

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة عبد الحميد بن باديس - مستغانم
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية



مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي
تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي
عنوان المذكرة

دور البنوك التجارية في تحقيق التنمية الاقتصادية
دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية B.A.D.R - وكالة يلل

تحت اشراف:

السيد ا. بوزيان العجال

من إعداد الطالبان:

- السيد مزيان عثمان

- السيد كريشيش حاج محمد

لجنة المناقشة:

الصفة	الاسم واللقب	الرتبة	عن الجامعة
رئيسا	الدكتور معرفية الطيب	أستاذ محاضر "أ"	جامعة مستغانم
مقرا	الدكتور بوزيان العجال	أستاذ محاضر "أ"	جامعة مستغانم
مناقشا	الدكتور موزاوي عبد القادر	أستاذ محاضر "أ"	جامعة مستغانم

السنة الجامعية: 2023/2022

الاهداء

إلى التي حملتني وهنا على وهن تسعة أشهر وغمرتني بحنانها وكانت سنداً لي في دربي وعانت الحلو
والمر حتى أوصلتني إلى أعلى ما أملك في الوجود.... أُمي

إلى الذي كان مثلي الأعلى في الصبر والطاعة لله عزوجل إلى أعز ما كان عندي....أبي رحمه الله
ورزقه الجنة.

إلى كل من قاسمني في انجاز هذه المذكرة الى اعز أصدقائي.

إلى الأساتذة الذين كانوا لي سنداً في تقديم هذا العمل المتواضع.

السيد مزيان عثمان

إلى فيض الحنان إلى من تحملت وصبرت وعانت حتى أهنأ إلى مهجة الروح وبهجة الحياة , مثلي
الأعلى أُمي الحبيبة حفظها الله.

إلى من كان لي نوراً وهاجاً في حياتي إلى الذي حماني بظله, إلى الذي سيرني على حب الله وحب رسوله
فشكراً أبي الغالي أمدك الله بالصحة والعافية.

إلى من قاسموني أوقات الشدة والرخاء , سندي في الحياة: عائلتي الصغيرة والكبيرة

إلى كل أساتذتي من التعليم الابتدائي إلى الجامعي إلى كل هؤلاء أهدي ثمرة جهدي.

السيد كريشيش حاج محمد

شكر وتقدير

الحمد لله الذي هدانا إلى نور العلم وميزنا بالعقل الذي يسير طريقنا الحمد لله الذي أعطانا من موجبات رحمته الإرادة والعزيمة على إتمام عملنا نحمدك يا رب حمدا يليق بمقامك وجلال وجهك العظيم.

من باب شكر الناس من شكر الله، نشكر الأستاذ في المقام الأول المشرف الذي قبل الإشراف على عملنا ووجهنا إلى الأفضل دائما، وأفاض مذكرتنا من فيضه ولم يبخل علينا بنصائحه

إلى كل الأساتذة الذين قادونا من أفضالهم ومنحوا لنا ما استطاعوا من زاد العلم والمعرفة.

كما نتقدم بالشكر أيضا إلى عمال وإداريي المركز الجامعي بمستغانم وإلى عمال وإداريي بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة يلل وإلى كل من يصله القلب ولم يكتبه القلم

وأخيرا نشكر من قام بإخراج هذا العمل في الصورة التي عليها

فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان	الرقم
	الاهداء	01
	شكر وتقدير	02
	فهرس المحتويات	03
01	المقدمة	04
الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للبنوك التجارية		
05	تمهيد	05
06	المبحث الأول : الاطار المفاهيمي للبنوك التجارية	06
06	المطلب الاول: مفهوم البنوك التجارية	07
09	المطلب الثاني: موارد واستخدامات البنوك التجارية	08
14	المبحث الثاني: وظائف البنوك التجارية	09
14	المطلب الأول: الوظائف التقليدية للبنوك التجارية	10
19	المطلب الثاني: خلق النقود المصرفية	11
19	المبحث الثالث: رقابة البنك المركزي على البنوك التجارية	12
19	المطلب الأول: أساليب الرقابة المصرفية	13
23	المطلب الثاني: فعالية ومرونة أساليب الرقابة المصرفية	14
26	خلاصة الفصل	15
الفصل الثاني: دور البنوك التجارية في تحقيق التنمية الاقتصادية		
27	تمهيد	16
28	المبحث الأول: ماهية وأهداف التنمية الاقتصادية	17
28	المطلب الأول : مفهوم التنمية الاقتصادية	18
31	المطلب الثاني: أهداف التنمية الاقتصادية	19
33	المبحث الثاني : عوامل واستراتيجيات التنمية الاقتصادية	20
34	المطلب الأول : عوامل التنمية الاقتصادية	21
38	المطلب الثاني : إستراتيجيات التنمية الاقتصادية	22
46	المبحث الثالث : دور البنوك التجارية في التنمية الاقتصادية	23
47	المطلب الأول: الائتمان المصرفي	24
60	المطلب الثاني: الدور التنموي للبنوك التجارية من خلال الادخار والاستثمار	25

67	خلاصة الفصل	26
	الفصل الثالث: دراسة حالة بنك للفلاحة والتنمية الريفية B.A.D.R وكالة يلل	
68	تمهيد	27
69	المبحث الاول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية	28
69	المطلب الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية	29
74	المطلب الثاني: التعريف بالمؤسسة محل الدراسة - وكالة يلل	30
75	المبحث الثاني : خدمات بنك الفلاحة والتنمية الريفية	31
75	المطلب الأول: أنواع قروض بنك الفلاحة والتنمية الريفية	32
75	المطلب الثاني: مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية	33
76	المبحث الثالث: دراسة ميدانية لطلب قرض الرفيق	34
76	المطلب الأول: معلومات حول قرض الرفيق	35
79	المطلب الثاني: الدراسة التقنية و المالية لمشروع المؤسسة طالبة القرض	36
83	خلاصة الفصل	37
84	الخاتمة	38
86	قائمة المراجع	39

تعتبر الصناعة المصرفية من أهم القطاعات الاقتصادية، وأيضاً أكثر القطاعات حساسية وتأثيراً في النمو الاقتصادي للدول المختلفة، لأن هذا القطاع له تأثير إيجابي على التنمية الاقتصادية ويحتل مكانة مهمة في الاقتصاد والنظام المالي، من خلال تعبئة المدخرات الكافية اللازمة للنمو الاقتصادي وتخصيصها بشكل فعال لمختلف مجالات الاستثمار والتنمية.

كما تعتبر البنوك من الركائز الأساسية في بناء الهيكل المالي والاقتصادي للدولة، فهي أدوات موثوقة وفعالة لتنمية مختلف القطاعات الاقتصادية، لا سيما في الاقتصادات التي تعتمد على تمويل السوق.

ومع ذلك، فإن هذا الدور الأساسي للقطاع المصرفي في دفع عجلة التنمية الاقتصادية للدول يعتمد على فاعلية القطاع وتطوره من أجل جذب الاستثمارات اللازمة لتلبية احتياجات التنمية المحلية.

حيث تعتبر البنوك التجارية من المؤسسات التي تتكفل بحفظ النقود وحشد موارد المجتمع من الأموال لذلك أصبحت النقود تلعب دوراً هاماً، وعصب الحياة الاقتصادية في قلب نظمها، فلا نتصور حياة المجتمع بدون استخدام النقود.

ونتيجة لتعاقب التاريخ عبر الأزمنة المتتالية، وجدنا أن البنوك مرت بتحويلات مختلفة ولعبت دوراً نشطاً في تنشيط نظام الإنتاج، وفتح قنوات التمويل، وتحسين كفاءة البنوك. سواء على المستوى الخاص أو ضد البنوك الأخرى، يمكننا أن نجد المزيد من الاستقلالية في ممارسة أنشطة البنك المختلفة دون التباس أو تناقضات أو مشاكل من أجل أداء دوره الواجب من أجل أن يكون هناك قطاعات مباشرة أو فردية مرتبطة بشكل غير مباشر يتأثر اقتصادها ككل، وحتى لا يفقد فعاليته، يدفع النظام الاقتصادي إلى اتباع سياسات محددة تجعله مؤهلاً للحفاظ على الأهداف. وتدعو السياسة إلى تدخل البنك المركزي لتوجيه والإشراف على البنوك التجارية المختلفة من أجل تحقيق الأهداف النقدية المرجوة، وذلك باستخدام كافة السياسات أو الأساليب التي تختلف في أهميتها من اقتصاد إلى آخر.

قد تؤثر هذه الأساليب على حجم الائتمان واتجاهات التخلف عن السداد من ناحية، أو توجيه أنشطة البنوك في اتجاهات معينة من ناحية أخرى وبناء على ما سبق يمكن صياغة الموضوع في السؤال المحوري التالي:

-كيف تساهم البنوك التجارية في تحقيق التنمية الاقتصادية؟

لمعالجة هذه الإشكالية والعمل على الإحاطة بالجوانب التي تشكل محاور هذا الموضوع، يمكن تجزئة هذه الإشكالية الرئيسية إلى تساؤلات جزئية هي

1- ماهو الإطار المفاهيمي للبنوك التجارية؟

2- ماهي السياسات المنتهجة من طرف البنوك في تحقيق التنمية؟

3-ما مدى مساهمة هذه البنوك في التنمية الاقتصادية ؟

ثانياً: الفرضيات:

بهدف الإجابة على إشكالية البحث نحاول اختيار صحة الفرضيات:

1-تلعب البنوك التجارية دور الوساطة المالية بين فئة المدخرين والمستثمرين

2-تختلف السياسات المتبعة من طرف هذه البنوك في عملية التمويل تبعاً لاختلاف أنواعها

3-للبنوك التجارية دور كبير وفعال في التنمية الاقتصادية.

ثالثاً: المنهج المتبع:

وللإجابة على الإشكالات المطروح وبغية الوصول إلى الأهداف المرجوة من هذا البحث وبهذا سنتبع المنهج الوصفي التحليلي لبناء إطار نظري لمفاهيم البنوك التجارية والتنمية الاقتصادية والاعتماد على المنهج دراسة حالة في الجانب التطبيقي بهدف معرفة وضعية البنك.

رابعاً: أسباب اختيار الموضوع:

1-الأسباب الموضوعية:

الدور الكبير الذي أصبحت تلعبه البنوك التجارية في العصر الحديث في كثير من المجالات الاقتصادية ولاسيما تمويل المشاريع الاقتصادية، كما أن للموضوع أهمية بالغة حيث لا يمكن تصور اقتصاد بدون بنوك أو مشاريع اقتصادية، من دون اللجوء إلى الاقتراض من البنوك في الوقت المعاصر، كما أن المؤسسات الاقتصادية في أغلب الأحيان لا يمكنها الاعتماد على مواردها الذاتية فقط بل تلجأ إلى طلب تمويل خارجي.

2-الأسباب الذاتية:

-بحكم التخصص الذي ندرسه.

-الرغبة في البحث والاطلاع على البنوك التجارية ودورها في التنمية الاقتصادية

-فتح المجال لغيرنا التعمق أكثر في هذا الميدان مستقبلاً.

خامسا: أهمية البحث:

1-تظهر أهمية الموضوع في كون مساهمة البنوك التجارية في تحقيق التنمية الاقتصادية

2-تتبع أهمية الموضوع في تسليط الضوء على واقع بنك العمومي

3-تتبع أهمية الدراسة من خلال الربط بين الجانب النظري بالجانب التطبيقي وفتح الستار على واقع البنك

سادسا: أهداف البحث:

بالإضافة للإجابة على التساؤل الأساسي في إشكالية البحث, واختبار صحة الفرضيات المتبناة, فإن هذه الدراسة تهدف إلى

-محاولة الإجابة على التساؤلات المطروحة والتأكد من الفرضيات المقدمة

-محاولة إبراز أهمية البنوك التجارية

-دور البنوك التجارية في تحقيق التنمية الاقتصادية,

سابعا: حدود الدراسة:

الإطار المكاني: تمت دراسة هذا الموضوع على بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة يبل-ولاية غيليزان.

الإطار الزماني: تم تناول هذا الموضوع في دراسة تطبيقية لمنح القرض الرفيق

ثامنا: معوقات البحث

واجهنا أثناء إعدادنا هذا البحث مجموعة من صعوبات نذكر منها:

-عدم كفاية البيانات والمعلومات اللازم توفرها لإجراء الدراسات أو توفر معلومات غير كافية لإجرائها

-صعوبة الحصول على المعطيات حتى التعريفية من قبل البنك

تاسعا: هيكل البحث:

من أجل البلوغ الأهداف المرجوة من هذا البحث, ثم تقسيمه إلى ثلاثة فصول الفصل الأول يحمل عنوان الإطار المفاهيمي للبنوك التجارية

وينقسم إلى ثلاثة مباحث المبحث الأول ماهية البنوك التجارية وينقسم إلى مطلبين بحيث تطرقنا في المطلب الأول إلى مفهوم البنوك

التجارية, والمطلب الثاني موارد واستخدامات البنوك التجارية أما المبحث الثاني وظائف البنوك التجارية وينقسم إلى مطلبين حيث المطلب

الأول الوظائف التقليدية للبنوك التجارية والمطلب الثاني خلق النقود المصرفية, أما فيما يتعلق في المبحث الثالث رقابة البنك المركزي على

البنوك التجارية وينقسم هو كذلك إلى مطلبين حيث المطلب الأول يحمل عنوان أساليب الرقابة المصرفية والمطلب الثاني فعالية ومرونة أساليب الرقابة المصرفية، بالنسبة للفصل الثاني دور البنوك التجارية في تحقيق التنمية الاقتصادية ينقسم هو التالي إلى ثلاثة مباحث المبحث الأول ماهية و أهداف التنمية الاقتصادية ويحتوي على مطلبين المطلب الأول مفهوم التنمية الاقتصادية والمطلب الثاني أهداف التنمية الاقتصادية، وتناولنا في المبحث الثاني عوامل واستراتيجيات التنمية الاقتصادية وينقسم هو التالي إلى مطلبين حيث المطلب الأول يحمل عنوان عوامل التنمية الاقتصادية والمطلب الثاني استراتيجيات التنمية الاقتصادية، أما فيما يتعلق بالمبحث الثالث دور البنوك التجارية في التنمية الاقتصادية وينقسم هو كذلك إلى مطلبين المطلب الأول الانتماء المصرفي والمطلب الثاني الدور التنموي للبنوك التجارية من خلال الادخار والاستثمار، وفي الفصل الثالث والأخير هو عبارة عن دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة يلل- ولاية غيليزان وقسمناه على النحو التالي ثلاثة مباحث بحيث يحمل المبحث الأول تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية ينقسم الى مطلبين حيث المطلب الأول تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية وفي المطلب الثاني التعريف بالمؤسسة محل الدراسة وكالة يلل اما المبحث الثاني يعرف خدمات بنك الفلاحة والتنمية الريفية يحتوي في المطلب الأول على أنواع قروض بنك الفلاحة والتنمية الريفية اما في المطلب الثاني مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية وفي المبحث الثالث دراسة ميدانية لطلب قرض الرفيق يحتوي على مطلبين في المطلب الأول معلومات حول قرض الرفيق وفي المطلب الثاني الدراسة التقنية و المالية لمشروع المؤسسة طالبة القرض.

عاشرا الدراسات السابقة:

لها علاقة مباشرة بالدراسة: رغم أهمية الموضوع البنوك التجارية في التنمية الاقتصادية بصفة عامة حيث انها متطلبا أساسيا للتمكين من مسايرة التطورات والظواهر الاقتصادية ويمكن في هذا الإطار ذكر دراسة هي:

أثر اندماج البنوك التجارية في التنمية الاقتصادية من إعداد الدكتور محمد فرحي أستاذ محاضر المدرسة العليا للتجارة – الجزائر

الفصل الأول الاطار المفاهيمي للبنوك التجارية

ماهية البنوك
التجارية

المطلب الاول: مفهوم البنوك التجارية

المطلب الثاني: موارد واستخدامات البنوك
التجارية

المطلب الأول الوظائف التقليدية للبنوك التجارية

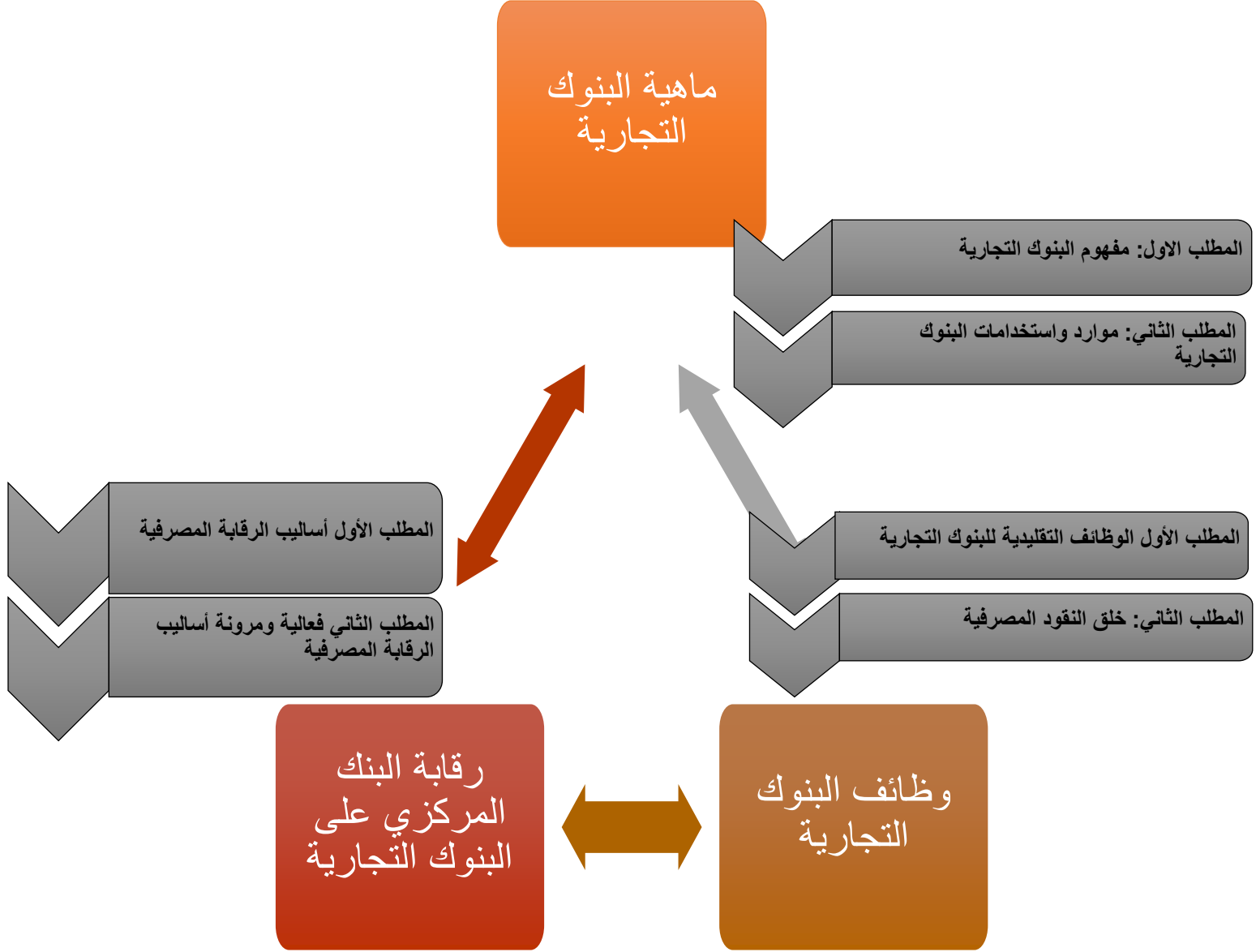
المطلب الثاني: خلق النقود المصرفية

المطلب الأول أساليب الرقابة المصرفية

المطلب الثاني فعالية ومرونة أساليب
الرقابة المصرفية

رقابة البنك
المركزي على
البنوك التجارية

وظائف البنوك
التجارية



تمهيد

تعتبر الأشكال المختلفة للبنوك (المصارف)، وخاصة البنوك التجارية، من الأدوات الحيوية للنظام الاقتصادي الحديث بدون مساعدته لا يمكن لأي نظام اقتصادي أن يتطور ويزدهر ، وبالتالي زاد الاهتمام بعمل أبحاث عليهم بشكل كبير .

تمثل البنوك التجارية أو بنوك الإيداع جزءاً تقليدياً من النظام المصرفي تكمن أهميته في المقام الأول في الدور الهام الذي تلعبه في التأثير على إجمالي المعروض النقدي.

وسنحاول في هذا الفصل تسليط الضوء على ماهية البنوك التجارية في مبحث أول، وفي المبحث الثاني نتناول وظائف البنوك التجارية على أن نتناول في المبحث الثالث رقابة البنك المركزي على البنوك التجارية.

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للبنوك التجارية

لا يسعنا في هذا المبحث إلا أن نتحدث عن بعض المفاهيم الواردة عن البنوك التجارية، إضافة إلى الحديث عن مصادر تمويل واستخدامات هذه البنوك، ومن أجل ذلك نورد المطلبين التاليين :

المطلب الأول: مفهوم البنوك التجارية

ترجع نشأة البنوك التجارية إلى الفترة الأخيرة من القرون الوسطى حين قام بعض التجار والمرايين والصاغة في أوروبا وبالذات في مدن البندقية وجنوا وبرشلونة بقبول أموال المودعين بغية المحافظة عليها من الضياع وذلك بمقابل إصدار شهادات إيداع اسمية وقامت هذه المؤسسات تدريجياً بتحويل الودائع من حساب مودع إلى حساب مودع آخر سداداً للمعاملات التجارية. ومنذ القرن الرابع عشر سمح الصياغ والتجار لبعض عملائهم بالسحب على المكشوف، وقد أدى ذلك إلى إفلاس بعض هذه المؤسسات، مما دفع بعض المفكرين في الربع الأخير من القرن السادس عشر إلى المطالبة بإنشاء أول بنك حكومي في البندقية باسم بيازايالتوا، وفي عام 1609 أنشأ بنك أمستردام وكان غرضه الأساسي حفظ الودائع وتحويلها عند الطلب من حساب مودع إلى حساب مودع آخر، والتعامل في العملات وإجراء المقاصة بين السحوبات التجارية¹ ومنذ بداية القرن الثامن عشر وبفضل انتشار آثار الثورة الصناعية في دول أوروبا برزت الحاجة إلى بنوك كبيرة الحجم، وقد تأسس العديد من هذه البنوك التي اتسعت أعمالها، وأقامت لها فروع في كل مكان، وكان لها أثر كبير في استخدام الشيكات المصرفية في تسوية المعاملات.

تعريف البنوك التجارية

تتضارب التعاريف حول هذه البنوك، فهناك من يعتبر أن البنك التجاري هو تلك المؤسسة التي تقوم بمبادلة النقود الحاضرة بالودائع المصرفية، ومبادلة النقود المصرفية بالودائع الحاضرة، كما أن البنك التجاري يقوم بمبادلة الودائع بالكمبيالات وبالسندات الحكومية والتعهدات المضمونة من المؤسسات التجارية².

وهناك من يرى أن الميزة الأساسية لأي بنك تجاري هي قبول ودائع الأفراد القابلة للسحب لدى الطلب، (الحسابات الجارية الدائنة) أو بعد أجل قصير (الودائع لأجل أو بأخطار). فالبنوك العقارية والبنوك الصناعية وبنوك التسليف الزراعي لا تتمتع بهذه الخاصية دون شك، ولذا تعرف هذه البنوك أيضاً ببنوك الودائع³.

