

السنة الجامعية: 2023 - 2024
المستوى: الثانية ليسانس
التخصص: /
المدة: ساعة ونصف



جامعة العربي بن مهدي - أم البواقي -
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم : الاقتصاد

يوم : 2024/01/15

امتحان الدورة العادية في مقياس: الاقتصاد النقدي

السؤال الأول: (06 نقاط)

بين، كيف أدت صعوبات المقايضة إلى اختراع النقود.

السؤال الثاني: (06 نقاط)

تقدم أحد المستثمرين إلى مصرف تجاري، بغية اقتراض مبلغ 10 مليار دينار؛ لكن المصرف وجد أن خزينته لا تحتوي إلا على مبلغ 100 مليون دينار فقط. فإذا علمت أن مضاعف النقود هو 5؛ فما هو المبلغ الذي يقترضه المصرف التجاري من المصرف المركزي ليغطي حاجة المستثمر.

السؤال الثالث: (08 نقاط)

بين، بالشرح، وظائف المصارف التجارية.

أستاذ المادة

أ.د: الطيب لحيلح

الإجابة النموذجية

إجابة السؤال الأول

صعوبات المقايضة التي أدت إلى اختراع النقود (6 درجات؛ توزع كالتالي: 0.5 درجة للعنوان. 1 درجة للشرح)

أ/ صعوبة توافق رغبات المتقايضين.

المقايضة هي إبدال سلعة بسلعة أخرى، وفي المقايضة لا يتم البيع إلا بغرض الشراء، ولا يتم الشراء إلا بعد العثور على البائع الذي يرغب في سلعة المشتري، أي يتنازل للمشتري عن السلعة مقابل أخذ سلعة هذا المشتري، بمعنى أن تتوافق رغبة كل منهما في سلعة الآخر. لكن زيادة تقسيم العمل والتخصص في الإنتاج أدى إلى توسع نطاق المقايضة؛ سواء من حيث أنواع السلع المنتجة أو من حيث الأسواق التي تتبادل فيها السلع، وهذا التوسع جعل من الصعب على المتقايضين أن يجد أحدهما الآخر في هذا الفضاء الرحب. فمنتج القمح، الذي يريد مقايضته بثوب، عليه أن يبحث عن منتج الأثواب، في الأسواق المختلفة، الذي يريد مقايضة الثياب بالقمح. فإذا وجد منتج الأثواب الذي يريد مقايضتها بالقمح عليه أن يبحث عن النوع الذي يناسبه، و قد يجده عند منتج أثواب آخر لا يحتاج قمحا مقابل الثوب، أو لا يجده إلا في سوق آخر بعيد عن منطقته. فتأخذ العملية وقتا طويلا، كان من المفروض أن يكون المنتج قد عاد، خلاله، إلى الحقل وشرع في إنتاج كمية أخرى. وهكذا شعر الناس أنهم بحاجة إلى وسيط في عملية المقايضة؛ يقصر عنهم المسافات و يوفر لهم الوقت.

ب- صعوبة تحديد نسب المقايضة .

إذا وجد منتج القمح من يقايض الثوب بالقمح فإن صعوبة أخرى تعترض عملية المقايضة؛ وهي كيلات القمح التي تقابل الثوب المطلوب ، فبائع القمح يعرض عددا قليلا من الكيلات مقابل الثوب ، وبائع الثوب يشترط كيلات كثيرة لقاء التنازل عن الثوب، فيتطلب الأمر كثيرا من الوقت للتوصل إلى نسبة مقايضة بين القمح والثوب، يقبل بها الطرفان، كان من المفروض أن يُستغل هذا الوقت في الإنتاج وليس في المفاوضة. هذا في سوق تتداول فيه سلعتان فقط، فكيف بسوق تتداول فيه عدد كبير من السلع.

وهنا أيضا أحس الناس بضرورة وجود مقياس للقيم مستقل عن السلع محل المقايضة ولكنه يمكّن من استنتاج

نسب المقايضة بين كل السلع في السوق.

ج/ صعوبة تجزئة بعض السلع.

هناك بعض السلع التي لا يمكن تجزئتها مع المحافظة على جوهرها؛ فالذي يريد الحصول على كمية قليلة من القمح وليس لديه شيء يقايض به إلا بقرة، يستحيل عليه الحصول على القمح إلا بالتنازل عن البقرة، وفي هذا إجحاف

في حقه، أو تجزئة البقرة، والبقرة إذا جزئت فقدت حقيقتها وأصبحت لحماً ولم تعد بقرة، ومن الممكن ألا يستطيع بيع كل اللحم الباقي، فيضيع عليه جزء من الإنتاج، إضافة إلى أن صاحب القمح ربما يكون في حاجة إلى البقرة وليس اللحم، وصاحب البقرة لا يحتاج إلى كمية كبيرة من القمح، فلو أخذها سيستهلك جزءاً ويضيع الباقي؛ بحكم عدم حاجته إلى كمية كبيرة.

