنش ميتر. (2001). النظام المصرفي الإسلامي: قضايا مطروحة بشأن قواعد التنظيم الاحترازي والمراقبة مجلة الاقتصاد الإسلامي، المجلد 13، 27-64.
4. محمد قاسم، قاسم. (1987). البنوك الإسلامية واستراتيجيتها الاستثمارية، ورقة مقدمة لمؤتمر استراتيجية الاستثمار في البنوك الإسلامية: الجوانب التطبيقية، الجوانب والمشكلات. مؤسسة آل البيت، عمان.
5. الموقع الرسمي لبنك الجزائر وبنك السلام-الجزائر - والديوان الوطني للإحصائيات.

References in english

6. EYGM Limited. (2016). World Islamic Banking Competitiveness: New realities, New opportunities, Report.
7. Godwin Nwaobi. (2003). Savings Mobilization Role of Nigerian Commercial Banks: An Analytical Policy Study, Discussion Paper, On Line: <https://www.researchgate.net/publication/23743531>.
8. Rodney Wilson. (2011). The Determinants of Islamic Financial Development and the Constraints on its Growth, ifsb 4th public Lecture on financial policy and stability, Amman, Jordan.