¹-رشاد العصار، رياض الحلبي، النقود والبنوك، دار الصفاء للنشر والتوزيع، ط 1، عمان 2000، ص 631 -

² -سامي خليل، النقود والبنوك، شركة كاظم للنشر وال ترجمة والتوزيع، الكويت 1982، ص 181- 182

³ محمود عيسوي، مصطفى عيسى خضر، دراسات في المحاسبة المتخصصة في شركات التأمين وبنوك التجارة، دار المعارف، مصر 1983

ويعرفها البعض الآخر بانها عبارة عن مؤسسات ائتمانية غير متخصصة تطلع أساسا بتلقي ودائع الأفراد القابلة للسحب لدى الطلب أو بعد أجل قصير، والتعامل بصفة أساسية في الائتمان القصير الأجل، وبناء على ذلك تعتبر بنوكا تجارية ما لم تطلع بقبول الودائع القابلة للسحب لدى الطلب من المؤسسات الائتمانية أو ما يقتصر نشاطه الأساسي في مزاوله عمليات الائتمان ذي الأجل الطويل كبنوك الادخار وبنوك الرهن العقاري وما إليها¹.

فقد اتسع نطاق العمليات التي تزاولها البنوك التجارية، ولم يعد يقتصر على العمليات القصيرة الأجل، بل تعدى ذلك في كثير من الدول لتشمل تقديم الائتمان الطويل الأجل، مما أكسبها أهمية خاصة في النظام المصرفي، حيث إذ أطلقت كلمة "بنك" فإن المقصود هو البنك التجاري دون غيره من المؤسسات الائتمانية الأخرى.

2- خصائص البنوك التجارية

تمثل البنوك التجارية النوع الثاني من أشخاص النظرية النقدية، أي انها تأتي في الدرجة الثانية بعد البنك المركزي ضمن الجهاز المصرفي لدولة ما وهي تتميز بعدة خصائص منها القدرة على ترتيب ميزانيتها بشكل يمكنه من تأدية وظائفها بتقنية عالية ومجزية.

ويمكن تحديد خصائص البنوك التجارية بما يلي

أ.تأثر برقابة المصرف المركزي ولا تؤثر عليه: يمارس البنك المركزي رقابة على المصارف من خلال جهاز مكلف بذلك ، في

حين أن المصارف التجارية مجتمعة لا يمكنها أن تمارس أية رقابة أو تأثير على البنك المركزي ولا يكتفي البنك المركزي

بممارسة رقابة توجيهية على المصارف، بل يحق له كذلك أن يفرض عليها أحكاما واجبة التنفيذ تحت طائلة العقوبات المدنية والجنائية

وكذا التحقق من مدى تقيد كل مصرف بالقواعد المالية والقوانين والتعليمات التي تصدرها السلطات النقدية.

ب.تعدد البنوك التجارية والبنك المركزي واحد:

تتعدد البنوك التجارية وتتفرع تبعاً لحاجة السوق النقدية إلا أن تعددها لا يمنع من ملاحظة الاتجاه العام نحو التركيز، وتحقيق نوع من

التفاهم بين مختلف البنوك التجارية في الاقتصاديات الرأسمالية المعاصرة، هذا التركيز من شأنه خلق وحدات مصرفية ضخمة قادرة على

التمويل الواسع والسيطرة شبه الاحتكارية على أسواق النقد والمال، غير أن هذا التركيز لم يصل بعد إلى مرحلة تصور وجود بنك

تجاري واحد في بلد ما، فهذا الأمر غير واقعي وغير عملي لأنه يؤدي إلى إضعاف القدرة على خلق النقود المصرفية.

محمد زكي الشافعي، مقدمة في النقود والبنوك، دار النهضة العربية 1982، ص 232¹

ج. تختلف النقود المصرفية عن النقود القانونية: تختلف النقود المصرفية التي تصدرها المصارف التجارية عن النقود القانونية التي يصدرها البنك المركزي، فالأولى إبرائية وغير نهائية والثانية إبرائية نهائية بقوة القانون، وتتماثل النقود القانونية في قيمتها "المطلقة" بصرف النظر عن اختلاف الزمان والمكان، بعكس نقود الودائع التي تكون عادة متباينة ومتغيرة تخضع لأسعار فائدة تختلف باختلاف الزمان والمكان، والنقود القانونية تخاطب كافة القطاعات في حين أن النقود المصرفية تخاطب عادة القطاعات الاقتصادية.

د. تسعى البنوك التجارية إلى الربح بعكس البنك المركزي: تعتبر البنوك التجارية مشاريع رأسمالية، هدفها الأساسي تحقيق أكبر قدر من الربح وبأقل نفقة ممكنة، وهي غالباً ما تكون مملوكة من الأفراد أو الشركات. وهذا الهدف مختلف عن أهداف البنك المركزي التي تتلخص في الإشراف والرقابة والتوجيه وإصدار النقود القانونية وتنفيذ السياسة النقدية¹.

3- تصنيف وتمييز البنوك التجارية

أ. التفرقة بين البنوك التجارية والمؤسسات المالية: تتشابه البنوك التجارية والمؤسسات المالية في الكثير من أوجه نشاطها، وخاصة في الائتمان، حيث لا خلاف فيما يتعلق بالاستخدام أو التوظيف. أما الخلاف الحقيقي فهو على الأموال التي حصلت يتعلق بمصادر الاستخدام، حيث نجد أن البنوك التجارية تعتمد بشكل كبير في عملياتها عليها من الغير في شكل ودائع، بينما تعتمد المؤسسات المالية على أموالها الخاصة، وإذا اضطرت إلى استخدام أموال الغير (الودائع)؛ فيكون ذلك في ظروف استثنائية.

ب. التفرقة بين البنوك الخاصة والبنوك العامة: البنوك الخاصة مؤسسات ذات رؤوس أموال خاصة تتخذ شكل شركات مساهمة أو غيرها من الأشكال القانونية، لكن أهمية البنوك من خلال دورها الفعال في عملية تجميع المدخرات، وخلق الائتمان جعل من تلك المؤسسات تخضع للدولة ورقابتها وذلك من خلال عمليات التأميم الجزئي للبنوك (فرنسا) ومساهمة الدولة شبه كبيرة في العديد من المصارف (لبنان) والتأثير على القطاع المصرفي من خلال عمليات إيداع أموال الدولة (السعودية) مما كون ما يمكن أن نسميه القطاع المصرفي العام إلى جانب القطاع المصرفي الخاص.

ج. التفرقة بين البنوك التجارية وبنوك الأعمال وبنوك الائتمان متوسط أو طويل الأجل

يطلق على البنوك التجارية أحياناً وصف بنوك الودائع، حيث أن نشاط هذه البنوك يقتصر على عمليات الائتمان وتقبل الودائع الجارية ولأجل قصير، بينما يتركز نشاط بنوك الأعمال على منح القروض وإصدار السندات والمشاركة في إنشاء المشاريع والحصول على أنصبة فيها أما بنوك الائتمان المتوسط والطويل الأجل فيقتصر نشاطها على منح الائتمان لمدة لا تقل عن سنتين، ولا يمكنها تقبل ودائع جارية إلا بإذن خاص من السلطات المختصة.

1- سليمان بودياب، اقتصاديات النقود والبنوك، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت 1996، ص 114-115

الا ان التقارب بين المجموعتين ظهر بشكل واضح في العصر الحديث، حيث بدأت البنوك التجارية في تقبل الودائع الادخارية على نطاق واسع، كما بدأت بالمقابل تقدم قروضا لآجال طويلة (تزيد عن سنتين).¹

د. التفرقة بين البنوك الوطنية والبنوك الأجنبية: البنوك الأجنبية تعني خضوع رأس المال لسلطة الأجانب.

لذا فقد حمت العديد من الدول هذا النوع من المصارف (مصر) ودول أخرى عملت على جعلها وطنية (السعودية) كما عملت دول أخرى على تشديد الرقابة وفرض نسب من احتياطي يتم إيداعها في البنك المركز (لبنان).

ه. التفرقة بين البنوك التجارية والبنوك الإسلامية: البنوك الإسلامية هي البنوك التي تستقبل الودائع لتشغيلها في فيما بين البنك وصاحب المشروع والمودعين في حالة الربح، بعيدا عن مفهوم الفائدة مشاريع توزع عائداتها وأهم ما يميز هذه البنوك عن البنوك التجارية هو أن البنوك الإسلامية لا تتعامل بالفائدة أخذا أو عطاء، وذلك باعتبار الفائدة ربا، والشرع الإسلامي يحرم ذلك² وهذا النوع من البنوك معروف بكثرة في البلدان العربية وخاصة السعودية والأردن ومصر والدول الخليجية.

المطلب الثاني: موارد واستخدامات البنوك التجارية

يقصد بموارد البنوك التجارية واستخداماتها تلك الأموال التي تحصلت عليها هذه البنوك والتي تقوم بتوجيهها واستخدامها في مجالات مختلفة بصيغة قروض واستثمارات مصرفية، وموارد المصارف هي التزامات أو خصوم عليها، وتوجيه الموارد المصرفية يمثل (استخداما) لها وهذه الاستخدامات هي أصول أو موجودات للمصارف.

وتحوي ميزانية البنك التجاري على هذين البندين (الموارد) و(الاستخدامات)، وتعكس الميزانية المركز المالي للبنك في لحظة زمنية معينة، كما تحدد حجم ونوعية النشاط الذي يقوم به البنك متوخيا تحقيق أقصى الأرباح وأسرعها، ويمكن التعرف بصورة تفصيلية على نشاط البنوك التجارية من خلال التحليل الاقتصادي لميزانياتها³.

أولا: موارد البنوك التجارية

يبين جانب الخصوم مجموع الموارد لدى البنوك التجارية، ويمكن تصنيف التزامات البنك التجاري أو خصومه إلى مجموعتين الأولى يطلق عليها الموارد الذاتية لأنها تمثل التزامات البنك قبل أصحاب رأسمالها، والثانية يطلق عليها الموارد الخارجية لأنها تمثل التزامات البنك قبل الغير.

¹ مصطفى رشدي شيحة، الاقتصاد النقدي والمصرفي، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت 1985 ، ص 195

² أحمد علي دغيم، اقتصاديات البنوك، مكتبة مدبولي، القاهرة 1989 ، ص 101

³ عقيل جاسم عبد الله، النقود والبنوك، دار ومكتبة الحامد للنشر، عمان 1999 ، ص 244

1-الموارد الذاتية: وتتكون الموارد الذاتية من العناصر التالية

أ.رأس المال المدفوع: يتكون رأس المال المدفوع من الأموال التي حصل عليها المصرف التجاري من أصحاب المشروع عند تأسيسه أو من أية إضافات قد تطرأ عليه في المستقبل، ويمثل رأس المال المدفوع نسبة ضئيلة من مجموع أموال المصرف وذلك للأسباب التالية¹ - لأن المصرف لا يتعامل بشكل رئيسي بأمواله الخاصة، وإنما يعتمد على الودائع التي لديه في عمليات الاستثمار.

-صغر حجم رأس المال يمكنه من توزيع أرباح أكبر على المساهمين الأوائل في المصرف.

ومع ذلك فيجب عدم إهمال رأس المال المدفوع وذلك للمساعدة في خلق الثقة في نفوس المتعاملين، وخاصة أصحاب الودائع الكبيرة، وفي المقابل أيضا تجب عدم المغالاة في رفع قيمة رأس المال المدفوع وذلك للأسباب السالفة الذكر.

ب.الأرباح المحتجزة: تعتبر الأرباح المحتجزة جزءا من حقوق المساهمين وتتخذ الأرباح المحتجزة أشكالا عديدة تشمل ما يلي

ت.الاحتياطيات: وهي مبالغ تكونت على مر الزمن، وتكون تحت تصرف السلطات المسؤولة في البنك في أي وقت، ومصدر هذه الاحتياطيات الأجزاء المقطوعة من الأرباح، ومن الأرباح الغير موزعة وعلاوة إصدار الأسهم عند زيادة رأس المال².

وتنقسم الاحتياطيات إلى الأقسام التالية:

أ.الاحتياطي الإجمالي (القانوني): وهو نسبة مئوية يقطعها المصرف كل عام من صافي أرباحه بشكل إجباري وذلك بحكم القانون الذي يصدره البنك المركزي بهذا الخصوص أو بحكم الأعراف والتقاليد المصرفية السائدة.

ب.الاحتياطي الاختياري: وهو احتياطي يكونه المصرف من تلقاء نفسه بشكل اختياري وذلك بأن يقطع نسبة معينة من صافي أرباحه كل عام كاحتياطي اختياري يودع لدى البنك المركزي.

ج.الاحتياطي العام: وهو احتياطي آخر يقطعها المصرف من صافي أرباحه، وذلك لمواجهة أية خسارة قد يتعرض لها المصرف زيادة على الاحتياطي القانوني والاختياري.

-المخصصات: وتستخدم المخصصات في تعديل الأصول لتجعلها ممثلة لقيمتها الحقيقية في تاريخ إعداد الميزانية، طبقا لأسس التقييم

المتعارف عليها، ومن أمثلة المخصصات مخصص الديون المشكوك فيها، مخصص الاستهلاك، مخصص هبوط أسعار الأوراق المالية--

¹ رشاد العصار، رياض الحلبي، مرجع سابق ، ص 74

² سليمان بودياب، مرجع سابق ، ص 69

-**الأرباح المدورة:** وهي الأرباح الغير موزعة، حيث يقتطع المصرف جزءا من أرباحه للتوزيع (بعد خصم الاحتياطات والمخصصات) على شكل أرباح غير موزعة يستطيع المصرف توزيعها متى شاء.

2-الموارد الخارجية : وتتمثل الموارد الخارجية في الأموال التي يحصل عليها البنك التجاري من خارج نطاق أمواله الذاتية وتشمل المصادر الخارجية ما يلي:

أ.الودائع المصرفية: يتلقى البنك التجاري مجموعة متنوعة من ودائع الأفراد ورجال الأعمال والمشاريع والمؤسسات المالية والبنوك الأخرى، وتعتبر هذه الودائع المصدر الرئيسي لموارد البنوك التجارية وهي عبارة عن ديون مستحقة لأصحابها في ذمة البنك التجاري. وتكون هذه الودائع على شكل حسابات جارية أو تحت الطلب أو على شكل ودائع ادخارية أو للأجل.

1.الودائع الجارية (تحت الطلب): وتكون هذه الوديعة على شكل حساب جاري أو حساب الشيكات وتتمثل هذه الودائع في الأموال التي يودعها الأفراد والهيئات في المصارف التجارية. وهذه الحسابات يقوم البنك التجاري بفتحها دون قيد أو شرط، ويستطيع العميل السحب أو الإيداع منها في أي وقت شاء ولا يدفع البنك فائدة على هذا النوع من الحسابات، ولكن الاتجاه الحديث يشجع إعطاء فائدة بسيطة خاصة بالنسبة للمبالغ الكبيرة بقصد جذبها.

وتحتل ودائع المصارف فيما بينها، وودائع الحكومة والمؤسسات العامة مكانا بارزا بين الودائع الحقيقية الجارية.

أ.ودائع البنك: وهي قيام أحد البنوك بإيداع جزء من أمواله في بنك آخر. هذه الأموال التي يودعها البنك يكون قد تلقاها على شكل إيداعات لديه من قبل الأفراد والمشاريع والمؤسسات الخاصة أو الحكومية أو من قبل الدولة، والإيداع من قبل بنك لدى آخر، يمثل الإيداع الثاني، وهذا النوع من التوظيف يحقق للبنك مستوى مرتفع من السيولة، يمكنه من تلبية طلبات السحب عن طريق تسييل وديعته الجاهزة لدى البنك الآخر.

ب.الودائع الحكومية (ودائع القطاع العام): لقد توسع هذا النوع من الودائع نتيجة التوسع في نشاط الدولة الإقليمي، بحيث أصبحت هذه الودائع تمثل نسبة كبيرة من ودائع البنوك التجارية خاصة في الدول ذات الفائض النقدي الحكومي.¹

وهذه الودائع الحكومية المتراكمة تكون غالبا بدون ثمن أو بثمان رمزي، كما انها تساعد المصارف التجارية على التوسع في عملياتها.

2-الودائع لأجل والودائع الادخارية والائتمانية

¹ سليمان بودياب، مرجع سابق، ص 134

أ. الودائع للأجل: وهي مبالغ يتم إيداعها لدى المصارف التجارية، ولأجل متفق عليه مع المصرف والودائع لأجل نوعان: ودائع للأجل خاضعة للإشعار وهي ودائع تودع لدى المصرف التجاري، ولا يتم السحب منها إلا بعد إخطار المصرف بفترة زمنية متفق عليها عند الإيداع كأسبوع أو شهر مثلاً. وبالمقابل يدفع المصرف التجاري فائدة على هذه الودائع.

ب. الودائع الادخارية: وهي تمثل مدخرات يودعها أصحابها الخاصة، وتقويت فرصة الحصول على عائد مقابلها دون التضحية باعتبار السيولة، ومن أهم صور الودائع الادخارية: دفاتر التوفير والادخار، التي يتزايد انتشارها في المصارف التجارية، نظراً لطبيعتها المشتركة بين الودائع الادخارية والجارية.

ويعكس تطور أرصدة حسابات التوفير لدى البنوك التجارية تطور مدخرات القطاع العائلي وميله لإيداع هذه المدخرات لدى الجهاز المصرفي¹.

ج. الودائع الائتمانية: وهي الودائع الناشئة عن فتح حسابات اعتماد، واستخدام هذا الاعتماد من جانب الأفراد أو المشاريع للقيام بنشاطهم الاقتصادي، واحتمال تقدم أصحاب الشيكات المسحوبة مطالبين بتسديد قيمتها، وتستند هذه الودائع عادة إلى الثقة بفتح الاعتماد أو إلى الرهونات أو الكفالات.

د. القروض المصرفية: يمكن للبنك التجاري أن يقترض من البنك المركزي، عند الحاجة وبشروط معينة، كما يمكنه أن يقترض من غيره من البنوك التجارية عند الحاجة للسيولة، وتعتبر القروض بين المصارف من أهم مصادر الأموال للبنوك التجارية في الوقت الحاضر، وقد تحدث حسابات دائنة ومدنية تترتب عليها التزامات لأحد البنوك على آخر، نتيجة المعاملات المالية والتسويات، وقد تتم هذه القروض بين البنوك وفروعها ومراسليها أو معتمديها في بلدان أخرى:

ثانياً: استخدامات البنوك التجارية

يبين جانب الأصول كيفية توظيف موارد المصرف التجاري، ومن الوجهة العامة إذا ألقينا نظرة فاحصة على عناصر الأصول في ميزانية أي بنك تجاري راسخ الأقدام يتبين لنا أن موارده موزعة على قائمة من الاستخدامات تدرج تنازلياً حسب سيولتها وطبقاً لهذا التدرج التنازلي في درجات السيولة يمكن تصنيف هذه الأصول في النقاط التالية:

¹ صبحي تادريس قريصة، مدحت محمود العقاد، النقود والبنوك والعلاقات الدولية، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت 1983 . ص 132@131

أولاً: السيولة من الدرجة الأولى (نقدية احتياطي)

تتمثل السيولة من الدرجة الأولى في الأرصدة التي في حوزة البنك التجاري، سواء كانت ناتجة عن رأس المال أو من الإيداعات، وتتخذ السيولة من الدرجة الأولى شكل النقدية، سواء في الصندوق أو لدى البنك المركزي، كما قد تكون على شكل أصول في مرحلة التحصيل مثل الشيكات المستحقة على البنوك التجارية الأخرى

ثانياً: السيولة من الدرجة الثانية (أوراق حكومية-أوراق تجارية مخصصة)

ويعتبر هذا التوظيف قصير الأجل وذا سيولة مرتفعة، حيث يمكن تحويل هذه الأوراق إلى سيولة نقدية من الدرجة الأولى في أسرع وقت وبأقل جهد وبأقل نفقة ممكنة، وهي ذات هدفين : ضمان الاسترداد والسداد، وتحقيق العائد من التشغيل ومنها أذون الخزانة والأوراق التجارية، والكمبيالات المخصصة.

ثالثاً: القروض التي يقدمها البنك (التسليف أو الائتمان)

يتركز نشاط البنك التجاري على منح القروض، حيث يحقق عائداً مناسباً يوازي الخطورة المحتملة، والقروض التي يقدمها البنك التجاري تكون على شكل نفود قانونية، أو شكل اعتمادات مستندية لتمويل التجارة الخارجية أو مجرد فتح حساب دائن، وفي المقابل يحصل البنك على سعر فائدة يحتسب على أساس مدة القرض : وقيمتها، وتنقسم قروض البنوك التجارية من حيث الغاية إلى ما يلي¹.

1- القروض العقارية: وهي القروض المقدمة للأفراد أو المشاريع لتمويل شراء، وتجارة الأراضي والمباني، وإقامة المنشآت، وهذه القروض متوسطة وقصيرة الأجل.

2- القروض المقدمة للأفراد:

ويقصد بذلك تمويل احتياجاتهم الاستهلاكية خاصة من السلع المعمرة مثل السيارات.

3- القروض المقدمة للمؤسسات المالية المتخصصة: مثل شركات بيع وتجارة الأوراق المالية أو مؤسسات الادخار.

هذا بالإضافة إلى القروض المقدمة للمؤسسات غير الاقتصادية لتمويل احتياجاتها كالمؤسسات التعليمية والدينية والصحية

رابعاً: الاستثمارات (محفظة الأوراق المالية):

قد يخصص البنك التجاري نسبة معينة من أمواله لتوظيفها في شراء الأوراق المالية (السندات) وهي تمثل سيولة من الدرجة الثالثة،

¹ سليمان بودياب، مرجع سابق، ص 139

نظرا لصعوبة تحويلها إلى سيولة من الدرجة الأولى، حيث تحتاج إلى وقت، وقد تتعرض للخسارة نتيجة التقلبات في القيمة السوقية، وهي تمثل قروض طويلة الأجل.

خامسا: الأوراق الحكومية وقروض القطاع العام.

المبحث الثاني: وظائف البنوك التجارية

تؤدي البنوك التجارية مجموعة من الوظائف المختلفة، ذلك أن هذه البنوك غير متخصصة في عمل معين ويطلق على هذه الوظائف أحيانا الخدمات المصرفية، حيث تؤدي البنوك التجارية دور الوساطة بين فئتين من الأشخاص الاقتصادية: فئة ترغب في ترتيب حقوق لها، وفئة ترغب في ترتيب ديون عليها اتجاه البنك التجاري. والوظيفة الرئيسية للبنك التجاري هي خلق النقود المصرفية، وترتبط هذه الوظيفة بقبول البنك التجاري لودائع الأفراد وقدرته على تجميع مدخراتهم النقدية.

وستتعرض لهذه الوظائف من خلال مطلبين الأول نخصه للوظائف التقليدية للبنوك التجارية على أن نتناول في المطلب الثاني خلق النقود المصرفية.

المطلب الأول: الوظائف التقليدية للبنوك التجارية

تقوم البنوك التجارية بوظائف نقدية وغير نقدية متعددة ومن أهم الوظائف التقليدية للبنوك التجارية ما يلي¹

1- قبول الودائع على اختلاف أنواعها: تعتبر الودائع من أهم مصادر التمويل للبنوك التجارية لذلك تحرص البنوك على تنميتها من خلال تنمية الوعي المصرفي والادخاري، بالتوسع في فتح المزيد من الوحدات المصرفية، وتبسيط إجراءات التعامل من حيث السحب والإيداع، ورفع كفاءة الأوعية الادخارية.

وتتبنى سياسة الودائع للبنك التجاري على جذب المزيد من الودائع، وتتفاوت الودائع من حيث آجالها، والنشاط الاقتصادي للمودعين، والقطاعات التي ينتمون إليها.

ويمكن تصنيف هذه الودائع من حيث الاستحقاق إلى الآتي:

أ. الودائع الجارية وتحت الطلب:

وهي الودائع التي تودع لدى البنك دون قيد أو شروط، ويستطيع صاحبها أن يسحب منها في أي وقت شاء،

¹ عبد الغفار حنفي، الإدارة الحديثة للبنوك التجارية، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية 1993 ، ص 177

ولا يدفع البنك فائدة على هذا النوع من الودائع، ويمكن السحب منها بواسطة الشيكات أو إيصالات الصرف أو أوامر دفع يحررها العميل.