وشعر الناس هنا كذلك بضرورة وجود وسيط قابل للتجزئة دون أن يفقد خواصه الجوهرية، يعطى لصاحب البقرة في عملية تبادل أولى ثم يقدم صاحب البقرة جزءاً من هذا الوسيط إلى بائع القمح في عملية تبادل ثانية ليحصل منه على ما يريد من القمح.

د- صعوبة تخزين الثروة .

ففي المقايضة لا يمكن تخزين الثروة في شكلها العيني لمدة طويلة، لأن أعيان الأشياء عادة ما تتعرض للتلف الكلي أو الجزئي بمرور الوقت، زيادة على ارتفاع تكلفة تخزينها. ولذلك فإن إنتاج كمية كبيرة تزيد عن حاجة المنتج من شأنه أن يؤدي إلى تلف ذلك المنتج وضياع كمية من ثروة المجتمع

وهنا كذلك رأى الناس ضرورة وجود وسيلة لاختزان القيم تمثل ثروة لحائزها بما تعبر عنه من قوة شرائية في السوق ويمكن تخزينها لمدة طويلة دون أن يصببها التلف، الكلي أو الجزئي.

وهكذا اجتمعت هذه الصعوبات لتدفع الناس إلى اختراع، ما يسمى حالياً، النقود.

إجابة السؤال الثاني.

ما يقترضه المصرف التجاري من المصرف المركزي ليقترض المستثمر المبلغ الذي يريده: 1.9 مليار دينار

إجابة السؤال الثالث

وظائف المصارف التجارية. (6 درجات. توزع كالتالي: 0.25 للعنوان. 0.50 للشرح)

تقوم المصارف التجارية (الإسلامية والربوية) بالعديد من الوظائف؛ بعضها مشترك والبعض الآخر ينفرد به أحدهما دون الآخر.

1) قبول الودائع.

الوديعة في الاقتصاد المالي هي مبلغ من النقود، وضعه العميل لدى المصرف ، بوسيلة من وسائل الدفع المختلفة. وينشأ عن تلك الوديعة التزام مصرفي بدفع مثل مبلغ الوديعة أو جزء منه، للمودع أو لأمره، لدى الطلب - بالنسبة للودائع تحت الطلب - أو عندما يحل الأجل المتفق عليه - بالنسبة للودائع الآجلة. ويمكن تقسيم الوديعة، حسب أجل استردادها إلى:

أ) ودائع تحت الطلب، ويطلق عليها أيضاً الحسابات الجارية، أو الودائع العاجلة؛ وهي التي يتم السحب منها في أي وقت، بناء على طلب صاحبها، لشخصه أو لشخص آخر يحدده، وتشتتر بعض المصارف مبلغاً أدنى لفتح الحساب، والبعض الآخر لا يشترط ذلك. ومتى ما قبل المصرف فتح الحساب فإنه يطلب من العميل التوقيع على بطاقة التوقيعات، بهدف التثبت من صحة توقيعه عندما يطلب السحب من رصيده فيما بعد. ويمكن للعميل أن يسحب من رصيده متى ما

أراد ذلك، وفي حدود الرصيد الموجود، لكن بعض المصارف تسمح لبعض العملاء بتجاوز الرصيد عند عملية السحب في حدود معينة، وتسمى هذه العملية بالسحب على المكشوف. ويظل الحساب مفتوحاً مادام هناك رصيد للعميل، أما إذا خلا الحساب من أي رصيد فإن أغلب المصارف تقفل الحساب آلياً، ولا تفتحه إلا بإجراءات فتح جديدة، وهذا في غير الحالات التي يسمح فيها بالسحب على المكشوف. وما يميز هذه الوديعة أن صاحبها وضعها من أجل الحفاظ عليها وليس من أجل الحصول على عائد؛ ولذلك فإن بعض المصارف تعطي فوائد قليلة للعميل، وبعضها لا يعطي فوائد، مثلها في ذلك مثل المصارف الإسلامية

(ب) ودائع ادخارية. تتصف الوديعة الادخارية بصغر المبلغ المدخر في كل مرة، وتودع أصلاً بغرض الاستثمار، مع إمكانية سحبها في أي وقت يشاء. وتتفق مع الوديعة تحت الطلب في إمكانية السحب الفوري، وتختلف عنها في أنها تأخذ عائداً؛ يتمثل في الفائدة (الربا) في المصارف الربوية، أو الربح في المصارف الإسلامية، إذا تحقق، إما إذا لم يتحقق الربح بل تحققت الخسارة فسوف تتحمل الوديعة بنصيبها في هذه الخسارة.