ب. الودائع الأجل: وهي الوديعة التي تودع لدى البنك التجاري ولا يجوز لصاحبها سحبها أو سحب جزء منها إلا بعد انقضاء المدة المتفق عليها مع البنك، وفي مقابل ذلك يتقاضى العميل فوائد تتفاوت معدلاتها حسب مدة الإيداع¹.

ج. الودائع بأخطار: وهي الوديعة التي لا يمكن لصاحبها السحب منها إلا بعد إخطار البنك بفترة زمنية متفق عليها.

د. وودائع التوفير: تدون هذه الودائع بدفتر التوفير الذي يحتفظ به العميل، ويقدمه عند كل عملية سحب أو إيداع، ويناسب هذا النوع من

الحسابات الأفراد الذين يسعون وراء العائد المرتفع نسبياً دون التضحية بالسيولة، حيث يمكن السحب والإيداع في أي وقت

ه. الوديعة المجمدة: ومن أمثلة هذا النوع التأمينات النقدية التي تتقاضها البنوك التجارية نظير إصدار خطابات الضمان والتي لا ترد عادة

إلا بعد إعادة خطاب الضمان للبنك بعد انتهاء الغرض من إصداره، وتتقاضى البنوك أيضاً تأمينات نقدية مقابل تمويل بعض الاعتمادات المستندية الخاصة باستيراد السلع من الخارج.

كما يلاحظ أن للنشاط الاقتصادي للمودعين أثره على تطور هذه الودائع لدى البنوك، خاصة من : حيث حجم هذه الودائع، وحركة الإيداع والسحب. لذلك يمكن تصنيفها وفقاً له كما يلي².

أ. وودائع البيوت التجارية: تتماشى حركة الودائع بالنسبة لهذا البند، وفقاً لطبيعة النشاط التجاري، وما يتصف به من استقرار وتقلب لذلك تنبغي دراسة ظروف وأوضاع المؤسسات التجارية المتعاملة مع البنك لتقدير توقيت عمليات السحب المتوقعة من ودائعها، وبالتالي وضع السياسات التي تتلاءم مع ظروف هذه الفئة، سواء من حيث السيولة المطلوبة أو استثمار هذه الودائع.

ب. وودائع المنشآت الصناعية: يرتبط السحب والإيداع بالنسبة لهذه الفئة بالدورة الإنتاجية، فمع بداية الدورة الإنتاجية، تتزايد المسحوبات لتمويل المشتريات من المواد الخام، ومستلزمات الإنتاج ومع تمام الدورة الإنتاجية تبدأ الودائع في الزيادة نتيجة المبيعات النقدية، وقد تحدث زيادة في المسحوبات عن المعدل العادي، بسبب عمليات التجديد والتوسع، ويتطلب ذلك وجود سياسة قائمة على أساس دراسة سلوك هذا النوع من الودائع بحيث تمكن المواءمة بين متطلبات السيولة والربحية.

ج. وودائع المنشآت الزراعية : تتأثر هذه الودائع بالمواسم الزراعية، حيث تتزايد المسحوبات مع بداية الموسم الزراعي، ثم تتزايد الودائع مع بيع المحاصيل، وقد يحدث سحب منتظم وموسمي للأفراد لمواجهة النفقات الشخصية، التي ترتبط ببداية الموسم، وعموماً لا تشكل هذه الودائع حالياً الأهمية التي كانت عليها في الماضي بسبب وجود بنوك التنمية والائتمان الزراعي.

¹ عقيل جاسم عبد الله، مرجع سابق، ص 70 .

² عبد الغفار حنفي، مرجع سابق، ص 127 .

د. ودائع المنشآت الخدمية : وهي الخاصة بودائع الفنادق ومؤسسات النقل والسياحة فبخلاف المسحوبات العادية لأداء الأنشطة فقد تحتاج إلى مبالغ كبيرة لعمليات التجديد والتوسع، لذلك يجب أخذ هذه العناصر في الاعتبار لدعم سياسة السيولة واستثمار هذه الودائع.

ه. ودائع أصحاب المهن الحرة والعاملين: وتتمثل هذه الودائع في ودائع الأطباء والصيادلة والمحامين والمحاسبين، وهذه الودائع متزايدة باستمرار.

كما تصنف الودائع حسب قطاعات المودعين إلى

1-قطاع الأعمال العام: ويشمل الهيئات العامة ذات النشاط الإنتاجي سواء كان ذلك في شكل سلع أو خدمات، ويستثنى من ذلك تلك التي تدخل في قطاع الوسطاء الماليين.

-قطاع الأعمال المنظم: ويتضمن شركات المساهمة، والتوصية بالأسهم ذات السيولة المحدودة التابعة للدولة، والغير تابعة لها؛

-قطاع الأعمال غير المنظم: ويتضمن شركات الأشخاص من تضامن وتوصية بسيطة؛

-الجمعيات التعاونية؛

-قطاع الخدمات العامة؛

-قطاع الأفراد: ويشمل هذا القطاع ما يلي:

1-أفراد ومنشآت فردية

2 - هيئات محلية لا تهدف للربح مثل التعاونيات والجمعيات الخيرية.

3 -قطاع العالم الخارجي: ويشمل المنشآت والأفراد الذين يتعاملون مع مختلف القطاعات المحلية عن طريق التبادل.

4 -قطاع الوسطاء الماليين: ويشمل المؤسسات العامة للتأمين والمعاشات والتأمينات الاجتماعية؛

المستحق للبنوك: وهو أحد مصادر التمويل التي تعتمد عليها البنوك التجارية، في تسيير العمليات خاصة في الفترات الموسمية

حيث يشند الطلب على القروض والسلف والتي تتجاوز الموارد المتاحة للبنك الفردي¹.

¹ عبد الغفار حنفي، مرجع سابق، ص . 130

2-توظيف موارد البنك على شكل قروض واستثمارات متنوعة:

عند قيام البنوك التجارية بأداء هذه الوظيفة فإنها تراعي قدرة العميل على التسديد في وقت لاحق، فتعطيه رؤوس أموال أو ضمانات قبل الغير، ويمكن أن يكون هذا التوظيف على شكل:

وتحقق البنوك التجارية أرباحها من خلال هذه التوظيفات معتمدة في ذلك على أموال المودعين، وقد يدفعها ذلك إلى التوسع في حجم التوظيف أو الائتمان، دون مراعاة مصالح المودعين، وتوفير ضمان ضد نقص السيولة أو العجز عن دفع واسترداد الودائع.

لذا فعلى البنك التجاري أن يوافق بين هذه الأهداف (الأمان، السيولة، الربحية)، وهذه الأهداف الثلاثة متناقضة، فالأول يمس أصحاب الودائع الجارية، والثاني يتعلق بمصالح كل من المقرضين والمقترضين، والثالث يتعلق بحقوق ومصالح المساهمين.

فالهدف الأول يستلزم تجنب التوظيف غير الرشيد، وتقييد حجم الائتمان وتفضيل الائتمان القصير الأجل، أما الهدف الثاني فإنه يستلزم الموازنة في تشجيع الودائع والقيام بالتوظيف ومنح الائتمان أما الهدف الثالث فيعني ضرورة التوسع في التوظيف وتحقيق عائد مالي مجزي.

ومن الواضح أن هذه الأهداف تتعارض فيما بينها، ويتوقف التوفيق بين هذه الاعتبارات (الأمان، السيولة، الربحية) على نظم مراقبة البنوك التجارية، بالإضافة إلى رقابة البنك المركزي من جهة وعلى السياسات التي تتبعها البنوك التجارية من جهة أخرى.

1-الأمان: يتأتى عنصر الأمان من مدى ثقة إدارة البنك بأن التسهيلات المصرفية التي تمنحها لعملائها سيتم تسديدها في الوقت المحدد.

ويستدعي التوصل إلى قرار بشأن مدى توفر الأمان للقروض ما يلي

2-السيولة: سيولة أي أصل من الأصول، تعني مدى سهولة تحويله إلى نقد بأقصى سرعة ممكنة، وبأقل خسارة، وتعني السيولة بالنسبة للبنك القدرة على الوفاء بالالتزامات المتمثلة في مجابهة طلبات سحب المودعين، ومقابلة طلبات الائتمان.

وتعتمد السيولة على عدة عوامل أهمها: مدى ثبات الودائع فكلما كانت نسبة الودائع للأجل إلى إجمالي الودائع أكبر، كلما شعرت إدارة البنك بالاطمئنان.

-قصر مدة التسهيلات الائتمانية الممنوحة فكلما قصرت مدة التسهيلات الائتمانية التي يمنحها البنك، كلما شعرت إدارة البنك بالاطمئنان

أكثر. ويمكن تصنيف مكونات السيولة حسب سرعة توفيرها إلى مايلي: :

أما عن نسب السيولة فهي كالآتي¹

1-نسبة الرصيد النقدي: وتحسب من خلال المعادلة التالية:

نسبة الرصيد النقدي = رصيد البنك لدى البنك المركزي + النقدية لدى البنك

الودائع بالعملة المحلية + (الالتزامات الأخرى)

2-نسبة السيولة العامة: وتعني هذه النسبة قدرة البنك على تحصيل القروض والسلفيات وفقا لتواريخ استحقاقها دون خسارة؛ نسبة السيولة القانونية: وتحسب هذه النسبة وفقا للمعادلة التالية:

3-الربحية: تسعى إدارة البنك دائما إلى تحقيق أكبر ربح ممكن لأصحاب البنك إذ أن المعيار الأساسي لمدى كفاءة الإدارة هو حجم الأرباح التي تحققها، وإذا حققت الإدارة أرباحا أكثر فإن ذلك يعني أنها أكثر كفاءة من غيرها.

ونظرا لاتساع أعمال البنوك التجارية وزيادة نشاطها، فقد تغيرت النظرة إلى البنك التجاري من مجرد (دكان) لتجميع الأموال وإقراضها إلى مؤسسات التنموية في الدولة تهدف إلى تأدية الخدمات المصرفية للمجتمع وزيادة تمويل المشاريع ، فقد أدى ذلك إلى الازدهار الاقتصادي والحد من البطالة والعمل على وقف التضخم المالي : ورفع مستوى المعيشة لدى الفرد، مما أدى إلى ظهور وظائف حديثة للبنك التجاري سنجملها في النقاط التالية².

1-مساعدة الشركات على بيع الإصدارات الجديدة لأسهمها : تقوم البنوك التجارية بمساعدة شركات المساهمة العامة على استلام طلبات المكتتبين لأسهمها الجديدة، وذلك مقابل عمولة محددة تأخذها البنوك من الشركة، وهي بذلك تقدم خدمة جلييلة لكل من المستثمر والشركة، حيث تسهل عملية الاكتتاب دون أن يتكلف المستثمر لقاء هذه الخدمة أية مبالغ.

2-خلق بعض أدوات الاستثمار المالي: تقوم البنوك التجارية بدور مهم في الأسواق المالية بصفتها من مؤسسات الوساطة المالية، التي تسهل تدفق الأموال من وحدات الفائض (المدخرين) إلى وحدات العجز (المقترضين) في المجتمع وتتعدد الوسائل والأساليب التي تتبعها هذه البنوك وتؤدي بعض هذه الوسائل إلى خلق أدوات استثمارية جديدة ومن أمثلة ذلك أدوات الإيداع.

¹ أحمد سليمان اللوزي، مهدي حسن زويلق، مدحت إبراهيم الطراونة، إدارة البنوك، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع ط 1، عمان، 1997 . ص 104

² عقيل جاسم عبد الله، مرجع سابق، ص 71

المناسبات: تشجع البنوك التجارية المتعاملين معها أن يقوموا بالادخار لمواجهة مناسبات معينة مثل مواسم الاصطياف أو الزواج أو تدريس الأبناء في الجامعات، حيث تعطيتهم فوائد مجزية على هذه المدخرات وتمنحهم تسهيلات ائتمانية خاصة، وهذا النوع من الخدمات يؤدي إلى زيادة موارد البنك نتيجة تراكم المدخرات على فترات دورية وغالبا لا تؤثر هذه السحوبات على موارد البنك لسببين:

المطلب الثاني: خلق النقود المصرفية

تعني وظيفة خلق النقود، قدرة البنوك التجارية على تقديم الأموال للجمهور على شكل قروض من ودائع ليس لها وجود لدى البنك، بل من الأموال التي تودع لدى البنك على شكل حسابات جارية أو ودائع تحت الطلب، مودعة لديها في الأصل، أي تخلق هذه الودائع (القروض) خلقا، فتزيد من العرض الكلي للنقود.

المبحث الثالث: رقابة البنك المركزي على البنوك التجارية

يستخدم البنك المركزي عدة أساليب وأدوات مستهدفا التأثير على حجم وسائل الدفع وذلك في إطار سياسة نقدية وائتمانية معينة، وبغرض تحقيق أهداف معينة، فمن خلال هذه الأدوات يتمكن البنك المركزي من التأثير بصفة خاصة على سيولة البنوك التجارية حتى يتحكم بالتالي في وسائل الدفع الخاصة بنقود الودائع والتي ستحول عاجلا أو آجلا إلى نقود قانونية¹.

وتمكن هذه الأدوات البنك المركزي في ذات الوقت من رقابة وتوجيه البنوك التجارية في عملية خلقها للائتمان باستعمال وسائل الضغط المتوفرة للسلطة النقدية².

وتختلف هذه الأدوات المتاحة للبنك المركزي وفقا لمرحلة التنمية التي يمر بها البلد، وفقا للنظام السياسي والمؤسسي السائد والهيكل المالي والمصرفي القائم، فقد تكون هذه الأدوات كمية أو كيفية أو مباشرة، وفقا للأسلوب الذي يتبعه البنك المركزي في التحكم في حجم الائتمان والنقد في الاقتصاد القومي.

المطلب الأول: أساليب الرقابة المصرفية

يقوم البنك المركزي باستعمال عدة أساليب منها ما هو كمي ومنها ما هو كيفي ومنها ما هو مباشر للتأثير على المتغيرات النقدية ويمكن حصر أساليب الرقابة المصرفية والائتمانية للبنك المركزي في النقاط التالية:

1 - أسامة محمد الفولي، مجدي محمود شهاب، مبادئ النقود والبنوك، الدار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية 1997، ص 230231-
2. Jaques-Heuri David, la monnaie et la politique monétaire (ECONOMICA, Paris 1993), P106.

أساليب الرقابة الكمية

يستخدم البنك المركزي هذه الأساليب من أجل التأثير في الحجم الكلي للائتمان بالزيادة أو النقصان، بغض النظر عن وجوه استخدامه أو النشاطات المستفيدة منه. ولما كان حجم الائتمان يتوقف على عاملين هما:

- حجم الاحتياطي النقدي المتوفر لدى البنوك.

-نسبة الاحتياطي النقدي إلى إجمالي الودائع التي تحتفظ بها البنوك

فإذا استطاع البنك المركزي التأثير على هذين العنصرين فإنه يكون قادرا على فرض رقابته على نشاط البنوك التجارية في خلق الائتمان. هذا بالنظر إلى مدى تجاوب البنوك التجارية مع سياسة البنك المركزي في هذا المجال. وتتميز هذه الأدوات بأنها أكثر مراعاة لقوى العرض والطلب في السوق، وتسمح للبنوك من ثم بهامش من الحركة والمناورة، ومن أهم أساليب الرقابة الكمية على الائتمان المصرفي ما يلي:

1-سياسة سعر الخصم: يمثل سعر الخصم سعر الفائدة الذي يتقاضاه البنك المركزي مقابل توفير السيولة النقدية للائحة للبنوك، إما من خلال الإقراض المباشر، أو من خلال إعادة خصم أو شراء الأوراق التجارية التي تقدمها البنوك.

وعادة ما يعلن البنك المركزي عن الأسعار المستعد لإعادة الخصم بموجبها من وقت لآخر، وبحسب ما تقتضيه تقديراته المتناسبة مع سيطرته وتوجيهه للنشاط الائتماني، وفيما إذا كان يحتاج إلى المزيد من التنشيط أو التقييد، وتعد سياسة سعر الخصم تاريخيا من أقدم الوسائل التي يستخدمها البنك المركزي، وأوف رها حظا في التطبيق وخاصة في القرن التاسع عشر، وإن كانت هذه الوسيلة قد فقدت فيما بعد قدرا من أهميتها السابقة وخاصة في البلدان النامية، وتسلك سياسة سعر الخصم الهادفة إلى التأثير على إجمالي الاحتياطات النقدية المتوفرة لدى البنوك التجارية.

2-عمليات السوق المفتوحة :

ويقصد بها تدخل البنك المركزي بائعا أو مشتريا في سوق الأوراق المالية، وتعتبر من أهم تقنيات إنتاج وتدمير النقود الائتمانية، ذلك أن البنك المركزي يستطيع من خلال حجم مبيعاته أو مشترياته من الأوراق المالية أن يؤثر في حجم الائتمان المصرفي.¹ فعندما يقوم البنك المركزي بشراء هذه السندات من البنوك التجارية أو من مؤسسات أخرى والتي عادة ما تحتفظ بمثل هذه السندات كجزء هام من استثماراتها فإن سداد قيمة هذه السندات يتم عن طريق زيادة ما تحتفظ به البنوك التجارية من ودائع تحت الطلب لدى البنك

¹ سالم سيد عبد الله، محاضرات في الاقتصاد المالي مذكرة الأقسام، رابع الاقتصاد، كلية العلوم الاقتصادية والقانونية، جامعة . نواكشوط 1995 ، ص25

المركزي مما يساوي قيمة هذه السندات، وبالتالي الرفع من قدرة هذه البنوك على الإقراض، وخلق الودائع، ومن ثمة زيادة عرض النقود، وإذا ما تم شراء هذه السندات من البنوك التجارية مباشرة أو زيادة الودائع تحت الطلب لدى البنوك التجارية للمؤسسات في حالة قيام البنك المركزي بشراء. هذه السندات من المؤسسات غير المصرفية¹.

ومن هنا نرى أن تدخل البنك المركزي مشتري للسندات الحكومية من السوق المالي يعتبر محاولة من طرفه لزيادة عرض النقود وحجم الائتمان، والعكس صحيح في حالة قيام البنك المركزي ببيع السندات الحكومية.

ويتجلى أثر هذه الأداة في التأثير في احتياطات البنوك التجارية، فعند قيام البنك المركزي بشراء الأوراق المالية فإن ذلك يؤدي إلى زيادة الاحتياطات النقدية لدى هذه البنوك في حين تؤدي عملية البيع إلى امتصاص هذه الاحتياطات، ففي أوقات الكساد يعمل البنك المركزي على زيادة عرض النقود، وتشجيع التوسع في الائتمان حيث يقوم البنك المركزي بشراء الأوراق المالية الحكومية وغيرها من البنوك التجارية أو المشروعات أو الأفراد مقابل أوراق البنك أو شيكات مسحوبة عليه، حيث يزداد عرض النقود وتزداد الاحتياطات النقدية لدى البنوك التجارية*، وتؤدي هذه الزيادة الأخير بدورها إلى قيام البنوك التجارية بخلق الائتمان ويزداد الإنفاق النقدي ونتيجة لذلك يزداد الإنتاج والتشغيل ويرتفع مستوى النشاط الاقتصادي، وفي الحالة العكسية حيث يكون الهدف هو معالجة التضخم يقوم البنك المركزي بطرح الأوراق المالية الحكومية وغيرها من الأوراق المحتفظ الجمهور للبيع، متسببا بذلك في تقليل العرض الكلي للنقود داخل الاقتصاد.

ويبين الواقع العملي أن عمليات السوق المفتوحة هي أكثر أدوات الرقابة المصرفية انتشارا من حيث الاستخدام، وخاصة في البلدان المتقدمة حيث توجد أسواق ناضجة، الشيء الذي يكاد يعدم في البلدان النامية.

3- سياسة الاحتياطي الإجمالي: تعتبر هذه الأداة من أكثر أدوات البنك المركزي فاعلية في التأثير على حجم الائتمان، ويتمثل الاحتياطي الإجمالي في نسبة من أموال البنوك التجارية تودع في حساب خاص لدى البنك المركزي، ولهذا الاحتياطي أشكال عديدة، منها الاحتياطي على الودائع بالعملة المحلية واحتياطي على الودائع بالعملة الأجنبية، وتختلف النسب حسب مستويات هذه الودائع وطبيعة آجالها².

وقد كان الهدف من هذه الأداة في البداية هو حماية المودعين ضد مخاطر تصرفات البنوك التجارية، وأصبحت الآن من أهم الأدوات الغير المباشرة للتأثير على قدرة البنوك التجارية على خلق الائتمان، ويتضح مدى الدور الذي تلعبه نسبة الاحتياطي الإجمالي في التأثير على كل من الودائع تحت الطلب والودائع للأجل، وتحديد قيمة مضاعف الودائع فكلما ارتفعت هذه النسبة على الودائع انخفضت معها نسبة المضاعف أي أن العلاقة عكسية، بينما يؤدي تخفيض هذه النسبة إلى زيادة قدرة هذه البنوك على منح الائتمان، وبالطبع تتغير هذه النسبة،

¹ ميلود جمعة الحاسية، النقود والمصارف والنشاط الاقتصادي، منشورات مركز بحوث العلوم الاقتصادية، بنغازي 1995، ص 238
² حميدات محمود، النظريات والسياسات النقدية، دار المكتبة للطباعة والإعلام والنشر، الحراش، الجزائر، ط 1 1994.

وفقا لأوضاع السوق النقدية بصفة خاصة، والاقتصاد القومي بصفة عامة، ورغم التوسع في استخدام هذه الأداة إلا أن فاعليتها قد يحد منها ما تتخذه البنوك عادة من إجراءات للحد من تأثيرها.

II-أساليب الرقابة الكيفية:

يقصد بالرقابة النوعية أو الكيفية التأثير على أوجه استخدام الائتمان المصرفي، وبصرف النظر عن كميته أو حجمه، إذ أن هذه الرقابة تنصب على الاتجاهات والمسارات التي توزع فيها البنوك التجارية مواردها النقدية . بصيغة قروض واستثمارات مصرفية مختلفة¹ وتستخدم أساليب الرقابة النوعية لتلافي العيوب والنواقص التي يمكن أن تنشأ جراء استخدام أدوات الرقابة الكمية، كما قد يكون الغرض من الرقابة الكيفية هو توجيه نسبة أكبر من القروض إلى مجالات الإنتاج السلعي والسلع التصديرية والحد من الائتمان الغير المنتج الذي يستخدم لأغراض المضاربة في أسواق المواد الأولية.

وللرقابة النوعية وسائل متعددة تشترك جميعها في التأثير على استعمالات الائتمان المصرفي و قد يتخذ هذا التأثير الأدبي أو الإقناع صورة تصريحات يدلي بها البنك المركزي أو التوجيهات والنصائح للبنوك بشأن ما يليق بها انتهاجه من سياسات في مباشرة نشاطها. وهناك عدة أساليب قد يلجأ إليها البنك المركزي في إطار الرقابة المباشرة منها:

1-الإقناع الأدبي: يحتل البنك المركزي مكانا هاما ومركزا أدبيا بين البنوك التجارية لما يقدمه من خدمات لهذه البنوك، وما يؤديه من دور هام في خدمة الاقتصاد الوطني.

ويعتمد البنك المركزي في القيام بهذا التأثير على إقناع البنوك التجارية بالأوضاع الاقتصادية السائدة وتقديم التوجيهات والنصائح ومطالبتها بجدية تنفيذ هذه التوجيهات، واستخدام هذا الأسلوب يتم في حالة عدم وجود حاجة ماسة لتدخل البنك المركزي في الحياة الاقتصادية نظرا لأن أسلوب الإقناع الأدبي من الجائز أن لا يلقى ترحيبا من جميع البنوك التجارية.

2-أسلوب التعليمات: وهذا الأسلوب يتضمن مختلف الإجراءات والأوامر والتعليمات التي يكون تطبيقها إجباري وعدم الالتزام بها يعرض صاحبها للعقوبة، وتأخذ هذه التعليمات أشكالا متعددة كتحديد حد أقصى للقروض الواجب منحها أو إلزام البنوك بتوجيه جزء من مواردها لاستثمارات معينة.

3-أسلوب الجزاءات: يلجأ البنك المركزي إلى هذا الأسلوب كحل أخير لضمان تنفيذ السياسة الائتمانية المطبقة أو نتيجة لعدم احترام وتطبيق القرارات والأوامر التي يصدرها.

¹ ناظم محمد نوري الشميري، النقود والمصارف، دار الكتب للطباعة والنشر، الموصل 1998 ، ص 156

وبصفة عامة فإن استخدام البنك المركزي لهذا الأسلوب يتمثل في معاملته لبنك معين معاملة تمييزية لا تخدم مصلحته (رفع سعر الخصم أو حرمانه جزئياً أو كلياً من الاقتراض من البنك المركزي... الخ)، وقد تصل هذه المعاملة إلى حد الإيقاف مؤقتاً أو نهائياً حسب القوانين السائدة في البلد.

المطلب الثاني: فعالية ومرونة أساليب الرقابة المصرفية

إذا كان الهدف الرئيسي للسياسة النقدية هو تحقيق استقرار الأسعار مثلاً، فإن تصميم السياسة النقدية يجب أن يحول هذا الهدف النهائي إلى أهداف مرحلية وتشغيله وأساليب الرقابة المصرفية يجب أن يكون هدفها هو إنجاز هذه الأهداف المرحلية أو التشغيلية بأعلى مستوى كفاءة، الأمر الذي يستلزم توفر أكبر قدر من الفعالية والمرونة لهذه الأساليب.

وفعالية سياسة سعر الخصم تستدعي عدم وجود مصادر أخرى للسيولة أو الائتمان سواء في السوق النقدية المحلية، أو في الأسواق الأخرى التي من شأنها أن تقلل من أهمية الإجراء المتخذ برفع أو خفض سعر الخصم، فلو افترضنا أن المشاريع الاقتصادية مولت نفسها ذاتياً من الاحتياطات النقدية المخصصة لذلك، أو تسرب رؤوس أموال أجنبية واردة من الخارج بغرض التوظيف والحصول على عائد مرتفع، فإن رفع سعر الخصم لا يؤثر في مقدرة السوق النقدية في تقديم الأصول النقدية وزيادة حجم الائتمان، لذا فإن رفع سعر الفائدة من شأنه أن يزيد إيداعات الأفراد والمشروعات للحصول على عائد مرتفع، مما يزيد من سيولة البنوك التجارية وقدرة التوسع في الائتمان دون الاعتماد على البنك المركزي.

كما أن رفع سعر الخصم لا يكفي وحده لكي يجعل البنوك التجارية تحجم عن خلق الائتمان والتوسع في القروض، حتى ولو كانت هذه البنوك تنقصها السيولة فإنها تلجأ بالرغم من ذلك إلى البنك المركزي لخصم ما لديها من أوراق تجارية حتى ولو تحملت نفقة أكبر مادام يمكنها أن تمتص الزيادة في سعر الخصم من النفقة الكلية. للدين بحيث تظل أرباحها ثابتة وتحمل الزيادة في الواقع للعميل الراغب في الحصول على القرض!

وخلاصة القول أن سعر الخصم هو وسيلة توجيهه، قلت فاعليتها في عصرنا الحاضر نتيجة التقنية المصرفية العالية والقدرة على التحرك خارج السوق المحلية. لذا تبقى سياسة سعر الخصم وسيلة ناقصة تحتاج إلى عدة أساليب مكملة لتحقيق الفعالية المطلوب.

بينما تقتصر فعالية سياسة سعر الخصم على النجاح في إمداد أو سحب الأرصدة النقدية القانونية من البنوك التجارية، نجد أن فعالية سياسة السوق المفتوحة تتحدد بقدر نجاحها في تحقيق سيولة أو عدم سيولة السوق النقدية ككل.

¹ سليمان بودياب، مرجع سابق، ص 102

بدل توسيع حجم الائتمان، كما أن البنك المركزي لا يستطيع إجبار البنوك التجارية على تقديم القروض عندما لا ترغب هذه الأخيرة في ذلك.

أما تغيير نسبة الاحتياطي القانوني بالزيادة أو النقصان فيعتبر من الوسائل الكمية الفعالة في الرقابة على الائتمان المصرفي، وتحديد حجمه خاصة في البلدان المتخلفة، إلا أن هذا التأثير يبقى جزئيا حيث تتغير متتالية المعدل الاحتياطي الإلزامي صعودا أو هبوطا في فترات قصيرة سببا في خلق توازن في السوق النقدية (ذلك أن تقلبات الاقتصاد ككل تقابلها تقلبات موازية في سوق النقد). وقد تحقق هذه التقلبات تعادلا في المدى القصير إلا أنها تخلق آثارا عكسية في المدى الطويل.

كما أن عملية السحب والإيداع هي عملية دورية ومتجددة، وقد تحقق بذاتها توازن السوق النقدية حسب ظروف المقترضين والمودعين، مما يعني أن تغيير نسبة الاحتياطي القانوني ليست إلا خلقا إضافيا مجموعة من التقلبات الإضافية.

مما يعني أن سياسة الاحتياطي القانوني ليست وسيلة مستقلة بذاتها بل يجب أن تكمل بوسائل أخرى لتصبح أكثر فعالية.

أما أساليب الرقابة المصرفية الكيفية فإن فعاليتها تتوقف على قيام المقترضين باستعمال القروض في الأوجه المحددة لها والمتفق عليها عند الحصول على القرض، فمثلا من الجائز أن يحصل عميل على قرض لأغراض الأمن الغذائي وبأسعار فائدة منخفضة ويستخدمه في الأعمال التجارية أو غيرها من المجالات.

وتعتبر أساليب الرقابة المباشرة على الائتمان المصرفي من أهم الأدوات من حيث فاعليتها في التأثير على النشاط الائتماني، وخاصة في البلدان النامية، ويعود سبب هذه الفاعلية في التأثير على البنوك التجارية إلى المكانة المصرفية والنقدية التي يحتلها البنك المركزي اتجاه البنوك التجارية، وذلك من حيث كونه بنك البنوك، والملجأ الأخير للأقراض، وكذلك كونه بنك الحكومة ومستشارها المالي، لهذا فإن البنوك التجارية تأخذ توجيهاته وتعليماته بعين الاعتبار في معظم الأحيان.

ومما تقدم يتضح أن البنك المركزي يستخدم أكثر من أداة سواء كانت كمية أو كيفية أو مباشرة بهدف تحقيق سياسته النقدية التي تمثل أهدافا أساسية تضعها الدولة في حساباتها لتحسين وتطوير الوضع الاقتصادي آخذة بعين الاعتبار تناسق وتلائم أهداف السياسة النقدية مع بقية أهداف ووسائل السياسات الاقتصادية.

أما مرونة أساليب الرقابة المصرفية فانها تعني إمكانية تعديل وتغيير هذه الأساليب إذا ما دعت الحاجة إلى ذلك،

والبنك المركزي يجب أن يكون مستعدا لذلك في أي وقت، حتى ولو استدعى الأمر ضرورة أن يتم التغيير في ذات اليوم، كذلك تعني

المرونة أن يكون استخدام هذه الأدوات بشكل هادئ ومتحفظ وفي أضيق الحدود وبشكل . مفتوح ومعلن على أوسع نطاق¹.

كما تستلزم المرونة إعطاء البنوك المركزية الاستقلالية الكافية والحرية في التصرف فيما يتعلق بتحديد الأدوات، وعلى العموم فإن الاستقلالية التي تنشدها البنوك المركزية تركز أساساً على إعطائها حرية التصرف الكاملة في وضع وتنفيذ السياسة النقدية، واختيار الأدوات المناسبة واللازمة لتحقيق أهدافها، والواقع أن إعطاء البنك المركزي الاستقلالية لا تلغي الحاجة لضرورة أن يكون مسؤولاً اتجاه جهة معينة، سواء كانت تنفيذية أو تشريعية أو قضائية، وتستلزم فكرة المساءلة في حدها الأدنى ضرورة قيام البنك المركزي بشرح وتبرير تصرفاته وسياساته أو ما ترتب أو سيترتب عليها من نتائج في مواجهة الرأي العام من خلال التقارير المنشورة والأحاديث الصحفية المنظمة. وهناك مجموعة من المعايير عن طريقها يمكن قياس استقلالية البنك المركزي، وإن كان هناك خلاف في ترتيبها والوزن النسبي لكل منها، ويمكن حصر أهم هذه المعايير في النقاط التالية:

1-مدى سلطة وحرية البنك المركزي في وضع وتنفيذ السياسة النقدية.

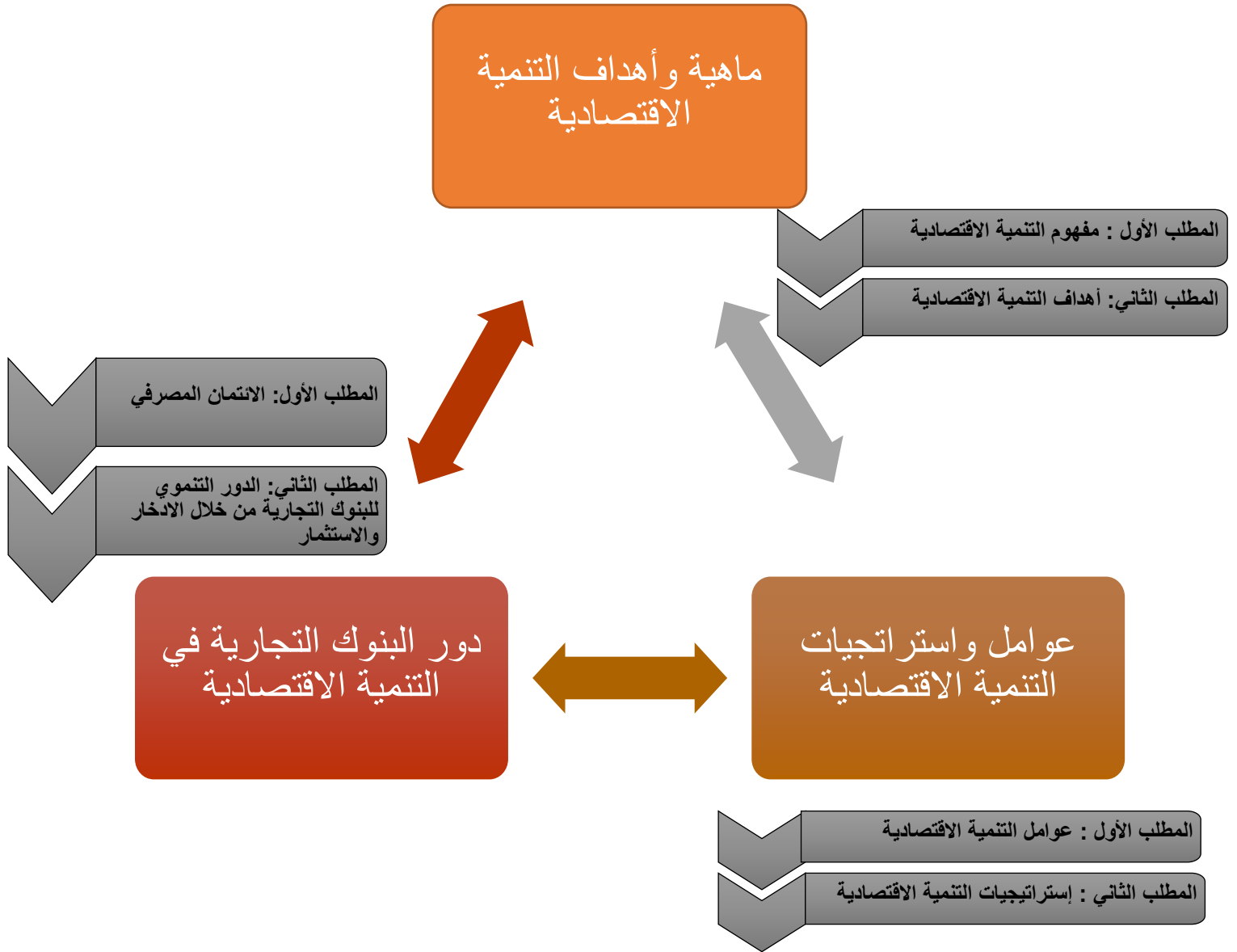
2- مدى حدود التدخل الحكومي في ذلك ومن هو صاحب القرار النهائي في حالة وجود خلاف بين الطرفين، بشأن هذه السياسة، فكلما كان البنك المركزي ذو صلاحيات واسعة في صياغة السياسة النقدية ويقاوم السلطة التنفيذية في حالة التعارض يصنف على أنه أكثر استقلالية.

¹ أسامة محمد الفولي، مجدي محمود شهاب، مرجع سابق، ص 234

خلاصة:

إن البنوك التجارية عامة وعلى اختلاف أنواعها ظلت تمارس دورها أو وظيفتها الرئيسية المتمثلة في الوساطة بين طائفتين من الأشخاص: المقرضين والمقترضين، حيث يمكن اعتبارها كمنشأة تنص عمليا على تجميع النقود الفائضة عن حاجة الجمهور ومنشأة الأعمال والدولة لغرض إقراضها للآخرين وفق أسس معنية، ولكن يبقى دورها في منح الائتمان مقيد بالسياسة النقدية التي يفرضها البنك المركزي حيث يمكن لهذا الأخير إذا أراد تحقيق سياسة انكماشية أن يقوم برفع معدل الاحتياطي الإجمالي (نسبة السيولة التي تحتفظ البنوك التجارية لدى البنك المركزي)، مما يترتب عليه تقلص السيولة النقدية المتاحة للإقراض لدى البنوك التجارية وهذا ما يقلل من قدراتها في تلبية طلبات الإقراض كما يمكن للبنك المركزي فرض معدلات مرتفعة لإعادة الخصم والمعدل الذي يأخذه البنك المركزي لما يقوم بتحويل أصول معينة كأوراق التجارية التي تحضرها البنوك التجارية إلى نقود حاضرة. وهذا ما يؤدي إلى امتناع البنوك التجارية عن استبدال أصول بالسيولة، ومنه نقص السيولة لدى هذه البنوك، وبالتالي عدم قدرتها على التوسع في الاقتراض.

الفصل الثاني دور البنوك التجارية في تحقيق التنمية الاقتصادية



تمهيد

لقد تعددت مفاهيم التنمية الاقتصادية منذ بروزها كقضية فكرية وعلاقتها بالبنوك التجارية، فعملية التنمية الاقتصادية عملية متعددة الجوانب ومتشابكة الأبعاد، ومنذ الحرب العالمية الثانية، وهي موضع اهتمام الاقتصاديين سواء في دراساتهم النظرية أو التطبيقية، كما أن الحكومات الوطنية التي جاءت في البلدان النامية بعد حصولها على الاستقلال السياسي، جعلت من أولى أهدافها تحقيق تنمية اقتصادية سريعة عن طريق تصميم الخطط القصيرة والطويلة المدى، ولم يقتصر الاهتمام بقضايا التنمية على المستويات الوطنية فقط، بل أيضا احتل الاهتمام بها مكانا بارزا على المستوى العالمي في مؤتمرات الأمم المتحدة، غير أن حصيلة تجارب التنمية في دول العالم الثالث في العقود الماضية لم تكن عند الآمال المعقودة عليها، والغرض من هذا التحليل هو الكشف عن ماهية التنمية من حيث مفهومها وأهدافها ووسائلها ودور البنوك التجارية في تحقيقها، وسنحاول في هذا الفصل تسليط الضوء على ماهية وأهداف التنمية الاقتصادية في مبحث أول، وفي المبحث الثاني نتناول عوامل واستراتيجيات التنمية الاقتصادية، على أن نتناول في المبحث الثالث دور البنوك التجارية في التنمية الاقتصادية.

المبحث الأول: ماهية وأهداف التنمية الاقتصادية

لا يسعنا في هذا المبحث إلا أن نتحدث عن بعض المفاهيم الواردة حول التنمية الاقتصادية، بالإضافة إلى الحديث عن أهداف التنمية الاقتصادية. ومن أجل ذلك نورد المطلبين التاليين:

المطلب الأول: مفهوم التنمية الاقتصادية

نستطيع القول أنه لا يوجد مفهوم وحيد للتنمية الاقتصادية، بل هناك عدة مفاهيم لها، يتناسب عددها مع عدد الأعمال التي عالجت هذا الموضوع حتى الآن، فما من كاتب تنموي إلا وحاول أن يوضح لقرائه مفهومه الخاص للتنمية، بحيث أصبح هذا المفهوم من أكثر المفاهيم الاقتصادية انتشاراً في الوقت الراهن ومن أقلها وضوحاً في الوقت نفسه، ونرى من المناسب قبل الدخول في تحديد مفهوم التنمية أن نحدد مدلولات بعض المفاهيم القريبة منه والمختلفة عنه إلى حد ما، ومن هذه المفاهيم:

-الثورة الصناعية : وهي انطلاق تنمية نموذجها جديد تصحبه مبتكرات تقنية جديدة 1.

ويقصد بها أساساً الظاهرة التي عرفتها أوروبا في الثلث الأخير من القرن الثامن عشر، وتختلف الثورة الصناعية عن التنمية في كون هذه الأخيرة تتم بصورة إرادية وتعنى بالجوانب الاجتماعية بالإضافة إلى الجانب الاقتصادي. التحديث: ويقصد به محاولة نقل الثورة الصناعية التي عرفتها أوروبا إلى بقية أنحاء العالم.

ويستخدم هذا المصطلح كمرادف للتغريب أي تقليد نمط الحياة في الغرب المصنع تقليداً أعمى، أي دون مراعاة خصوصيات البلد المقلد. التقدم الاقتصادي: وهو انتشار الحداثة بأقل التكاليف وبالسريعة المثلى في شبكة من العلاقات تتجه نحو الشمول. كما يعرفه البعض على أنه ينشأ عن سهولة الحراك، والحركية فعند ظهور تقنية جديدة أكثر إنتاجية تبادر إحدى المنشآت الاقتصادية باستخدامها، مما سيرفع من أرباحها أو يخفض من أسعارها وهو بهذا المعنى يعني المرونة العالية للبنى الاقتصادية والمؤسسية للبلد المعني. ويختلف التقدم الاقتصادي عن التنمية من حيث أنه يقتصر على الوسائل ويهمل الغايات.

النمو الاقتصادي: ويعرفه "فرانسوا بيرو" بأنه عبارة عن الزيادة الحاصلة خلال فترة أو عدة فترات طويلة من الزمن لمؤشر ما في

بلد ما².

¹ سيد محمود سيد محمد، التنمية الاقتصادية في موريتانيا ضوء التجربة السورية، أطروحة دكتوراه، كلية الاقتصاد والتجارة، جامعة دمشق 1988، ص58.

² تيسير الداوي، التنمية الاقتصادية مديرة الكتب والمطبوعات الجامعية، حلب 1992، ص86.

ويضيف بعض الكتاب إلى هذا التعريف شرط استمرار هذه الزيادة لفترة طويلة من الزمن، وذلك للتمييز من النمو والتوسع الاقتصادي الذي يتم لفترة زمنية قصيرة نسبياً.

وقد تعددت تعاريف التنمية في النظرية الاقتصادية منذ بروزها كقضية فكرية إلا أن محورها ظل وحيد الجانب وهو الجانب الاقتصادي ومع تطور الفكر من جراء التغييرات الإقليمية والدولية حاول بعض الاقتصاديين إدماج العامل الاجتماعي في العملية التنموية، وقد أصبح اصطلاح التنمية مألوفاً بعد الحرب العالمية الثانية بسبب استخدامه كعنوان لمعظم الأعمال النظرية المكرسة لمعالجة مشكلات الدول المستقلة حديثاً، إلا أن هذه الأعمال رغم اشتراكها في التسمية تختلف من حيث المضمون، ففي حين يركز بعض الكتاب على نمو الدخل الوطني كمعيار للتنمية، تركز كتابات أخرى على تغيير البنى الاقتصادية والاجتماعية كمعيار أساسي للتنمية، وكمثال على التيار الأول يرى الاقتصادي محمد العمادي أن التنمية هي: "العملية التي يتم بموجبها تحقيق زيادة حقيقية في الناتج القومي لاقتصاد معين، خلال فترة طويلة من الزمن. إلا أن تزايد الناتج الوطني قد لا يعكس درجة تطور نسبة الاقتصاد فكثير من الاقتصاديات النامية تنمو بمعدلات تفوق معدلات نمو الاقتصاديات المتقدمة، لكن مصدر هذا النمو قد يكون نشاط اقتصادي، واحد كالنشاط الاستخراجي (استخراج الحديد في موريتانيا)، من هنا كان إصرار بعض الاقتصاديين على اعتبار التغيير الحاصل في بنية الاقتصاد الوطني المعيار الأهم لعملية التنمية، وكمثال على التيار الأخير يعرف فرانسوا بروا (F.preaux) التنمية الاقتصادية بأنها التزايد المستمر في حجم الوحدة الاقتصادية البسيطة أو المركبة المحققة في إطار التحويلات البنوية.

ومع تطور الفكر من جراء التغييرات الإقليمية والدولية، حاول بعض الاقتصاديين إدماج العامل الاجتماعي في عملية التنمية، وكانت الأمم المتحدة أول من حاول إعطاء مفهوم اجتماعي للتنمية، حيث ورد في إحدى وثائقها الصادر سنة 1947 أن الغاية النهائية للحكومات من التنمية هو رفع لرفاه القومي لكل السكان، وفي هذا الصدد يرى بعض الاقتصاديين أن ربط التنمية الاقتصادية بتحسين مستوى حياة غالبية السكان لا يجد مبرره فحسب من الناحية الاجتماعية، بل أيضاً من الناحية الاقتصادية، ذلك أن النفقات التي يقوم بها الأشخاص أو الدولة لتحسين نظام الغذاء والحالة الصحية والمستوى الثقافي، يمكن أن تكون أكثر إنتاجية في المدى البعيد من أية استثمارات أخرى.

إلا أن هذا المفهوم الاقتصادي والاجتماعي للتنمية، الذي ظهر بعد الحرب العالمية الثانية، سرعان ما تغلب عليه المفهوم الاقتصادي الذي يعتبر التنمية الاقتصادية مجرد تنامي الناتج الوطني. ويبرر أصحاب هذا الأخير ذلك بالقول أن الإصرار على ربط مفهوم التنمية بتحسين مستوى حياة السكان، واعتبار ذلك التحسين هو المعيار الأساسي لعملية التنمية الاقتصادية من شأنه أن يجعل مصطلح التنمية الاقتصادية يتحول من مفهوم كمي إلى مفهوم نوعي ومن مصطلح يصف حالة معينة إلى مصطلح يقدم وصفات لبلوغ حالة معينة، وعلى أية حال، فإن الاتجاه الذي يتعامل مع التنمية كمفهوم اقتصادي بحت، قد أخلّى مكانه منذ منتصف الستينيات ليحتله من جديد مفهوم اقتصادي اجتماعي للتنمية. ويرى هذا المفهوم الحديث للتنمية الاقتصادية، أن أية تنمية جديرة بهذه التسمية ينبغي أن تهدف إلى تحقيق

ما يلي¹

- -إشباع الحاجات الأساسية لغالبية الشعب.
- تحويل البنى الاقتصادية والاجتماعية والسياسية.
- إعادة توجيه العلم والتكنولوجيا لخدمة الإنسان.
- تحقيق تنمية مدعمة ذاتيا ومنسجمة مع البيئة.