(ت) ودائع آجلة. وهي الودائع التي تودع لدى المصرف على أن تسحب بعد أجل؛ قد يطول فيصل إلى عشرين (20) سنة أو أكثر وقد يقصر فيصل إلى خمس (5) سنوات أو أقل بقليل - عند بعض المالكين - ويتضمن طلب إيداع الوديعة الآجلة، عادة، النص على المبلغ، ومدة بقاء هذا المبلغ تحت تصرف المصرف. ولا يمكن سحبها إلا بعد حلول أجل استحقاقها، أو بعد تقديم طلب بسحبها وانتظار بضعة أيام حتى يسمح لصاحبها بالسحب. وعادة يفقد صاحب الوديعة الحق في العائد بعد عملية السحب سواء في المصارف الربوية أو المصارف الإسلامية، وهذا العائد هو الفائدة في المصارف الربوية والذي يختلف باختلاف مدة بقاء الوديعة تحت تصرف المصرف. أما في المصرف الإسلامي فإن العائد هو نسبة من الربح إذا تحقق، أما إذا تحققت خسارة فإن الوديعة ستتحمل بجزء من الخسارة كذلك.

(2) توظيف الودائع. تقوم المصارف الربوية والإسلامية بتوظيف الودائع كلها (الجارية والادخارية والآجلة) وذلك عن طريق إقراض هذه الودائع للمؤسسات التي تحتاج إلى أموال لممارسة نشاطها، وهذا في حالة المصارف الربوية. أما المصارف الإسلامية فهي لا تقرض الأموال بفائدة، كما هو عليه الحال في المصارف الربوية، وإنما تقوم بتوظيف هذه الأموال وفق الصيغ الإسلامية:

(3) اشتقاق نقود الودائع (النقود الكتابية).

الاشتقاق في اللغة معناه توليد شيء من شيء أو أخذ كلمة من أخرى بتغيير في الصيغة مع تناسبهما في المعنى؛ فمن كلمة الأسد تُشتق كلمة تأسد أي صار كالأسد، أو من كلمة النمر نقول تنمر فلان أي صار كالنمر... وهكذا.

أما الاشتقاق في الاقتصاد المالي فيقصد به توليد نقود مصرفية من نقود قانونية بحيث يشتركان في الوظيفة؛ وهي وسيط في المعاملات ومقياس للقيم ومخزن للثروة... وغيرها من الوظائف ويختلفان في الشكل. فنقود الودائع هي النوع الثاني من النقود التي تلقى القبول العام كوسيط في المعاملات ومقياس للقيم، وهي ليست أوراقاً نقدية، كالنقود القانونية، وإنما هي عبارة عن أرقام لدى المصارف التجارية، (ولذلك سُميت بالنقود الكتابية) أو تعهدات من هذه المصارف، بصرف مبالغ لدائني هذه المصارف، الذين مولتهم دون أن يكون لديها غطاء كامل لهذا التمويل من النقود القانونية، (ولذلك يطلق عليها اسم النقود المصرفية). فهذه النقود التي أصبحت من حق هؤلاء الدائنين، وليس لها غطاء كامل لدى المصرف

هي ما يطلق عليها نقود الودائع؛ وهذه التسمية جاءت من الأساس الذي تركز عليه هذه النقود، وهو وداائع الجمهور العاجلة من النقود القانونية.

(4) إصدار الأسهم لحساب الشركات أو مساعدتها في تسويق تلك الأسهم.

يتميز الاقتصاد الحديث بضخامة حجم الشركات العاملة في كل الميادين، وهذه الضخامة في حجم الشركات تقابلها ضخامة في حجم رأس مالها، إلى الحد الذي لا يستطيع شخص واحد أو مجموعة صغيرة من الأشخاص توفيره، ولهذا تلجأ إدارات الشركات الكبرى إلى تجزئة رأس مالها إلى مبالغ صغيرة، تسمى حصصاً أو أسهماً. ونظراً إلى أنها لا تستطيع تسويق هذه الأسهم إلى الجمهور مباشرة، فتعهد بها إلى المصارف أو شركات الاستثمار.