وتعرف اليونسكو (UNISCO) التنمية بأنها انبعاث لروح المجتمع ذاتها، وهذا التعريف قريب من تعريف "موريس غربييه" "Maurice Guérie" العضو المؤسس لنادي روما، فالتنمية عند هذا الكاتب هي ولادة ثانية للحضارات الكبرى في عصر التقدم التقني، وعصر حقوق وواجبات الإنسان العملية، ويرى الكاتب في هذا المجال أن الخطأ الأعظم الذي يرتكبه الاقتصاديون عادة هو اعتقادهم أن غاية التنمية ووسائلها هي طبيعة اقتصادية، وأن هدف كل الشعوب هو الوصول إلى نمط حياة الغرب الصناعي، والأصح هو أن ما أن يهتم الإنسان بالدرجة الأولى هو ان يعيش وينتج في إطار حضارته الأصلية، وهذا ما لم يتحقق لإنسان العالم الثالث في ظل أنماط التنمية السابقة التي كانت مجرد تقليد أعمى للدول الصناعية².

والحقيقة أن هذا المفهوم الحديث للتنمية الاقتصادية التمركز أساسا حول الإنسان، باعتباره غاية ووسيلة كل تنمية حقيقية قد جاء كردة فعل على أزمة النمو في البلدان الرأسمالية، وانحصار التنمية في البلدان النامية هي أزمات ظهرت جليا مع بداية السبعينيات، ومنذ ذلك التاريخ ظهر اتجاه جديد يناهض عدم صلاحية المفاهيم والاستراتيجيات التنموية المستمدة من التجارب والفكر الغربي، إذ أعلن الخبراء الأفارقة المجتمعون في مورو فيا عاصمة السرياليون في فبراير 1970، بناء على مبادرة من المجلس الاقتصادي التابع للأمم المتحدة ومنظمة الوحدة الإفريقية ما يلي: "إن الأمم النامية ضحية لنظام اقتصادي عالمي وضع لمصلحة الأمم العظمى... وأنها أيضا ضحية مفهوم سيئ التخطيط قادها نحو نماذج غير ملائمة للتنمية، لا تتجاوب مع حاجاتها الأساسية³."

والحقيقة أنه من الصعب وضع تعريف دقيق للتنمية الاقتصادية، ومع ذلك فلم يحاول خبراء الأمم المتحدة تعريف التنمية أو النمو

بعبارات واضحة ومحددة، ورغم ذلك نجد بعض التعاريف التي حاولت تحديد طبيعة التنمية من بينها:

¹ سيد محمود سيد محمد، مرجع سابق، ص 64.

² "FOROUK bioyakoub " L' entreprise et financement bancaire" alger année 2003.

³ سيد محمود سيد محمد، محاضرات في التنمية الاقتصادية، مذكرة لأقسام الروافع اقتصاد، كلية العلوم القانونية والاقتصادية، جامعة نواكشوط . 1995 ص 64

إن عملية التنمية الاقتصادية هي عملية إرادية تهدف لزيادة الدخل الوطني الحقيقي العام الفردي، ولفترة زمنية طويلة أي عملية تفاعلية يزداد خلالها الدخل الوطني الحقيقي للدولة، وكذلك الدخل الفردي المتوسط خلال فترة زمنية معينة¹. كما نجد أن فؤاد مرسي يعرف عملية التنمية الاقتصادية في البلدان المتخلفة بأنها عملية النمو المعجل الذي يجري في إطار تاريخي محدد، والذي يتمثل في التركيز على التصنيع وسيادة الإنتاج السلعي، وتكوين السوق الداخلية والوطنية².

المطلب الثاني: أهداف التنمية الاقتصادية

للتنمية الاقتصادية أهداف عديدة تدور كلها حول رفع مستوى معيشة السكان، وتوفير أسلوب الحياة الكريمة، ولا ينظر إلى التنمية باعتبارها غاية في حد ذاتها، وإنما ينظر إليها على أنها وسيلة لتحقيق غايات أخرى، ومن الصعب تحديد أهداف معينة في هذا المجال نظرا لاختلاف ظروف كل دولة، واختلاف أوضاعها الاجتماعية والسياسية والاقتصادية، إلا أنه يمكن إبراز بعض الأهداف الأساسية التي يجب أن تتمحور حولها الخطة العامة للتنمية الاقتصادية، ومن أهم هذه الأهداف ما يلي:

1 - زيادة الدخل القومي: تعتبر زيادة الدخل القومي من أول أهداف التنمية الاقتصادية في الدول المتخلفة، بل من أهم الأهداف على الإطلاق، ذلك أن الغرض الأساسي الذي يدفع هذه البلدان إلى القيام بالتنمية الاقتصادية، إنما هو فقرها وانخفاض مستوى معيشة سكانها، ولا سبيل للقضاء على هذا الفقر، وانخفاض مستوى المعيشة وتحاشي تفاقم المشكلة السكانية إلا بزيادة الدخل القومي³. والدخل القومي المقصود هنا هو الدخل الحقيقي لا النقدي، المتمثل في السلع والخدمات التي تنتجها الموارد الاقتصادية خلال فترة زمنية معينة.

وليس هناك شك في أن زيادة الدخل القومي الحقيقي في أي بلد من البلدان، تحكمه عوامل معينة كمعدل زيادة السكان وإمكانيات البلد المادية والفنية فكلما كان معدل الزيادة في السكان كثيرا كلما اضطرت الدول إلى العمل على تحقيق نسبة أعلى للزيادة في دخلها القومي الحقيقي، غير أن حدود هذه الزيادة تتوقف على إمكانيات الدولة المادية والفنية، فكلما توفرت أموال كثيرة وكفاءات أحسن كلما أمكن تحقيق نسبة أعلى للزيادة في الدخل القومي، وكلما كانت هذه العوامل نادرة فإن نسبة ما يمكن تحقيقه من زيادة في الدخل القومي الحقيقي أصغر.

وعموما يمكن القول بأن زيادة الدخل الحقيقي، أيما كان حجم هذه الزيادة أو نوعها، يعتبر من من أولى أهداف التنمية الاقتصادية، وأهمها على الإطلاق في الدول المتخلفة اقتصاديا.

¹ كمال بكري، التنمية الاقتصادية، مؤسسة شباب الجامعة الإسكندرية 1984، ص71.

² فؤاد مرسي، المفهوم المادي للتنمية الاقتصادية، مطبعة الأديب بغداد 1977، ص70.

³ محمد عبد العزيز عجمية، صبحي تادريس قريصة، مذكرات في التنمية والتخطيط، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية 1986، ص64.

2- رفع مستوى المعيشة: يعتبر تحقيق مستوى مرتفع للمعيشة من بين الأهداف الهامة التي تسعى التنمية الاقتصادية إلى تحقيقها في الدول المتخلفة اقتصاديا، ذلك أنه من المتعذر تحقيق الضرورات المادية للحياة من مأكّل وملبس ومسكن وغيرها وتحقيق مستوى ملائم للصحة والثقافة، ما لم يرتفع مستوى معيشة السكان وبدرجة كافية لتحقيق مثل هذه الغايات.

فالتنمية الاقتصادية ليست مجرد وسيلة لزيادة الدخل القومي فحسب، وإنما هي أيضا وسيلة لدفع مستوى المعيشة بكل ما يتضمنه هذا التعبير من معنى ذلك أن التنمية الاقتصادية إذا وقعت عند خلق زيادة في الدخل القومي، فإن هذا قد يحدث فعلا، غير أن هذه الزيادة قد لا تكون مصحوبة بأي تغيير في مستوى المعيشة، ويحدث ذلك عندما تحدث زيادة في السكان أكبر من زيادة في الدخل القومي، أو عندما يكون نظام توزيع هذا الدخل مختلفا.

فزيادة السكان بنسبة أكبر من الدخل القومي، تجعل من المتعذر تحقيق زيادة في متوسط نصيب الفرد من هذا الدخل ومن ثمة انخفاض مستوى المعيشة كذلك الحال لو أن نظام توزيع هذا الدخل كان مختلفا، وما يحدث في هذه الحالة هو معظم الزيادة التي تحققت في الدخل القومي، تكون لصالح طبقة معينة من المجتمع وهي الطبقة المسيطرة على النشاط الاقتصادي، وبذلك يظل مستوى معيشة الجزء الأكبر من المجتمع على حاله إن لم ينخفض.

لذا فإن هدف رفع مستوى المعيشة هو من أهم الأهداف التي يجب أن تعمل التنمية الاقتصادية على تحقيقها في الدول المتخلفة، والتي تقوم بتنمية مواردها في الوقت الحاضر، ولعل أقرب مقياس للدلالة على مستوى معيشة هذا الفرد، هو متوسط ما يحصل عليه من الدخل، فكلما كان هذا المتوسط مرتفعا، دل ذلك على ارتفاع مستوى المعيشة، وبالعكس كلما كان منخفضا كلما دل ذلك على انخفاض مستوى المعيشة.

وتحقيق هذا الهدف لا يقف عند خلق زيادة في الدخل القومي فحسب، بل يجب أن ترتبط هذه الزيادة بتغيرات في هيكل الزيادة السكانية من جهة، وطريقة توزيع الدخل القومي من جهة أخرى، لذا يجب العمل على وقف النمو المتزايد في عدد السكان نسبيا بالتحكم في معدل المواليد والهبوط به إلى مستوى ملائم. كما يجب السعي إلى تحقيق نظام عادل لتوزيع الدخل القومي بين السكان.

2. تقليل التفاوت في الدخل والثروات هذا الهدف من الأهداف الاجتماعية للتنمية الاقتصادية، حيث نجد أنه في معظم الدول المتخلفة ورغم انخفاض الدخل القومي وانخفاض متوسط نصيب الفرد منه، تفاوتنا كبيرا في توزيع الدخل والثروات، إذ تحصل طبقة صغيرة من أفراد المجتمع على حصة كبيرة من هذه الثروة.

ومثل هذا التفاوت في توزيع الثروات والدخول، يؤدي إلى إصابة المجتمع بأضرار جسيمة، حيث يعمل على ترده حالة من الغنى المفرط، وحالة من الفقر المدقع، هذا بالإضافة إلى أنه غالبا ما يؤدي إلى اضطرابات فيما ينتجه المجتمع وما يستهلكه، وكلما زاد هذا الاضطراب كلما كبر الجزء المعطل في رأسمال المجتمع، ذلك أن الطبقة الموسرة التي تستحوذ على كل الثروات ومعظم الدخل، لا تنفق

في العادة كل ما تحصل عليه من أموال بسبب صغر ميلها الحدي للاستهلاك، وهي عادة تكتنز الجزء الأكبر مما تحصل عليه من دخول بعكس الطبقة الفقيرة التي يدفعها ارتفاع ميلها الحدي للاستهلاك إلى إنفاق كل ما تحصل عليه من أموال¹. حيث أن الجزء الذي تكتنزه الطبقة الموسرة يؤدي في الأجل الطويل، إلى ضعف قدرة الجهاز الإنتاجي، وزيادة تعطيل العمال، لذا فليس من المستغرب أن يعتبر تقليل التفاوت في توزيع الدخل والثروات من بين الأهداف الهامة التي يجب أن تسعى التنمية الاقتصادية إلى تحقيقها.

1-تعديل التركيب النسبي للاقتصاد القومي: من بين الأهداف الأساسية للتنمية الاقتصادية في البلدان المتخلفة تعديل التركيب النسبي الاقتصادي القومي، وتغيير طابعه التقليدي، ففي هذه البلدان تغلب الزراعة على البنيان الاقتصادي، فهذا القطاع هو مجال الإنتاج، ومصدر العيش للغالبية العظمى من السكان، كما أن هذا القطاع يعتبر الأهم من بين القطاعات الأخرى كمصدر من مصادر الدخل القومي. وسيطرة هذا القطاع على اقتصاديات هذه البلدان يجعلها تتعرض لكثير من التقلبات الاقتصادية الشديدة، نتيجة تقلبات الإنتاج والأسعار. فإذا حدث وأن حصلت زيادة في المحصول الزراعي أو ارتفعت أسعاره في الأسواق العالمية، فإن ذلك يعني حصول موجة من الانتعاش والرواج، أما إذا حدث العكس وحصل انخفاض في المحصول نتيجة العوامل الطبيعية كانخفاض مياه الري أو حتى تدهور أسعاره في الأسواق العالمية، أدى ذلك إلى انتشار الكساد والبطالة في هذه البلدان وهكذا نلاحظ أن سيطرة الزراعة على اقتصاديات الدول المتخلفة، يشكل خطرا جسيما على ما تنشده من هدوء واستقرار من مجرى حياتها الاقتصادية، لذا فإن التنمية الاقتصادية يجب أن تسعى إلى التقليل من سيطرة الزراعة على الاقتصاد القومي، وإفساح المجال للصناعة لتلعب دورها إلى جانب بقية قطاعات الاقتصاد القومي الأخرى، وبذلك تضمن القضاء على التقلبات التي تصيب النشاط الاقتصادي، نتيجة سيطرة الزراعة عليه، أو على الأقل تخفيف من حدتها.

لذا فإنه على القائمين بأمر التنمية الاقتصادية في الدول المتخلفة اقتصاديا تخصيص نسبة معتبرة من موارد البلاد المخصصة للتنمية الاقتصادية للنهوض بالصناعة سواء كان ذلك بإنشاء صناعات جديدة أو التوسع في الصناعات القائمة، وذلك حتى يضمنوا القضاء على المشاكل العديدة التي تنيرها سيطرة الزراعة على النشاط الاقتصادي.

المبحث الثاني : عوامل واستراتيجيات التنمية الاقتصادية

عملية التنمية الاقتصادية عملية متكاملة ومتشعبة وتداخل فيها عوامل جديدة، لا سيما في المجال الاجتماعي والسياسي، مما يعني أن عوامل التنمية الاقتصادية ليست اقتصادية فقط، بل ذهب بعض الاقتصاديين إلى القول أن للاقتصاد في عملية التنمية دورا صغيرا، وقد

¹ كامل بكري، مرجع سابق، ص 83

وجدت البلدان النامية بعد حصولها على الاستقلال نفسها في حالة من التخلف الاقتصادي، مما حتم عليها السعي إلى إعادة بناء وتوجيه اقتصادياتها بحيث تتحول من اقتصاديات متخلفة إلى اقتصاديات متطورة، وفي ظل ندرة ومحدودية موارد هذه البلدان، كان إنجاز مثل هذا التحول يتطلب بذل جهود استثمارية كبيرة في مختلف المجالات، وسنتناول هذا المبحث من خلال مطلبين الأول نتعرض فيه لعوامل التنمية الاقتصادية على ان نتناول في الثاني استراتيجيات التنمية الاقتصادية.

المطلب الأول: عوامل التنمية الاقتصادية

مع تطور الفكر الاقتصادي من جراء التغيرات الإقليمية والدولية حاول بعض الاقتصاديين إدماج العامل الاجتماعي في التنمية كالصحة والتعليم وبعض الخدمات الأخرى، ومع ذلك تبقى هذه الأفكار امتدادا لنظريات سابقة تجعل من تكوين راس المال الهدف الأخير، والحقيقة ان نجاح التنمية مرهون أساسا بتكوين الإنسان ووعيه بالعملية التنموية، وسنتناول هذا المطلب من خلال نقطتين ، الأولى نتعرض من خلالها لدور العنصر البشري في عملية التنمية ، أما في النقطة الثانية فسنتناول دور راس المال في التنمية.

1 . دور العنصر البشري في عملية التنمية :

يأتي العنصر البشري في مقدمة عوامل التنمية الاقتصادية، وذلك لكونه العنصر المنتج والمستهلك، وسواء استهدفت عملية التنمية رفاهية الإنسان أو لم تستهدف ذلك، فإنها لا تتم إلا به، فعملية التنمية تحتاج إلى زيادة في الإنتاج و تبديل في بنيته، وإلى تخفيض في الاستهلاك و تبديل نمطه والعنصر البشري هو القادر وحده على تحقيق هذه الزيادة والتبديل، وهذا يجعلنا نتساءل عن الكيفية التي يتم بها تأثير العنصر البشري في عملية التنمية. ويؤثر العنصر البشري على التنمية من خلال عمليتي الاستهلاك والإنتاج، وهو تأثير قد لا يكون دوما إيجابيا، حيث يتوقف من الناحية الاقتصادية على الفرق بين الوفرات الاقتصادية الناجمة عن تقسيم العمل واتساع السوق، الناتجين عن تزايد السكان وبين اللاوفرات الاقتصادية الناتجة عن هذا التزايد.

حيث أن زيادة العنصر البشري أو نقصانه تؤثر عادة في عدة اتجاهات في نطاق العملية الاقتصادية عن طريق التأثير في العناصر التالية¹

1. التأثير في الطلب على الاستهلاك: يؤثر حجم السكان على حجم الطلب على السلع والخدمات، وذلك لأن زيادة السكان سوف تزيد من الطلب على السلع الاستهلاكية والاستثمارية الموجهة للخدمات الاجتماعية مثل السلع الغذائية والخدمات وكل زيادة في السكان تتطلب زيادة جديدة في هذه السلع، وتشير الدراسات إلى أن كل زيادة مقدارها 1% في عدد السكان تتطلب استثمارات متنوعة مقدارها 5% من الدخل الوطني، ويختلف شكل هذه الاستثمارات وحجمها من بلد إلى آخر حسب درجة التطور.

¹ تيسير الرداوي، مرجع سابق، ص 112، 113.

التأثير في الإنتاج: يؤثر أيضا حجم السكان في كمية الإنتاج ونوعه، وذلك لأن زيادة عدد السكان سوف تمكن من زيادة كمية العمل وتقسيمه، وبالتالي زيادة كمية الإنتاج ويغير عادة التزايد السكاني من العمل ورأس المال حتى يمكن استغلال هذا التبديل في حجم السكان لصالح التنمية الاقتصادية، ولا بد من تحسين نوعية العمل وتوجيهه في خدمة التنمية الاقتصادية عن طريق الإعداد والتأهيل والتدريب، والتقليل من معدل البطالة.

وواضح العلاقة بين السكان وكل من الإنتاج والاستهلاك علاقة معقدة، فأي زيادة في السكان تؤثر بشكل سريع ومباشر في زيادة الطلب على الاستهلاك وعلى الاستثمارات الاجتماعية، بينما لا تؤثر بنفس السرعة وبنفس الآلية على زيادة الإنتاج، لسبب بسيط هو أن زيادة الإنتاج تتطلب فترة زمنية، وهي الفترة اللازمة كي تصل هذه الزيادة في السكان إلى السن التي تستطيع فيه العمل.

3. التأثير في الإنتاجية: يمكن القول من حيث المبدأ أنه كلما كان عدد السكان أكبر، كانت إمكانيات التخصص أكبر ليس فحسب بالنسبة للأفراد بل أيضا بالنسبة للمنشآت الصناعية، ويعني آخر أن ذلك بتعبير حجم السوق يتحكم في تقسيم العمل، الذي يعتبره "آدم سميث" أكبر محرك لعملية التنمية الاقتصادية، ومما لا شك فيه أن ضالة حجم السكان في بلد ما وتبعثرهم، يشكل عقبة كبيرة أمام التنمية الاقتصادية لما يؤدي إليه من نقص الاستخدام في الطاقات الإنتاجية المتاحة والحيلولة دون توسيعها، ولما يؤدي إليه أيضا من نقص استخدام القاعدة الهيكلية (النقل، الكهرباء...).

4. التأثير في تكاليف الإنتاج: تؤدي زيادة السكان إلى زيادة الطلب، وبالتالي إلى ضرورة زيادة حجم الإنتاج، مما يمكن من تحقيق وفورات اقتصادية (تخفيف في تكاليف إنتاج السلع نتيجة إمكانية الوصول إلى حجم مثالي في الإنتاج) تؤدي إلى تخفيض تكاليف الإنتاج، وبالتالي إمكانية منافسة المنتجات الأجنبية في السوق الوطني والعالمي. هذه العلاقات الوطيدة بين العنصر البشري من ناحية وبين الإنتاج والاستهلاك والإنتاجية، وتكاليف الإنتاج من ناحية أخرى، تجعل هذا العنصر عنصرا أساسيا يستطيع أن يلعب دورا إيجابيا في عملية التنمية الاقتصادية باعتباره أساس زيادة الإنتاج والإنتاجية، وأساس إمكانية تخفيض تكاليف الإنتاج، كما يستطيع أن يلعب دورا سلبيا ومعوفا أمام التنمية الاقتصادية، باعتباره مستهلكا للفائض الاقتصادي، ومسببا لأعباء اقتصادية جديدة. ولقد بين الاقتصاديون منذ نشأة الاقتصاد كعلم أن ثروة الأمم لا تقاس بالنقد وإنما بالسلع المادية، وقد اعتبر العمل إضافة إلى الأرض آنذاك - العنصر الحاسم في تأمين حاجات الإنسان، وأن قوة الدولة تتمثل في عمل أفرادها أو ما نسميه بالتنمية فيها، وأن هذه التنمية بحاجة إلى عمل هؤلاء الأفراد كما ونوعا، أي أن الموارد الاقتصادية المادية لا تستطيع دفع التنمية دون الموارد البشرية القادرة على توجيه الموارد الاقتصادية واستغلالها وتسخيرها لصالح عملية التنمية الاقتصادية.

حيث اعتبر التجاريون العامل البشري مصدر الثروة الوطنية، لأن تزايد هذه الثروة ممثلة في الناتج الوطني، كان يتم فقط تبعاً لتزايد السكان العاملين، وكان ذلك مبرر تشجيعهم للتكاثر السكاني الذي تجلي في العمل على تخفيض معدلات الوفيات وتخفيض سن الزواج ومنع هجرة اليد العاملة الماهرة إلى الخارج.

كما أولى الاقتصاديون التقليديون أهمية بالغة لدور قوة العمل في التنمية الاقتصادية، ذلك أنه عند هذه المدرسة يكون مستوى الإنتاج محدداً نتيجة لتوازن سوق العمل، وبالتالي فإن النمو الاقتصادي ينتج عن عدد العمال وأن هناك علاقة بين ثروة البلد وعدد السكان العاملين فيه، كما أن اعتبار العنصر البشري رأسمال لا تقتصر على فكر المدرسة النقدية، بل أيضاً في فكر المدرسة الماركسية، لأن جوهر النظرية الماركسية يستند نظرياً وعملياً على العمل، وقد عبر "ستالين" عن هذه الحقيقة صراحة عندما قال "إنه من بين جميع رؤوس الأموال الحاسمة في عملية التنمية يعتبر الإنسان والإنسان المؤهل بصفة خاصة أكثر حسماً"¹

أما الاقتصاديون المعاصرون فإنهم يتحفظون في معالجتهم لدور حجم السكان في عملية التنمية، فهم يرون أنه على الرغم من أن السكان يشكلون مصدر قوة العمل، فإن قسماً منهم هو الذي يمثل قوة العمل المنتجة، كما أن هذه الأخيرة يتبع لعوامل أخرى غير عدد السكان، مثل بنية الأعمار، ودرجة مشاركة حجم مختلف فئات السكان في عمليات الإنتاج، وهناك أمثلة مأخوذة من واقع البلدان النامية تؤكد ظاهرة عدم التناسب الطردي بين قوة العمل وحجم السكان، ففي عام 1966 كان عدد سكان الجزائر 11.8 مليون نسمة وكانت القوة العاملة الجزائرية المسجلة تبلغ 2.6 مليون وخلال نفس الفترة كان عدد سكان جمهورية غانا يبلغ 6.3 مليون نسمة، وكانت قوة العمل فيها تقدر حوالي 2.7 مليون نسمة.

كما أن هناك حالات يترك فيها النمو السريع لقوة العمل أثراً سلبياً على عمليات التنمية مثل الحالة التي لا يكون فيها المجتمع قادراً على تزويد قوة العمل الجديدة بالتجهيزات الضرورية لإنجاز العمل، فتتناقص بذلك حصة العامل الواحد من الأرصدة الإنتاجية وتندنى معها إنتاجيته الحدية.

ويبقى أن نشير في الأخير إلا أن هناك شيئاً واحداً لا خلاف عليه، هو أن دور الإنسان الكفاء في عملية التنمية يعتبر حاسماً، لأن التاريخ الاقتصادي العالمي حدثنا عن أمم استطاعت أن تحقق التقدم الاقتصادي، دون أن تمتلك موارد مادية ذات أهمية كبرى (اليابان، سويسرا...).

2. دور رأس المال في التنمية الاقتصادية

يقصد برأس المال مجموع الأموال النقدية المتاحة والمعبئة من قبل البنوك وشركات التأمين، وأسواق القيم المنقولة للاستخدام في خلق السلع الإنتاجية، ويعتبر رأس المال من عوامل الإنتاج النادرة في البلدان النامية، على عكس عنصر العمل، لذا تحتل مسألة تكوين رأس

¹ تيسير الرادوي، مرجع سابق، ص 116.

المال أهمية خاصة في الدراسات المكرسة للتنمية، حيث أصبح الحديث عن تراكم رأس المال وسياسة الاستثمار متداولاً داخل الأوساط المهتمة بمشكلة التنمية الاقتصادية، باعتبار رأس المال يساعد في رفع إنتاجية العمل البشري، وتيسير وسائل الوفرة الاقتصادية. ويقصد بعملية تكوين رأس المال ثلاثة عمليات متتالية هي الادخار والتوظيف والاستثمار.

ويمكننا أن نعرف الادخار بأنه ما يتبقى من الدخل بعد الإنفاق على الاستهلاك غير الإنتاجي، سواء كان ذلك بالنسبة للأفراد أو بالنسبة للمجتمع ككل، وهذا يعني أنه كلما انخفض الاستهلاك سيزداد الادخار، لكن زيادة الاستهلاك ليست بالضرورة على حساب الادخار، بل تمكن زيادة الاستهلاك والادخار معاً، لذا جاء ما يطلق عليه تعبير المعدل المتوسط للادخار، وهو الادخار الكلي على الدخل الكلي. وما نطلق عليه تعبير المعدل الحدي للادخار وهو عبارة عن الزيادة في الادخار على الزيادة في الدخل، فإذا رمزنا لزيادة الادخار ب (AE)، ولزيادة الدخل ب: (AG) ، فإن:

المعدل الحدي للادخار = AE

AG

لذا يمكن القول بإمكانية زيادة الادخار عن طريق زيادة الدخل، وليس بالضرورة عن طريق تخفيض الاستهلاك، وعادة فإن الحصول على الادخار في المرحلة الأولى يتطلب تخفيض الاستهلاك من أجل تكوين رأس المال في المراحل اللاحقة من زيادة الدخل القومي، وبالتالي إمكانية زيادة الادخار دون الحاجة إلى تخفيض الاستهلاك¹

وتختلف مصادر الادخار حسب طبيعة النظام الاقتصادي، وحسب السياسة الاقتصادية المتبعة، وكذا تبعاً للمستوى المعيشي للسكان ودرجة التطور الاقتصادي.

ويتكون الادخار الوطني من مجموع إدارات الحكومة وقطاع الأعمال الخاص، بالإضافة إلى مدخرات القطاع العائلي، ويتمثل الادخار الحكومي في الفرق بين الإيرادات الجارية والنفقات الجارية للحكومة. في حين يتمثل ادخار قطاع الأعمال الخاصة في الفرق بين الأرباح الصافية التي يحققها هذا القطاع وبين الأرباح الموزعة، أما ادخار الأفراد فيتمثل ذلك الجزء من الدخل الفردي الذي لم ينفق على الاستهلاك من السلع والخدمات.

وتختلف دوافع هذه الفئات الادخارية، حيث نجد أن الدولة تدخر لتمويل استثماراتها في مجال الخدمات العامة (الصحة، التعليم، الدفاع...)، وفي المجالات التي لا يستطيع القطاع الخاص أو لا يرغب في تمويلها، أما قطاع الأعمال الخاصة فيدخر لتحقيق المزيد من

¹ تيسير الرداوي، مرجع سابق، ص 242

الاستثمارات بغية الاستئثار بالجزء الأكبر من السوق الوطنية أو الدولية، أو على الأقل من أجل الحفاظ على حصته من هذه السوق أمام توسع المنافسين، وذلك من أجل تحسين نوعية المنتجات وتخفيض تكاليفها، حتى تتمكن من الصمود أمام منافسة السلع المماثلة لها أو البديلة لها. وغني عن القول أن هذه الإدخارات ليست ناتجة عن التضحية أو التقشف كما كان الاقتصاديون التقليديون يزعمون، بل ناتجة عن تركيز الثروات في أيدي الرأسماليين المشرفين على هذا القطاع، وذلك بفضل استيلائهم على القيمة الزائدة التي يتحملها العمال، ثم استخدام هذه القيمة من جديد لتعزيز احتكارهم لوسائل الإنتاج، والحصول بالتالي على المزيد من القيمة المضافة.

في حين أن الدوافع الشخصية للادخار التي يتكلم عنها أولئك الاقتصاديين وغيرهم يمكن أن تنطبق على سلوك المدخرين الأفراد.

فالمدخر يدخر عادة من أجل مواجهة نفقات طارئة، أو من أجل تحسين مستوى حياته، أو كما قال "ألفريد" مارشال :

"إن الإنسان الرشيد الذي يرغب في مستوى واحد في جميع مراحل حياته سيحاول على الأغلب توزيع أمواله بالتساوي على امتداد حياته كلها، وإذا توقع خطر انخفاض قدرته على خلق الدخل في المستقبل فسيقوم بالادخار من أجل المستقبل".

ويتخذ هذا النوع من الادخار، أشكالاً متعددة منها ما هو بسيط مثل شراء المساكن... ومنها ما هو متطور مثل الادخار عن صناديق التوفير أو الاستثمار المحفظي القصير المدى شراء السندات أقساط التأمين على الحياة)، ويتوقف مقدار هذه الإدخارات على مقدار الدخل الفردي ومدى مقدرته على إشباع حاجاته الأساسية¹.

المطلب الثاني : إستراتيجيات التنمية الاقتصادية

ركزت جهود بعض الاقتصاديين في الربع الأخير من القرن الماضي على محاولة اكتشاف انصب الطرق لبدا عملية التنمية الاقتصادية، والسير فيها بسرعة وكان من نتائج هذه الجهود ظهور ما باستراتيجيات التنمية يسمي الاقتصادية، وسنتناول هذا المطلب من خلال نقطتين، الأولى نعالج من خلالها إستراتيجية التنمية المتوازنة، على أن نتناول في النقطة الثانية إستراتيجية التنمية الغير متوازنة.

1- إستراتيجية التنمية المتوازنة

صاغ البروفيسور "نركسيه" جوهر فكرة الدفعة القوية التي قدمها "روزنشتين-رودوان" في صيغة حديثة متكاملة، أخذت تسمية "إستراتيجية التنمية المتوازنة"² " وتذهب هذه الإستراتيجية إلى أنه أمام ضعف الاعتماد على التجارة الخارجية للمواد الأولية والمحاصيل الزراعية في تنمية الاقتصاد، فلم يبقى أمام الدولة المتخلفة إلا التصنيع المحلي، وإقامة شبكة متكاملة من الصناعات وتنمية القطاعات المختلفة بالشكل الذي يؤدي إلى ازدهارها معاً وتمكينها أن تلعب دوراً مضاعفاً في الاقتصاد القومي في مجموعته غير أن القيد الذي عرضه في هذه الإستراتيجية واستهدفت التغلب عليه هو قيد ضعف نطاق السوق ذلك أن انخفاض القوى الشرائية وما سببته من انخفاض

¹ LA banque de A.....z- k chehrit - èditon MLP - Alger année 2000.

² محمد عبد العزيز عجيبة صبحي تادريس قريصة، مرجع سابق، ص95

الدخل والقوة الشرائية سيؤدي إلى ضعف نطاق السوق وبالتالي ضعف الحافز على الاستثمار، ويعرقل الطموح أمام إنشاء صناعات جديدة.

لذلك فإن الحل المقدم من طرف هذه الإستراتيجية، يتمثل في إقامة جبهة عريضة من الاستثمارات في مختلف القطاعات، بحيث أن العاملين في كل صناعة يمثلون سوقاً لمنتجات الصناعات الأخرى، إذ أن الارتكاز هنا يتمثل في الوفرة الخارجية النقدية. حيث أن الدخول المتولدة في كل صناعة يتم إنفاق أغلبها على منتجات الصناعات الأخرى، الأمر الذي يكسر قيد ضيق السوق. ويمكن تحديد ملامح هذه الإستراتيجية على النحو التالي¹:

1- توجيه الموارد الاستثمارية المتاحة إلى جبهة عريضة من الصناعات المتكاملة حيث خدمتها للطلب الاستهلاكي النهائي مما يعني أن الاستثمار في صناعة معينة يخلق الربح لها وفرصاً مواتية لتشجيع الاستثمار في صناعات أخرى الأمر الذي يعود بالمزيد من الربح والاستثمار مرة أخرى على الصناعة الأولى، وعلى ذلك فإن النمو المتوازن بهذا الشكل يمثل الصورة التقليدية لفكرة الدفعة القوية، ونلاحظ هنا أن هذه الفكرة لا تختلف عن أفكار سابقة تعني أساساً بكسر عقبة ضيق نطاق السوق، فعند "أم سميث"، في الأدبيات الأولى لعلم الاقتصاد، كان الربط الواضح بين التخصص وتقسيم العمل من ناحية، واتساع السوق من ناحية ثانية، ذلك أن تشعب المنتجات وتعددتها إنما يؤدي إلى توسيع دائرة الطلب النقدي، مما يدفع إلى المزيد من الإنتاج مرة أخرى، كذلك كان قانون "ساي" للأسواق ينص على أن كل عرض يخلق طلب مساوياً له، وهو في واقع الأمر يرى أن الإنتاج يخلق الدخل، ومن ثم يخلق الطلب الذي يشجع على المزيد من الإنتاج. لذا فإن فكرة تراحم مشروعات التنمية ليست جديدة.

2- تقضي إستراتيجية النمو المتوازن أن تنمو القطاعات المختلفة وفقاً لنسب معينة، بمعنى أن هذه الفكرة لا تشترط أن تكون معدلات النمو بين القطاعات متساوية، وإنما وفقاً لنسب تتحدد تبعاً لمرونة الطلب على كل قطاع، فمثلاً لا يمكن قبول أن يكون معدل نمو الصناعات الغذائية بنفس النسبة التي تنمو بها الصناعات المعدنية، أو صناعات الغزل والنسيج، لأن مرونة الطلب عند هذه القطاعات مختلفة بطبيعتها، ومن ثم فقد اهتمت هذه الإستراتيجية بضرورة عدم حدوث اختناقات على المستوى القطاعي، فيما يتعلق بالقطاعات التي تخدم الطلب الاستهلاكي النهائي.

¹ حسن أحمد عبيد، النقود والبنوك والتوازن الاقتصادي، مكتبة نهضة الشرق، القاهرة 1996، ص 243-244.

3- اقتصر هذه الإستراتيجية في تحديد فكرة التوازن على العلاقات الأفقية لقطاعات الإنتاج، مثل تلك التي تربط الصناعات الاستهلاكية ببعضها البعض، أو التي تربط تلك الصناعة مجتمعة مع القطاع الزراعي، أما العلاقات الرأسية التي تربط بين الصناعات الاستهلاكية والصناعات الثقيلة أو بين رأس المال الاجتماعي والقطاع الصناعي، فنجد هنا أن هذه الإستراتيجية أكدت إمكانية سيادة عدم التوازن. وتفسير ذلك أن رأس المال الاجتماعي، والذي يتكون أساسا من شبكات المياه والكهرباء والموانئ والمطارات وخطوط السكك الحديدية، إنما هو بطبيعته غير قابل للتجزئة، وبالتالي فإن توفره بالحجم المناسب أمر لازم وضروري، حتى وإن كان هنالك فائض في عرض خدماته، وعليه فإن اختلال التوازن في هذه الحالة أمر مرغوب فيه لأن أية اختناقات في عرض رأس المال الاجتماعي إنما تعرقل جهود التصنيع أساسا.

4- رغم أن واضعي الإستراتيجية قد افترضوا التفاعل التلقائي لقوى السوق في إحداث التنمية، إلا أن هنالك منهم من وجد أن التخطيط المدروس هو السبيل الأمثل لتحقيق إستراتيجية النمو المتوازن، وذلك لعدة أسباب أهمها :

أ- إن إحداث الدفعة القوية وتوفير الموارد والمدخرات اللازمة وتوزيعها على جبهة عريضة من الاستثمارات، إنما أمور أكبر من قدرة القطاع الخاص، ثم إن مؤثرات السوق تخضع للربحية في الأجل القصير، بينما اختيارات الاقتصاد القومي تأخذ بمفهوم العائد الاجتماعي، والعائد الخاص في كل من الأجل القصير والطويل.

ب مشروعات رأس المال الاجتماعي الواجب إحداث فائض فيها، أمر يستلزم تدخل الدولة أساسا لأن هذه المشروعات لا تحقق أية عوائد مباشرة للاستثمار الخاص تشجعه على القيام بها، ثم إن مثل هذه المشروعات يحتاج وضع نظام للأولويات لا يتسنى القيام به إلا للدولة.

ج- اختيار جبهة عريضة من الاستثمارات التي تخدم الطلب النهائي، دون حدوث اختناقات أمر يستلزم وجود جداول قومية للمدخلات والمخرجات للتعرف على معاملات الطلب الوسيط، أي طلب كل قطاع على المستلزمات الإنتاجية من القطاعات الأخرى، وهذا لا يتسنى إلا في إطار تخطيطي متكامل.

ورغم المسار المنطقي الذي تأخذ به استراتيجية النمو المتوازن والذي تهدف من ورائه إلى كسر حلقات التخلف بتنمية القطاعات بشكل متزامن وأني، فإن ذلك الهدف يستحيل تحقيقه في الدول المتخلفة ذات الموارد الادخارية الضعيفة، وإذا توافر قدر من هذه الموارد ليشكل أساس الدفعة القوية المطلوبة، فليس من الحكمة بعثرتها في صناعات مختلفة، وإلا فستكون النتيجة الحتمية عدم توافر الحجم الأمثل في كل صناعة على حدة، وإذا ما توفرت لدولة ما تلك الموارد التي يمكن من خلالها إنشاء صناعات متعددة ومتكاملة فإننا نكون في هذه الحالة بصدد دولة متقدمة، وهذا عكس ما تهدف إليه هذه الدراسة من بحث أساليب تنمية المجتمعات المتخلفة، والتي يتعين توجيه المدخرات فيها إلى نقاط مؤثرة تدفع النمو.

لذا فإن استراتيجيه التنمية المتوازنة قد تصلح بهذا الشكل في مراحل متقدمة من عملية التنمية وليست في بدايتها، هذا فضلا أن مشكلة الدول المتخلفة أصلا لا تكمن في ضيق نطاق السوق فقط، بل إنها تتمثل في عدم مرونة الجهاز الإنتاجي، وعدم مرونة عوامل الإنتاج اللازمة لعملية التنمية.

لذا وجهت عدة انتقادات إلى هذه الإستراتيجية نجمل أهمها فيما يلي¹:

1. يرى ألبرت هيريشمان "مقدم إستراتيجية التنمية الغير متوازنة أن تنفيذ هذه الإستراتيجية سينتهي إلى فرض اقتصاد صناعي متكامل حديث على قمة اقتصاد تقليدي راكد، لا يرتبط أحدهما بالآخر إلا بأوهى الصلات، وتكون النتيجة إحياء ظاهرة الاقتصاد الثنائي التي أورثها الاستعمار الأجنبي في الماضي للبلدان المتخلفة، وما ترتب على ذلك من آثار وخيمة على اقتصاديات هذه البلدان. ولكن يرد مؤيدو إستراتيجية التنمية المتوازنة على أن "نركسيه" قبله "ردوان" أدركا أهمية تنمية القطاع الزراعي بصورة متوازنة مع القطاع الصناعي.
2. يوجه انتقادا آخر إلى إستراتيجية التنمية المتوازنة، يقوم على أساس عدم واقعيته لضرورة توفر موارد ضخمة لازمة لتنفيذ برامجها كي تحقق أهداف التنمية المنشودة. فيقول "سنجر" إن مشكلة البلدان المتخلفة تتمثل في وجود نسبة عالية من القوة العاملة في القطاع الزراعي، وأن مجهودات التنمية يتعين أن تنصب على إحداث تغيير جذري في هيكل العمالة، وذلك بتخفيض نسبة القوة العاملة في الزراعة تخفيضا كبيرا ورفع إنتاجيتها، وهذا يقتضي تنمية زراعية ضخمة، حتى لا تقف عدم تنمية هذا القطاع عقبة أمام تنمية القطاع الصناعي، وهذا يقتضي توفر موارد استثمارية ضخمة دون طاقة البلاد، وفي ظل شح ومحدودية هذه الموارد فإن الأخذ بهذه الإستراتيجية سيؤدي إلى رفع الكفاءة الإنتاجية للقطاعات المختلفة دون إحداث التغيير الهيكلي في الاقتصاد المتخلف.
3. انتقد البعض إستراتيجية التنمية المتوازنة على أنها ستؤدي إلى عزل الدول النامية عن الاقتصاد الدولي، بتركيزها على التنمية لأجل السوق المحلية. لكن هذا الانتقاد ضئيل الأهمية لأن "نركسيه" يحرص على المحافظة على النظام الدولي وعلى تقسيمه للعمل، كما أن "ردوان" من قبله ينصح البلدان المتخلفة بالتركيز على إقامة الصناعات الخفيفة دون الصناعات الثقيلة وصناعات السلع الإنتاجية، التي تتفوق فيها الدول الصناعية واعتماد البلدان المتخلفة على استيراد السلع الإنتاجية من البلدان المتقدمة.
4. انتقد البعض تأجيل إنماء الصناعات الإنتاجية لحساب الدفعة القوية في إنشاء الصناعات الاستهلاكية الخفيفة بالقول أن بعض الدراسات الاقتصادية تشير إلى أن هذا ليس بالأسلوب الأمثل في الأجل الطويل، لأن هذا الأسلوب سيؤدي إلى زيادة الاستهلاك على

¹ محمد عبد العزيز عجيمة، صبحي تادريس قربيصة، مرجع سابق، ص 96،97.

حساب الادخار، كما أن التوسع في تنمية الصناعات الاستهلاكية سوف يسرع معدل نمو الدخل القومي في المراحل الأولى للتنمية، لكن يتسبب في إبطاء عملية التنمية بالمقارنة ما إذا كانت الموارد الاستثمارية وجهت منذ البداية نحو صناعات السلع الإنتاجية.

5. يرى البعض أن تطبيق هذه الإستراتيجية يشجع على التضخم، حيث أنها تتطلب موارد أكثر مما هو متاح لأغلب الدول النامية، وهو انتقاد له وزنه، حيث أثبتت تجارب التنمية ولا سيما في بلدان أمريكا اللاتينية التي اتبعت سياسة إحلال الواردات والتي يمكن اعتبارها تطبيقاً للكثير من جوانب الدفعة القوية في إستراتيجية التنمية المتوازنة، لكن "نركسيه" لم يكن يتوقع أن حكومات هذه الدول ستزلق في الاعتماد على التمويل التضخمي أكثر من قيامها مجهودات جادة في تعبئة مواردها الحقيقية.

2. إستراتيجية التنمية الغير المتوازنة

ارتبطت إستراتيجية التنمية الغير المتوازنة بالاقتصاد "هيرشمان" وإن كان قد سبقه "بيرو" في تقديمه صيغة للنمو غير المتوازن تحت اسم نقاط أو مراكز النمو¹.

وتمثلت نظرية "بيرو" في أنه على البلدان المتخلفة أن تبدأ بتركيز جهدها الإنمائي على مناطق تتميز بتمتعها بمزايا نسبية من حيث الموارد الطبيعية أو الموقع الجغرافي، وأن تنمية هذه المناطق سوف تجلب وراءها المناطق الأخرى، ومع الوقت تنتشر عجلة النمو إلى سائر المناطق في الاقتصاد القومي.

لكن "هيرشمان" هو الذي أعطى لهذه النظرية البعد الذي عرفته بعد ذلك، إذ أنه وعلى أرضية نقده اللاذع لنظرية التنمية المتوازنة والتي لا يرى فيها سوى توازن للتخلف، ينصح البلدان المتخلفة نتيجة عدم قدرتها على استغلال الموارد المتاحة عندها إلى نهج سياسة البدء في بعض القطاعات وتأجيل البعض الآخر².

وقد اتفق "هيرشمان" مع أصحاب إستراتيجية التنمية المتوازنة في عدة نقاط منها:

-ضعف القدرة الاستثمارية الفردية في البلدان المتخلفة، بسبب ضعف ما هو متاح من رأس المال الإنتاجي، كما يؤديهم في ضرورة تحليل التنمية الاقتصادية على أساس افتراض الحركية وليس السكون، وكذلك يؤكد أهمية فكرة التكامل بين الاستثمارات.

وتذهب هذه الإستراتيجية في مبادئها الأولية إلى أن إحداث التنمية الحقيقية يقتضي توجيه الدفعة القوية إلى عدد محدود من

القطاعات الرئيسية، ولذا أخذت هذه الإستراتيجية بمفاهيم القطاع القائد، وأقطاب النمو. وتعني أنه من بين قطاعات الاقتصاد القومي هناك قطاعات فائدة من شأنها تنمية القطاعات الأخرى، إذا ما وجهت لها دفعة التنمية الأولى.

¹Royer gerard - alin choinel " LA banque et l' entreprise 3eme édition institut technique de la banque année 1990

²تيسير الرادوي، مرجع سابق، ص 193

وقد أيد "هيرشمان ضرورة الدفعة القوية في التنمية معارضا إعطاء الأولوية للتنمية الريفية بحجة التوفير في حجم الإنفاق الاستثماري، ومحذرا أن يبدأ التصنيع في المدن الكبرى، لأن الاستثمار في صناعة ما سيجذب ورائه الاستثمار في صناعة أخرى، بسبب طبيعة التكامل الاستثماري، ودعا إلى استراتيجية التنمية الغير متوازنة لكونها واقعية، وتتوافق والموارد المتاحة، ولفاعليتها في التغلب على العجز في اتخاذ القرار الاستثماري الذي تفتقر إليه هذه البلدان.

فالنمط المثالي عند "هيرشمان" يتمثل في خطوات متتابعة تقود الاقتصاد القومي بعيدا عن التوازن، فكل خطوة إنمائية تخلق اختلالا في التوازن سيصح نفسه عن طريق إحداث اختلال في التوازن لخطوة تالية، أي أن كل خطوة إنمائية يدفع إليها اختلال في التوازن سابق عليها، وتتمخض بدورها عن اختلال في توازن جديد يحث الاقتصاد على أن يخطوا مرة أخرى وهكذا.

فالدفعة القوية يجب أن تتركز في قطاعات أو صناعات إستراتيجية محدودة، ستحدث أثرا حاسما في تحفيز استثمارات أخرى مكملتها بدلا من تشتيتها على جبهات كثيرة تتفاوت في درجة أهميتها. ويمكن تحديد ملامح هذه الإستراتيجية في النقاط التالية¹:

توجيه الحد الأدنى من الاستثمارات إلى قطاع واحد أو قطاعات محدودة العدد، إنما يؤدي إلى تنمية هذه القطاعات بصورة ملموسة، ذلك أن توجيه هذه الاستثمارات إلى قطاع واحد، من شأنه أن ينتج حجما اقتصاديا أمثل دون تفتيت الموارد إذا ما تم توزيعها على جبهة عريضة من القطاعات. وتتمثل المشكلة الأساسية في تنفيذ البرامج الاستثمارية في إطار هذه الإستراتيجية في تحديد أولوية الاستثمار في الأنشطة الرائدة. ويوضح "هيرشمان" معالجة هذه المشكلة في مستويين:

- **المستوى الأول:** المفاضلة بين أولوية الاستثمار في قطاع رأس المال الاجتماعي، والاستثمار في قطاع الاستثمار الإنتاجي.