والمصارف أو شركات الاستثمار قد تستطيع تسويق هذه الأسهم بمفردها، إذا ما كانت لها فروع كثيرة، وسمعتها جيدة، أو تتعاقد مع مصارف أخرى وشركات استثمارية، ويطلق عليها في هذه الحالة أملاء الاستثمار، فإذا تمكن الأملاء من بيع كمية الأسهم بالكامل فذلك هو المطلوب، وإذا تبقى شيء منها فيعتبر ملكاً للأملاء الاستثمار، ويعطى لإدارة الشركة المبلغ كاملاً. وعمولة أملاء الاستثمار هي الفرق بين القيمة الاسمية للسهم، التي يدفعها المساهم والقيمة الفعلية التي يشتري بها الأملاء هذه الأسهم، وعادة ما تكون القيمة الفعلية أقل من القيمة الاسمية، ليكون الفرق هو عمولة نقابة الأملاء.

(5) فتح الاعتمادات المستندية.

يعرف الاعتماد المستندي بأنه تعهد كتابي، يلتزم فيه المصرف بالوفاء أو قبول المسحوبات التي يقدمها المستفيد من الاعتماد (البائع)، طبقاً للشروط الواردة في الاعتماد. وصورته أن يتقدم شخص، يسمى الأمر (المشتري) إلى المصرف يطلب منه إصدار تعهد بدفع مبلغ معين لصالح البائع، إذا وصلت البضاعة المتفق عليها مطابقة للمواصفات الموضحة في المستندات؛ التي تبين كمية البضاعة ومواصفاتها. ويكون المصرف ملزماً بتسديد قيمة البضاعة إلى البائع المستفيد من الاعتماد المستندي عند وصول البضاعة، حسب المواصفات الموضحة في المستندات، إلى نقطة التسليم المتفق عليها بين البائع (المصدر) والمشتري (المستورد). ويحقق الاعتماد المستندي فوائد لا تحققها وسيلة أخرى؛ لأن تعهد المصرف يبدأ قبل بدء البائع تنفيذ التزاماته، كما أنه يحمي المشتري؛ نظراً لأن المصرف لا يدفع الثمن إلا إذا وصلت المستندات التي تدل على حسن تنفيذ البائع لالتزامه، وفضلاً عن أنه يمكن البائع من الحصول على الثمن فور بدء تنفيذ العقد فإنه يمكن المشتري من التصرف في البضاعة عن طريق حيازة المستندات، وذلك متى دفع ثمنها؛ لأن المصرف ينقل إليه المستندات بمجرد تلقيها من البائع.

(6) إصدار خطابات الضمان.

تشبه خطابات الضمان، إلى حد كبير، الاعتمادات المستندية، وذلك من جهة أنها تعهد صادر من المصرف إلى طرف ثالث (البائع) بناء على أمر طرف ثان (المشتري)، بأنه يضمن المشتري في الصفقة (تعين الصفقة) التي يريد عقدها مع البائع. والفرق بين الاعتماد المستندي وخطاب الضمان هو أنه في الاعتماد المستندي يقوم المصرف بتسديد قيمة الصفقة عند إتمامها؛ وذلك من خلال الغطاء الذي قدمه المشتري، أما في خطاب الضمان فالمصرف لا يتعدى أن يكون كفيلاً، بحيث إذا لم يسدد المشتري ما عليه تجاه البائع فعند ذلك يحل المصرف محله. والفرق الثاني هو أن الاعتمادات

المستندية عادة ما تستعمل في التجارة الخارجية؛ وذلك لتباعد المتبايعين، واختلاف القوانين التي يخضع لها كل طرف، بينما خطابات الضمان عادة ما تستعمل في المعاملات التجارية الداخلية.

(7) تحصيل الشيكات نيابة عن العملاء (وظيفة مشتركة).

وتحصيل الشيك يعني تمكين العميل من قيمة الشيك، سواء كان هذا الشيك مسحوباً على نفس المصرف أو على مصرف آخر. حيث يتولى المصرف القيام بجميع الخطوات التي تتوج في النهاية بتحصيل الشيك ووضع المبلغ في حساب صاحبه. ويحصل مقابل ذلك على عمولة.

(8) خصم الأوراق التجارية

الخصم معناه إعطاء العميل القيمة الاسمية للورقة التجارية مخصوماً منها الفوائد على المبلغ من يوم الخصم إلى تاريخ الاستحقاق، وهذه الوظيفة لا تقوم بها المصارف الإسلامية؛ لاعتماد هذه الوظيفة على الرب (الفائدة)