- **المستوى الثاني:** المفاضلة بين أولوية الاستثمار في صناعات أو مشروعات قطاع الإنتاج المباشر. 2. يشترط لنجاح هذه الإستراتيجية أن يتم اختيار القطاعات بصورة دقيقة، بحيث يجمع كل قطاع منها قوة الدفع للأمام وقوة الدفع للخلف، أي أن يكون القطاع المراد تنميته متصلا بعلاقات ارتباط مع قطاعات أخرى لم توجه إليها أصلا تلك الموارد.

ويقصد بقوة الدفع للأمام أن الصناعة المراد تنميتها إنما تخلق منتجات تشكل بدورها مستلزمات إنتاج لقطاع آخر، مما يدفع القطاع الأخير إلى الاستفادة المباشرة من المواد الوسيطة بتكلفة منخفضة، أو بإنتاجية عالية مما يشكل أمام ذلك القطاع فرصا مواتية للربح. أما قوة الدفع للخلف فيقصد بها أن الصناعة المراد تنميتها تخلق طلبا على المنتجات الوسيطة التي هي بدورها منتجات لقطاعات أخرى.

¹ حسن أحمد عبيد، مرجع سابق، ص 250.

هذه العلاقات الارتباطية المتبادلة بمثابة الارتكاز على الوفرات الخارجية إذ أن القطاع الرائد سيصنع من المنتجات ما يشجع على قيام الصناعات التي تحتاج لهذه المنتجات، وستخلق في نفس الوقت سوقا لمستلزمات الإنتاج التي تقدمها القطاعات الأخرى، ومنه فإن استراتيجية التنمية غير المتوازنة تعتمد في واقع الأمر على كل من الوفرات الخارجية النقدية والغير نقدية، وعلى التداخل الفني بين المخرجات والمدخلات لتحديد درجات الاعتماد المتبادل بين الصناعات.

3- تذهب استراتيجية التنمية الغير المتوازنة إلى أن اختلال التوازن هو القوة الدافعة للنمو، وتفسير ذلك أن تنمية القطاعات ذات قوة الدفع للخلف ستواجه اختناقات نظرا لعدم توفر مستلزمات كافية من المواد الوسيطة، وهذه الاختناقات بدورها هي نوع من الاختلال الذي يدفع لإقامة صناعات لسد هذا العجز. كذلك فإن تنمية القطاعات ذات قوة الدفع للأمام سينتج عنه فائض من المنتجات، وهو بدوره نوع من الإختلال يدفع إلى إنشاء هذه الصناعات التي تستخدم هذا الفائض، وتستفيد من توفره بتكلفة منخفضة. وتبعاً لذلك فإن التنمية الاقتصادية في مفهوم هذه الاستراتيجية هي سلسلة متصلة من الاختلالات¹.

وهنا يكمن الخلاف الجوهرى بين استراتيجية التنمية المتوازنة واستراتيجية التنمية الغير المتوازنة حيث تتجنب الأولى اختلالات الفائض أو العجز، حيث ترمي إلى تنمية القطاعات مترامنة لإحداث التوازن الدائم بين العرض والطلب، بينما تؤكد الثانية على ضرورة استمرار الاختلال باعتباره هو القوة الدافعة والحافزة للنمو، حيث تذهب إلى أن كل اختلال في التوازن، إنما يخلق قوى تصحيحية، ثم ما يلبث أن ينشأ اختلال آخر وهكذا.

4- لا يعني تركيز الموارد على عدد محدود من القطاعات أن هذه الاستراتيجية تؤمن بالنمو التدريجي البطيء، بل على العكس فهي تهدف إلى التنمية بشكل سريع، وسبيلها إلى ذلك هو التركيز على أقطاب النمو من الصناعات، معتمدة على أن هذا المسار لا يضمه إلا سلسلة من الاختلالات غير أن نظرة هذه الاستراتيجية لعلاقات الأنشطة الإنتاجية برأس المال الاجتماعي، تتجه في أغلب البلدان إلى أن وجود الفائض في عرض رأس المال الاجتماعي، هو الحل الأفضل، لأن ذلك يحقق انخفاضا في التكلفة لكافة القطاعات الإنتاجية. وهذه النقطة قد تكون محل اتفاق بين الإستراتيجيتين، حيث أن إقامة مشروعات رأس المال الاجتماعي هي لتنفيذ أية عملية تنموية في الاقتصاد القومي. وتختلف وجهات النظر حول ما إذا كانت فاعلية هذه الاستراتيجية تتم في ظل السوق الحرة، أم تتم في ضوء التخطيط الاقتصادي الشامل، غير أن تعبئة الموارد وتوجيهها وتحديد الأولويات التي يتم توجيه الاستثمارات إليها، إنما تقتضي نوعا من التخطيط ولكن ذلك لا يمنع من أن المراحل التالية لعملية التنمية يمكن أن تلعب فيها المشروعات الخاصة دورا فاعلا وفقا لآلية السوق².

وقد تعرضت استراتيجية التنمية الغير المتوازنة لبعض الانتقادات ذات الطبيعة التطبيقية نذكر منها :

¹ تيسير الرداوي، مرجع سابق، ص 197.

² أحمد عبيد، مرجع سابق، ص 252.

1. إن التركيز الاستثماري الذي تدعو إليه هذه الاستراتيجية قد تعترضه مسألة تصريف المنتجات، إذ لم يعد من الممكن للبلدان النامية أن تعتمد على السوق العالمية في تصريف منتجاتها الصناعية، كما فعلت البلدان الصناعية في بداية ثورتها الصناعية، وذلك بسبب المنافسة الشديدة التي تتعرض لها هذه المنتجات من قبل منتجات الدول الأكثر تطورا، وبسبب القيود المفروضة عليها لدخول أسواق هذه البلدان، هذا بالإضافة إلى ضعف حجم التبادل التجاري بين الدول النامية ذاتها، يضاف إلى ذلك ما قد ينجم عن الاعتماد على الأسواق الخارجية من تبعية اقتصادية وربما سياسية، كما أن ضيق السوق الداخلية يحول دون إقامة بعض الصناعات الأساسية التي ينصح أصحاب هذه الإستراتيجية بإقامتها، لأن هذه الصناعات تتطلب وجود سوق واسعة كي تنتج في ظروف اقتصادية¹.

2. أما الانتقاد الثاني في مجال تطبيق هذه الإستراتيجية، فيتمثل فيما قد تقود إليه من تفاقم حالة الازدواجية الاقتصادية والاجتماعية التي تعاني منها البلدان النامية، ذلك أن هذه الاستراتيجية تنطلق من أن عملية التنمية لا يمكن أن تستمر في المدى الطويل دون حصول تكامل اقتصادي داخلي، وأن ذلك يتطلب إقامة مجموعة من الصناعات المنتجة ذات الترابطات الخلفية والأمامية المتينة، وبما أن هذه الصناعات تستخدم التقنيات الحديثة فإنه يخشى أن يؤدي حصرها في جوانب محدودة من الاقتصاد الوطني إلى نقيض الهدف الذي تسعى لتحقيقه (التجانس الاقتصادي والاجتماعي) وتزايد الازدواجية الاقتصادية والاجتماعية.

3. يؤخذ على هذه الاستراتيجية اعتمادها على المبادرة الفردية في تحقيق التنمية، باتخاذها من اختلال التوازن محركا لتحريض المنظمين على اتخاذ قرارات الاستثمار، يضاف إلى ذلك اعتماد الربحية كمؤشر وحيد في إقامة المشاريع، بحيث لا يؤدي ذلك إلى توجيه الموارد وفقا للأولويات التي تقتضيها عملية التنمية، خاصة وأن فرص الربح قد لا تشكل دافعا لوحدها للمستحدثين في البلدان النامية على الاستثمار في بلدانهم، إذ من الملاحظ أنه في الوقت الذي تجمد فيه رؤوس الأموال الوطنية في البلدان النامية أو تهرب إلى الدول الصناعية يقبل المستثمرون الأجانب على الاستثمار في نفس البلدان ويحققون أرباحا عالية².

فتحريض التنمية الاقتصادية لا يتم بتوفير فرص الربح للقطاع الخاص، ومع ذلك تبقى فكرة التحريض التي تقوم عليها هذه الاستراتيجية سليمة من وجهة نظر التحليل الاقتصادي، ولا يعني ذلك أن هذه الفكرة مطلقة، فكل شيء يتوقف على خصائص الوسط المحرض، فإذا كان الاقتصاد المعني لا تتحقق فيه الفرضية الأساسية التي أقيمت عليها هذه الاستراتيجية (وهي قابلية انتقال عدم التوازن الأولى من صناعة لأخرى ومن قطاع لآخر) فإن آلية التحريض ستتوقف في البداية.

وعلى أية حال فإن الكثير من الاقتصاديين المعاصرين أصبح يرى أن التنمية الاقتصادية والاجتماعية لا يمكن أن تتحقق إلا عن طريق التخطيط الشامل، أي حصر الإمكانيات المادية والبشرية في البلد المعني وتوجيهها نحو النشاطات الاقتصادية. لا حسب الربح وحده، بل

¹ سيد محمود سيد محمد، مرجع سابق، ص 142

² نفس المرجع السابق، ص 149

وأيضاً حسب أولويات الاستثمار التي تقرها الخطة العامة، والتي تأخذ عادة بعين الاعتبار مختلف الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية والسياسية لعملية الاستثمار، وفي هذه الحالة لا تكون البلدان النامية أمام خيار استراتيجي للتنمية المتوازنة أو الغير المتوازنة، بل تكون مدعوة لاعتماد استراتيجية شاملة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية وحتى السياسية، وأن عليها أن تقتبس من الاستراتيجيات السابقة كلما هو إيجابي فيها، مع تحاشي سلبياتها ما أمكن.

ويميل الفكر التنموي اليوم إلى تحييد ما يسمى استراتيجية الوفاء بالحاجات الأساسية كاستراتيجية شاملة. والحقيقة أن الدعوة إلى هذه الاستراتيجية جاءت كردة فعل على التجارب التنموية السابقة للبلدان النامية والتي قادتها إلى مأزق تنموي خطير.

وهذه الإستراتيجية تسعى إلى تأمين الحاجات الأساسية للإنسان بوصفه غاية لعملية التنمية الاقتصادية ووسيلة لها في آن واحد، لكن الخلاف بين الاقتصاديين يتمحور حول كيفية تعريف الحاجات الأساسية، فهناك من يحدد أربعة حاجات أساسية هي : الأمن مستوى المعيشة اللائق، الحرية والهوية الثقافية، أما كيف يمكن الوفاء بهذه الحاجات فإن ذلك ممكن من خلال إشراك الجماهير في وضع القرارات التنموية وتوسيع قاعدة العمل المنتج وزيادة إنتاجيته وتغيير هيكل الاستثمارات وهيكل التجارة الخارجية وتعزيز الملكية الاجتماعية العامة والملكية الجماعية التعاونية لوسائل الإنتاج والتوزيع، وتوزيع الدخل وإعادة توزيعه لصالح محدودي الدخل"¹ أي كل ما من شأنه دعم التنمية الاقتصادية والاجتماعية في آن واحد.

المبحث الثالث: دور البنوك التجارية في التنمية الاقتصادية

تعتبر البنوك التجارية بمثابة المحرك الرئيسي لدواليب النشاط الاقتصادي، ودفع عجلة التنمية، وذلك اتصالها بالحياة الاقتصادية من جميع نواحيها، ولعلاقتها الوثيقة بالحكومات والأفراد عن طريق تقديم مختلف الخدمات للأعوان الاقتصادية. وتلعب البنوك التجارية دوراً هاماً في الحياة الاقتصادية المعاصرة لما تكفله من حفظ للنقود و حشد لموارد المجتمع المالية و سد لحاجات البلد من مختلف أنواع الائتمان المتفاوتة الأجل و إنشاء وسائل للتدفق المالي، وسنتناول هذا المبحث من خلال مطلبين نخصص الأول للائتمان المصرفي، أما الثاني فنتناول من خلاله الدور التنموي للبنوك التجارية من خلال الادخار والاستثمار .

المطلب الأول: الائتمان المصرفي

لقد توسع الدور الاقتصادي الذي تلعبه البنوك التجارية، وأدركت الحكومات أهمية هذا النشاط المصرفي في حساباتها ودور هذه البنوك عند إعداد الخطط التنموية السنوية وغيرها.

¹ سيد محمود سيد محمد، مرجع سابق، ص 105.

ويمكن تقسيم عمليات الائتمان المصرفي من حيث طول مدة الائتمان أو من حيث الغرض منه، أو من حيث الضمانات المقدمة.

والتقسيم الرئيسي للائتمان المصرفي هو تقسيمه من حيث المدة وحسب طبيعة العملية التي بحاجة إلى التمويل، وينقسم إلى ائتمان قصير الأجل، ومتوسط الأجل، وطويل الأجل، وأساس هذا التقسيم مرتبط بالقصد من الاقتراض¹.

فإذ كان القصد هو تمويل احتياجات تسيير المنشأة وكذلك المعاملات الاستهلاكية وهي إحتياجات ومعاملات قصيرة الأجل، فالائتمان هنا يكون قصير الأجل.

أما إذ كان القصد من التمويل هو تلبية احتياجات التجهيز(معدات والآلات...) وكلها مجهودات لا تنوي المنشأة بيعها بل استعمالها في الإنتاج اليومي، وهذا يتطلب تمويلا استثماريا ولفترة أطول بكثير من الحالة السابقة، أي تمويلا من هذا النوع لا بد له من موارد ليست مكرسة للاحتياجات الجارية، والائتمان طويل الأجل هو الذي يستجيب لهذا النوع من التمويل.

وستتناول هذا المطلب من خلال نقطتين، الأولى نتعرض من خلالها للائتمان القصير الأجل على ان نتناول في النقطة الثانية الائتمان المتوسط والطويل الأجل.

I. الائتمان القصير الأجل الائتمان المصرفي قصير الأجل، هو من أكثر الأصول ربحا بالنسبة للبنوك التجارية وأقلها سيولة إذ

ليس من حق البنك ان يطالب العميل بتسديد قيمة الائتمان قبل ان يحين تاريخ استحقاقه. والائتمان القصير الأجل تمنحه البنوك التجارية لتمويل النشاط التجاري، ولتمويل قطاعي الأعمال والتجارة أي تغطية احتياجات الأفراد والمنشأة من راس المال، فمن المفروض ان المنشأة والأفراد في ممارسة نشاط تجاري أو صناعي يحتاجون إلى موارد تمويلية تفوق الموارد الذاتية فتلجأ للبنوك التجارية للحصول على ائتمان يغطي الفرق بين الموارد المطلوبة والموارد المتاحة ذاتيا، ويكون هذا الائتمان بطبيعته قصير الأجل لأنه يتحدد بدورة راس المال².

ويمنح للمنشأة بغرض بناء الأصول المتداولة المؤقتة التي تشمل النقدية والاستثمارات المالية المؤقتة والمخزون السلعي والحسابات المدينة، ومدة هذا الائتمان سنة واحدة ولا يتجاوز السنتين، والوفاء به يتم مع نهاية العملية التي استهدف تمويلها. وينقسم الائتمان القصير الأجل إلى أربعة أنواع هي:

¹ ضياء الموسوي ، مرجع سابق، ص 279 .

² صبحي تادريس قريصة و مدحت محمد العقاد، مرجع سابق ، ص 138 .

أولاً: اعتمادات الاستغلال الإجمالية

تسهيلات الصندوق: وهي تسهيلات تقدمها البنوك التجارية لفترة لا تتعدى الشهر، وهي تختص عادة بمساعدة المنشأة في دفع المبالغ المستحقة عليها، والتي تفوق ما هو موجود في خزبتها، وقد تستخدم في تسديد نفقات أجور المستخدمين أو تمويل الفترة الفاصلة بين استحقاق الديون وتحصيل الحقوق.

ولا يجب استعمال هذه التسهيلات إلا لبضعة أيام من الشهر، ويجب على العميل ان يرجع حسابه دائماً بمجرد تحصيل المقبوضات ، لان الاستعمال السيئ لهذا الاعتماد سيحوّله إلى اعتماد على المكشوف لهذا فان البنك حريص على اجتناب حدوث مثل هذا التحول.

2-السحب على المكشوف وهو نوع من القروض القصيرة الأجل المستعملة في الاستجابة للاحتياجات الخزينة، و لا تحدث هذه الاحتياجات تفاوتاً بسيطاً فيها كما هو الحال بالنسبة لتسهيلات الصندوق، بل هي خلل دائم بين الإيرادات ومصارف الخزينة.

ويفرض البنك فائدة على العميل خلال الفترة التي يسحب فيها مبالغ تفوق رصيده الدائن في الحساب الجاري ويوقف البنك فرض الفائدة بمجرد عودة الرصيد من مدين إلى الدائن.

3-قرض الموسم هو عبارة عن تسليف تقدمه البنوك التجارية على الحساب الجاري، وقد تصل فترته إلى تسعة أشهر، ويتم استعمال هذا التسليف في الحالات التي تنصف فيها دورة الإنتاج أو البيع بالموسمية. ويكون الغرض من هذا التسليف تغطية التكاليف المرتفعة خلال الفترة المتعلقة بالمواد الأولية، أو التخزين، أو النقل،... الخ. ويشترط البنك في حالة هذا النوع من التسهيلات تقديم مخطط تمويل الموسم حتى يتمكن البنك من اتخاذ القرار على أساس معلومات دقيقة¹.

4-الاعتماد التوصيلي: وهو اعتماد يمنحه البنك إلى احد عملائه، في انتظار استكمال عملية مالية مكفولة برهن وأكيدة تضمن تسديد هذا الاعتماد.

والمنشأة لا تلجأ إلى الاعتماد التوصيلي إلا إذا كانت العملية المالية مؤكدة أو شبه مؤكدة ويمكن ان يأخذ هذا الاعتماد عدة أشكال:

-انتظار زيادة راس المال.

-إعداد إجراءات إصدار سندات.

-الإعداد لعملية طرح أسهم جديدة.

¹ دغوش العطرة، البنوك التجارية ودورها في تمويل المؤسسة، حالة الجزائر، غير منشورة رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، حالة الجزائر، 2001 ص81

-انتظار إتمام إجراءات بيع نهائي لعقارات أي في مرحلة التوثيق

وهذه العملية يجب ان تتميز بضمانات كافية لتحقيقها ، و إلا فان البنك سيلجأ إلى تغيير نوع الاعتماد، ففي حالة ما إذا قام البنك بتقديم هذا الاعتماد لمؤسسة ما على أساس طرح سندات للاكتتاب خلال الأشهر القليلة القادمة، فان البنك يقوم بتقدير احتمالات نجاح هذا الاكتتاب وعلى ذلك فان البنك يبني قراره فيما يخص منح الاعتماد التوصيلي . فإذا أعطى موافقة ولم ينجح الاكتتاب فان الاعتماد التوصيلي سيتحول إلى وسيلة تمويل لإنشاء مصنع.

وفي هذه الحالة فان الاعتماد سيمتد إلى عشرة أو خمسة عشرة سنة، والبنك حريص على ان لا يصير الاعتماد التوصيلي إلى هذه الحالة.

ثانياً: إتمادات الاستغلال الخصوصية:

وتتمثل في الإتمادات المقدمة من طرف البنوك التجارية من اجل تمويل أصول متداولة، ومن أهم هذه الإتمادات وأكثرها استعمالاً مايلي:

1-السلفة على البضائع: وهي تمويل يمنحه البنك على أساس رهن بضاعة مخزنة ويتم الحجز على البضاعة المرهونة كمقابل لضمان هذه السلفة، حيث تتلخص هذه العملية في نقل حيازة البضاعة المرهونة من عند المدين إلى الدائن مباشرة أو بصفة غير مباشرة تجعلها في حيازة طرف آخر، والذي يضمن الحفاظ عليها خلال مدة السلفة ويتعهد للدائن بعدم التصرف فيها إلا بإذنه¹

بالإضافة إلى هذا فان البنك يهيمه التأكد من طبيعة وجودة وقيمة البضائع المرهونة، ولهذا فهو يترك هامشاً كافياً بين السلفة التي سيمناها وقيمة الرهن المقدم لضمان حقه.

2-السلفة على الصفقات العمومية: تحقق الدولة منشأتها من طرق ومدارس ومستشفيات بواسطة تحرير عقود لصفات مع المقاولين، وتنفيذ هذه الصفقات يتطلب من المقاول تمويلاً معتبراً وعلى مدة طويلة وفي نفس الوقت تدفع الإدارات مبالغ جيدة لكنها تتأخر في أغلب الأحيان في عملية التسديد.

والبنوك التجارية تساهم بشكل واسع في تمويل صفقات الأشغال العامة وذلك بقبولها التسليفات المضمونة برهن لصالح المستفيد من الصفقة الذي يصبح مديناً بهذه المبالغ المقدمة إليه من طرف البنك سواء بعد إنجاز الأشغال أو بعد توزيع البضاعة التي كانت موضوع الصفقة. وتمويل البنوك لهذا النوع من الصفقات يمثل خطورة عليها بسبب المشاكل التقنية التي يمكن ان تواجه المقاول أثناء التنفيذ، ولكي

¹25 Ben Halima Ammour, pratique des techniques bancaires avec référence à l'Algérie, édition dahlab, Alger , p

يكون البنك محميا يجب أن يكون دين المقاول على الإدارة التي تنوى الوفاء به بواسطة رهينة الصفقة، وتحرير عقود هذا النوع من الصفقات يتم عن طريق:

1- المناقصة

وهي اقتراح أسعار من طرف الموردين والمقاولين المهتمين بالصفقة موضوع المناقصة في وثيقة تسمى " عطاء " ويتم اختيار العطاء الذي يستوفي كل الشروط و أحسنها من بين العطاءات المقدمة.

2- دعوة لتقديم العروض ويستعمل هذا النوع عندما يكون العمل موضوع الصفقة يتطلب من أصحاب العطاءات ان تتوفر لديهم كفاءات تقنية خاصة وقدرات مالية كافية والدعوة عامة للمنافسة أو محصورة إذا كانت موجهة لمجموعة معينة من مؤسسات اختيرت مسبقا من طرف الادارة، والعرض الذي يقبل ليس بالضرورة ان يحوي اقل الأسعار، ولكن أكثرهم أهمية مع الأخذ في الحسبان كلا من السعر والفارق التقني ومدة التنفيذ.

3- الصفقة بالتراضي: وهذه الصفقة تتم عن طريق اتفاق ودي ومباشر بين الادارة ومقاول معين، وهذه العملية غير مسموح بها إلا في حالات خاصة، كأن تكون المنافسة مستحيلة إذا كانت الأعمال المطلوب تنفيذها ذات اختصاص عالي وتوجد مؤسسة واحدة قادرة على إنجازها.

وتدخل البنوك التجارية لتمويل الصفقات العمومية بطريقتين¹

أ منح الكفالات: تقدم البنوك التجارية للمؤسسات التي تشارك في المناقصات كفالات متعددة حسب مراحل تنفيذ الصفقة وهي:

1-كفالة المناقصة: المؤسسة عندما تشارك في المناقصة بصفة عمومية، فانها تبقى ملتزمة بالعرض الذي قدمته لمدة تسعين يوما في الغالب، وذلك ابتداء من تاريخ آخر أجل لتقديم العرض، فإذا أرسى عطاء المناقصة على المؤسسة ولم تقم بمتابعة عرضها تصبح ملزمة بتعويض يتوافق مع بنود سجل الأعباء، وتقوم المؤسسة بتقديم كفالة مناقصة تسلم عن طريق البنك الذي تتعامل عن طريقه، و بمجرد تقديم هذه الكفالة المصرفية تعفى المؤسسة المشاركة في المناقصة من الكفالة النقدية المقررة في سجل الأعباء.

2-كفالة التنفيذ الكامل: تلزم الادارة المكلفة بتنفيذ الصفقة بتقديم الكفالة المقررة في سجل الأعباء لتضمن التنفيذ الجيد للصفقة. وتقوم البنوك التجارية بتعويض الدفع الفوري بمنح توقيعاتها وهذا تجنباً للانخفاض المعتبر في السيولة.

3-كفالة لحفظ الضمان: في إطار تنفيذ الصفقات العمومية يتم استلام الأعمال من طرف الادارة على مرحلتين:

Ben Halima Ammour, op, cit, p 69¹

الاستلام المؤقت: وهو استلام يثبت ان الصفقة التي أرسى عطاؤها على المؤسسة قد تم إنجازها كلياً بما يتوافق وبنود سجل الأعمال والإمضاء على وثيقة الاستلام المؤقت يسمح بدفع المبالغ المتفق عليها. وتحفظ الإدارة بالنسبة 5% من قيمة الصفقة لمدة سنة كضمان للعيوب التي يمكن ان تظهر على الأشغال المنجزة.

الاستلام النهائي: ويكون بعد انقضاء مهلة الضمان، ليسمح للإدارة بالتأكد من الجودة العالية للأعمال المنجزة، بعد تحضير قرار الاستلام النهائي والإمضاء عليه، و في حالة عدم وجود عيوب في الأشغال المنجزة، تقوم الإدارة بدفع المبالغ التي احتفظت بها كضمان.

1-كفالة الخصم: في إطار تنفيذ الصفقات العمومية يمكن للمؤسسة الوصية على الصفقات ان تستفيد من التسبيقات على الحساب من الإدارة في القيد الحسابي للصفقة، لكن الإدارة لا تسلم هذا النوع من التسبيقات أو الدفعات إلا إذا كانت مكفولة من طرف البنك.

أ.منح الاعتمادات:

وهناك ثلاثة أنواع من الاعتمادات التي تقدمها البنوك التجارية لتمويل الصفقات:

1-اعتماد التمويل الأولي: هذا الاعتماد يتناسب ومرحلة الانطلاق في الأشغال، فالمؤسسة التي تحصلت على الصفقة ولا تمتلك الوسائل اللازمة لتمويل مرحلة الانطلاق تلتزم المساعدة من البنك والمتمثلة في اعتماد التمويل الأولي.

2-اعتماد المرافقة: عندما تكون الصفقة في المرحلة الثانية من الإنجاز، حيث تكون المؤسسة صاحبة المناقصة قد أنجزت جزءاً من الأشغال، فان الإدارة لا تستطيع إقرار حق التسديد لهذه المؤسسة، وتبقى مستمرة في متابعة الأعمال وتتأكد من درجة تقدمها، وفي انتظار التحقق الرسمي من الأشغال التي أنجزت، تستطيع المؤسسة المتحصلة على المناقصة ان تلتزم من البنك الذي تتعامل معه على أساس تقدير حالة الأعمال المنفذة، الاعتماد المعبأ للديون المتولدة التي لم تؤكد لها الإدارة بعد، وهذا هو اعتماد المرافقة.

3-الاعتماد المعبأ للديون المؤكدة: حيث تكون الصفقة في المرحلة النهائية والأشغال تم إنجازها والإدارة قامت باستلامها، لكن مع ذلك لا يتم تسديد المؤسسة مباشرة، وإنما الانتظار لمدة معينة أمر ضروري بين لحظة تحديد الحقوق ولحظة التسديد النهائي، وفي انتظار انقضاء هذه المدة تلجأ المؤسسة إلى البنك عن طريق الاعتماد المعبأ للديون المؤكدة.

4-الخصم التجاري: كلمة خصم معناها حرفياً تخفيض وإنقاص من المبلغ، ومعناها تجارياً هو الخصم نظير الدفع قبل موعد الاستحقاق أو مقابل الدفع الفوري للكبيالة*، ويوصف عادة بأنه شراء وبيع للأوراق التجارية، وعندما يقوم البنك بخصم كبيالة لها قيمة نقدية فهو

يشترى فوراً بمبلغ أقل من قيمتها الاسمية، والخصم في الواقع هو الفرق بين القيمة الاسمية للكبيالة وقيمتها الحالية، والخصم التجاري هو تفاوض بين البنك والمؤسسة على حقوق هذه الأخيرة لدى الغير، للحصول على تمويل لنشاطاتها بعد التنازل عن سنداتها واوراقها.¹

وعملية خصم الأوراق التجارية هي من أهم العمليات التي تقوم بها البنوك التجارية، حيث تسمح باستثمار أموالها لفترات قصيرة الأجل باعتبار ان مدة الأوراق التجارية هي في العادة ثلاثة اشهر، ولا تزيد عن ستة اشهر، ومن وجهة نظر البنوك فان الاستثمار في الأوراق التجارية هو استثمار يتسم بالسيولة التامة لأنها عبارة عن قروض قصيرة الأجل تتحول إلى سيولة تلقائياً، إذ من الملاحظ أن البنوك ترتب محفظة أوراقها التجارية بحيث أن البعض منها يستحق كل أسبوع وربما كل يوم، كما ترجع سيولة الأوراق التجارية أيضاً إلى إمكانية إعادة خصمها لدى البنك المركزي وعادة يشترط ان تحصل الأوراق التجارية على توقيعين لشخصين على درجة عالية من الثقة²

وعملية الخصم هامة للعميل إذ تمكنه من الحصول على القيمة الحالية لما يملكه من أوراق تجارية وبدلاً من الانتظار لحين ميعاد استحقاق الورقة فانه يلجأ إلى البنك وينقل إليه ملكيتها بمقابل حصوله على قيمتها الحالية، وهي تقل عن القيمة الاسمية للورقة، والفرق بين القيمتين يمثل ريع الصرف ويتكون من العناصر التالية³.

1-الفائدة أو سعر الخصم: ويحسب على القيمة الاسمية للورقة التجارية عن الفترة من تاريخ الخصم حتى تاريخ استحقاق الورقة.

2- المصروفات التي يتحملها البنك نتيجة عملية الخصم مثل (أعباء التحصيل ، والكتابة .

3-المخاطر التي يتحملها البنك نتيجة الخصم

ويشترط في الأوراق التجارية المقدمة للخصم والمثلة للحقوق على الزبائن أن تكون ناتجة عن صفقة تجارية أو تحمل ثلاث توقيعات معروفة وذات مصداقية .والخصم التجاري يمكن المؤسسة التي تقدم الأوراق التجارية للبنك الممول لها من تمويل خزينته قبل تاريخ الاستحقاق تلك الأوراق في حالة استحالة انتظار تاريخ استحقاقها، على أن تدفع عمولات للبنك الذي يعوضها في الدائنة. ويحتفظ البنك بتلك الأوراق كضمان لتحويل المبالغ المقدمة وفي حالة عدم تسديد المسحوب عليه في تاريخ الاستحقاق يكون الرجوع لمختلف الموقعين على الورق بما فيهم المظهرين، كما تجدر الإشارة إلى انه عند تقديم الأوراق التجارية للخصم لدى البنك التجاري يقوم هذا الأخير بدراسة الوضعية المالية لمقدم الورق كضمان أخير لتفادي حالة استحالة الدفع في تاريخ الاستحقاق من المسحوب عليه، حيث يتم الأخذ بعين الاعتبار رقم أعمال المؤسسة المقدمة للأوراق وكذا مدة الاستحقاق، وأسلوب تسديد زبائنها.

¹ دغوش العطرة ,مرجع سابق , ص 107 .

² صبحي تادريس قريصة ,النقود و البنوك ,الدار الجامعية المصرية الإسكندرية , 1980 ص158

³ جهاد عبد الله حسين أبو عويمر، الترشيح الشرعي للبنوك القائمة ، مطبوعات الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية القاهرة , 1986 ص237

ثالثاً: الإعتمادات بالتوقيع:

التعهد بالتوقيع هو تعهد يمنح من طرف البنك تحت شكل كفالة أو ضمان احتياطي يدفع لحساب المدين ، إذا كان هذا الأخير عاجزاً عن الدفع ، وتوجد أنواع مختلفة للإعتماد بالتوقيع وهي: القبول المصرفي والضمان الاحتياطي المصرفي والكفالة المصرفية.

1-القبول المصرفي : القبول وهو تعهد المسحوب عليه بدفع قيمة السفتجة عند حلول استحقاقها ، هذا القبول تيم بإمضاء المسحوب عليه على ظهر السفتجة مسبقاً بعبارة Bon Pour Acceptation لذا فان إمضاء المسحوب عليه كافي لإجراء القبول، أما القبول المصرفي فهو تعهد البنك بدفع قيمة السفتجة المسحوب عليه عند اجل استحقاقها، ويظهر البنك في هذا النوع من العمليات مسحوب عليه¹.

وعلى اثر القبول المصرفي تكتسب السفتجة قوة انتمانية تسهل تداولها وخصمها لدى بنك آخر ، وبذلك يهيئ البنك للعميل فرصة الحصول على المبالغ النقدية التي يحتاج إليها، ومن جهة أخرى يستطيع العميل ان يرسل السفتجة المقبولة من البنك إلى مورده الذي يطمئن إلى التعامل معه، لأنه يصبح دائماً لمدينين العميل المشتري على أساس عقد البيع، و البنك القابض للسفتجة على أساس قبوله لها، ومقابل الائتمان الذي يحققه القبول المصرفي يتقاضى البنك عمولة على أساس نسبة معينة من قيمة السفتجة المقبولة ، وعلى أساس الخطر الذي يتعرض له البنك من جرّاء التزامه بالقبول.

والقبول المصرفي يتم من اجل تمويل عمليات تجارية ومن اجل تحقيق عملية الائتمان الجماعي.

أ- **تمويل العمليات التجارية:** يتم اللجوء إلى القبول المصرفي من اجل تمويل العمليات التجارية الدولية ، إذ يلجئ المستورد

إلى البنك ويحصل منه على قبول سند سحب يرسله إلى بائعه الأجنبي ، كما قد يلجأ المصدر إلى البنك عندما يكون قد أمهل مدينه في الإيفاء ويطلب الحصول منه فوراً على مبلغ نقدي مقابل تقديم مسندات الصفقة وحصوله على قبول تسديد يخصمه لدى بنك آخر ، ولا يقتصر استعمال القبول المصرفي على عمليات التجارة الدولية بل يتعدى ذلك لتشمل عمليات التجارة الداخلية.

ب- **تحقيق عملية الائتمان الجماعي:** يقصد بعملية الائتمان الجماعي اشتراك عدة بنوك في عملية واحدة ، ويتم ذلك عندما يرى

احد البنوك ان يشرك بنك واحد أو عدة بنوك معه في إحدى العمليات خوفاً من مخاطرها أو لضخامة قيمتها أو الائتين معاً ، فيتفق البنكان على ائتمان مشروع ، وهذا الاتفاق يمكن صاحب المشروع من أن يسحب سندات على احد البنوك فيقبلها هذا البنك ثم يقدمها صاحب المشروع للخصم في بنك آخر من البنوك المشتركة في العملية ، كما قد يسحب سند سحب على هذا البنك الأخير ، ويخصمه في البنك الأول

¹ دغوش العطرة ، مرجع سابق ، ص 109

وبهذا تتحقق مصلحة البنكين بتوزيع المخاطر بينهما إذا وقعت، وعدم تجميد المبالغ التي يحصل عليها المشروع بالإضافة إلى ان سندات السحب تصبح ممتعة بقوة ائتمانية كبيرة لانها تحمل ثلاث توقيعات ، الساحب وكل من البنكين¹.

2- الضمان الاحتياطي المصرفي وهو الضمان المصرفي الذي يقدمه البنك التجاري لصالح زبونه حيث يسحب عليه أوراق

تجارية، فبصفتها مدينة في عمليات تجارية محلية سابقة لا تقبل الأوراق التجارية المسحوبة عليها إلا بضمان احتياطي من طرف البنك التجاري الممول لها، وعليه تسهل عملية خصم الأوراق المضمونة، وتختلف أهمية الضمان الاحتياطي اتجاه الدائنين باختلاف التعهدات التي يلتزم بها البنك في هذا الاعتماد لذا لا يمثل ضمان قويا ، إذ يتضمن التزاما نهائيا ومستقلا عن جميع العلاقات السابقة بين العميل ودائنة أو المصرف وعمله، كما هو الأمر في التزام المصرف اتجاه البائع والمستفيد من عملية منح الاعتماد المستندي.

3- الكفالة المصرفية الكفالة هي تعهد الكفيل بواسطة عقد التكفل بتسديد دين المدين الأصلي في حالة عجزه عن ذلك، والتكفل يجب

ان يتم كتابيا، والكفالة بلغة القانون هي ضم ذمة مالية إلى ذمة أخرى في المطالبة بتنفيذ الالتزام، و الكفالة بصفة عامة تمثل اعتمادا بتوقيع إذا كانت ممنوحة من قبل البنك، وهذه الكفالات تكون محررة بالأخص لمصلحة الادارة وأساسا من اجل نوعين من العمليات، إما لجعل عميل البنك يستفيد من آجال تسوية ممنوحة من طرف الادارة الضريبية أو الجمركية، وإما للسماح لعميل البنك بالحصول على سلفيات أو إعفاءات في إطار الصفقات العمومية.

رابعا : تمويل التجارة الخارجية:

1- تمويل الاستيراد : من أهم العمليات المستعملة في هذا المجال

الاعتماد المستندي:

أ- تعريف الاعتماد المستندي: هو تعهد يصدر عن البنك (فاتح الاعتماد) بناء على طلب العميل الذي يدفع مبلغا معيناً مقابل

استلام مستندات شحن البضاعة وفقا للشروط المتفق عليها ، والاعتماد المستندي يهدف إلى تشجيع التجارة الخارجية من خلال ضمان حق كل طرف من أطراف التعاقد، وقد نشأ نظام الاعتماد المستندي من خلال الحاجة إلى إجراء المعاملات التجارية عن طريق وسيط محل ثقة من المصدر و المستورد حتى يطمئن المصدر إلى ان بضاعته بيعت بالسعر المتفق عليه وانه استلم ثمنها حالة شحنها، وحتى يطمئن المستورد كذلك إلى انه لا يدفع ثمن البضاعة إلا بعد التأكد من شحنها واستلامه لمستندات شحن البضاعة وملكيته، وقد أطلقت صفة

¹ دغوش العطرة، مرجع سابق، ص 142.

المستندي على هذا النوع من الاعتمادات وذلك بسبب انه يستوجب تقديم مستندات معينة ووثائق محددة كمستندات الشحن و الفواتير المتعلقة بالبضاعة وغير ذلك من المستندات المطلوبة و يمكن تلخيص الآلية التي تتم عملية الاعتماد المستندي كما يلي¹

1- يتم الاتفاق بين المصدر والمستورد على مواصفات البضاعة و عددها و حجمها و سعرها و طريقة الدفع والشروط الأخرى ،

و يتم هذا الاتفاق من خلال البريد و الزيارات الشخصية... الخ.

2-يقوم المستورد بفتح اعتماد مستندي في البنك الذي يتعامل معه لمصلحة المصدر بالقيمة المتفق عليها،حيث يقوم المستورد

بتعبئة فتح طلب الاعتماد الذي يتضمن عدة بنود من أهمها اسم المستفيد) المصدر (و عنوانه و عدد و مواصفات البضاعة المتفق عليها و قيمة الاعتماد و غير ذلك من المعلومات الهامة، و يقوم المستورد أيضا بتقديم الضمانات المطلوبة أو دفع التأمينات اللازمة للبنك المحلي.

3-يتصل البنك المحلي بمراسله في الخارج و يبلغه بتفاصيل الاعتماد المستندي و باسم المستفيد و عنوانه.

4-و يقوم البنك المراسل في الخارج بالاتصال بالمستفيد و يبلغه بأنه قد تم فتح اعتماد مستندي باسمه من قبل المستورد و يخبره بتفاصيل هذا الاعتماد.

5-يقوم المستفيد بتوفير البضاعة بإنتاجها وجميعها أو شرائها جاهزة من السوق حسب المواصفات المطلوبة و يقوم بشحنها بالوسيلة المتفق عليها.

6-يقدم المستفيد الذي شحن البضاعة مستندات الملكية و مستندات تثبت شحن البضاعة إلى البنك المراسل في الخارج و تسلم قيمة البضاعة المشحونة في البنك.

7- يقوم البنك المراسل بإرسال المستندات المطلوبة إلى البنك المحلي و تسجيل قيمة الاعتماد المستند عليه.

8-يستلم البنك المحلي مستندات الشحن والملكية و يقوم بالاتصال بالمستورد ليحضر إلى البنك لاستلام المستندات و دفع قيمة البضاعة و إقبال ملف الاعتماد المستندي.

9-يقوم المستورد المحلي بالتخليص على البضاعة و دفع الرسوم الجمركية المطلوبة.

ومن خلال استعراض آلية عمل الاعتماد المستندي ،يمكن القول بأنه للاعتماد فوائد عديدة لكافة الأطراف،فبالنسبة للمستورد فإنه يكون واثقا من ان البضاعة قد تم شحنها وانه لن يدفع الثمن إلا بعد وصول المستندات المتعلقة بشحن البضاعة ، أما بالنسبة للمستفيد فإنه يكون

¹ عيد المعطي رضا أرشيد، محفوظ أحمد جودة، إدارة الائتمان، دار وائل للنشر عمان، 1999 ص 125-126

وإثقا أن بضاعته قد تم بيعها، وفيما يتعلق بالبنك المحلي فإنه سيتقاضى عمولة معينة نتيجة خدماته التي قدمها في هذا المجال بالإضافة إلى أن التأمينات التي يأخذها تشكل مصدرا تمويليا له، أما بالنسبة للبنك المراسل فإنه يتقاضى عمولة تتوقف و دوره في الاعتماد فإذا كان دوره كمبلغ للاعتماد فإن عمولته تختلف عما إذا كان دوره معيرا للاعتماد أي يكفل دفع قيمة الاعتماد المستفيد على شرط أن تكون المستندات المقدمة مطابقة لشروط الاعتماد المستندي.

ب أنواع الاعتماد المستندي: يمكن تقسيم الاعتماد المستندي إلى تصنيفين رئيسيين:

أ- **تصنيف إداري:** و بموجب هذا التصنيف تنقسم الاعتمادات المستندية إلى قسمين:

1- اعتمادات صادرة: وهي الاعتمادات التي تصدر من البنك و تمول الواردات.

2- اعتمادات واردة: و هي الاعتمادات التي ترد إلى البنك لتمويل الصادرات

3- **التصنيف الفني:** و بموجبه تنقسم الاعتمادات المستندية إلى:

1. الاعتماد القابل للإلغاء: و هو الاعتماد الذي يحتفظ فيه البنك المشتري بحق إلغاء الاعتماد دون أن يترتب عليه أية مسؤولية اتجاه

المشتري و اتجاه البائع المصدر¹.

2. الاعتماد الغير قابل للإلغاء و هذا النوع من الاعتماد مرتبط بالمدة، فهو يفتح لمدة محددة مبدئيا بتاريخ كأن يذكر في خطاب الاعتماد "

و هذا الاعتماد يبقى ساري المفعول من 20 مارس " 2000 مثلا و هو غير قابل للإلغاء إلا بعد تجاوز هذا التاريخ.

3. الاعتماد غير قابل للإلغاء و المؤكد: و هو الاعتماد الذي لا يجوز تعديله أو إلغاءه من قبل أي طرف من الأطراف، وبالتالي يترتب عليه

التزاما أصليا في ذمة البنك وليس التزاما تبعا كالتزام الكفيل، وهذا الاعتماد هو الأكثر استخداما في التعامل لأنه لا يشكل إجحافا بحق

أي طرف من أطراف التعاقد، وهنا يكون دور البنك متعهدا بشراء مستندات البضاعة أي متعهدا بدفع الاعتماد حال تقديم هذه المستندات.

4. الاعتماد المعزز: و هو أكثر أنواع الاعتمادات ضمانا للمستفيد، حيث يتضمن تعهد من البنك المراسل في الخارج بسداد قيمة الاعتماد

للمستفيد، و بالتالي فهو يشكل ضمانا أكبر له و خاصة في ظل وجود البنك المعزز الاعتماد في بلده، و في تعزيز الاعتماد فإن البنك

المراسل يصبح متضامنا مع البنك فاتح الاعتماد على دفع الاعتماد بعد النظر فيما إذا قام المستورد بدفع قيمة الاعتماد المستندي بعد إرسال

المستندات.

5. **الاعتماد المؤوني**: وهو الاعتماد الذي يقوم فيه البنك المشتري، بإيداع المبلغ المخصص للاعتماد الممنوح لدى البنك البائع في حساب خاص بناء على هذا الأخير.

6. **الاعتماد القابل للتحويل**: المقصود من هذا الاعتماد أن المشتري موافق على شراء بضاعة ينتجها طرف ثالث غير البائع الأصلي، و يذكر عبارة " قابل للتحويل " يعطي للمصدر البائع حق تظهير الاعتماد إلى طرف ثالث تنتقل المسؤولية من المصدر أساسي إلى المصدر الجديد.

7. **الاعتماد المقابل للاعتماد -الأخر**: قد لا تتوفر البضاعة لدى المستفيد أو المصدر بالتالي فإنه يقوم بفتح اعتماد جديد بضمانة الاعتماد المفتوح لصالحه لاستيراد البضاعة والتي غالبا ما تشحن مباشرة إلى بلد التاجر فاتح الاعتماد الأصلي، وتكون شروط الاعتماد المستندي والتي ينبغي ان تكون اقل من قيمة الاعتماد السابق، وذلك حتى يبقى هناك هامش لربح المستفيد الوسيط في هذه الحالة.

8. **اعتماد الشرط الأحمر**: وبمقتضى هذا النوع من الاعتماد فإنه يسمح للبنك المرسل بدفع جزء من قيمة الاعتماد كدفعة مقدمة إلى المستفيد بناء على طلبه قبل ان يقوم بشحن البضاعة وتقديم المستندات المطلوبة وقد سمي اعتماد الشرط الأحمر بهذه التسمية بسبب كتابة هذا الشرط باللون الأحمر عند إضافته إلى عقد الاعتماد.

المستندي وذلك حتى يتم لفت نظر البنك إليه بسهولة وتتم إضافة هذا الشرط حسب الاتفاق بين المصدر والمستورد.

ج - مستندات الشحن المستعملة في الاعتمادات المستندية:

إن التعامل التجاري وخاصة في حقل التجارة البحرية يعتمد على عدة مستندات من اجل حسن وضمان تنفيذ الغاية التي فتح من اجلها الاعتماد وهذه المستندات هي:

1 . **وثيقة الشحن**: وهي الوثيقة التي بواسطتها يكون قبطان السفينة على علم بأنه قد استلم وحمل بضاعة على ظهر سفينته ،

وعليه مسؤولية إيصالها إلى المكان الموجهة إليه ،ويمكن ان تكون وثيقة الشحن لأمر بمعنى انها موجهة لشخص معين كما يمكن ان تكون لحاملها أي ان من يحصل عليها يكون هو المالك القانوني للبضاعة.

2 . **وثيقة التامين**: تحقق أوراق التامين هدفا مزدوجا ،فهي تثبت ان البضاعة مؤمنة وتسمح للشخص مالك البضاعة من

الحصول على تعويض من طرف المؤمن في حالة حدوث طارئ كالسرقة أو الحريق.

3 . **وثائق الجمارك**: وهذه الأوراق غالبا ما تكون تحت مسؤولية المصدر وتكون مطابقة للأشكال التي تفرضها إدارة الجمارك

في البلد المستورد.

4 . شهادة اصل البضاعة: وهى عبارة عن مستند يتضمن اسم البلد الذي تم فيه إنتاج البضاعة وتصدق هذه الشهادة من قبل

الغرفة التجارية ومن قنصلية البلد المستورد.

5 . شهادة البلد المصدر: ويحدد فيها البلد الذي أرسلت منه البضاعة المستوردة.

6 . الشهادة الصحية البيطرية والوقائية: وهى أوراق يقدمها البيطري أو المختبر أو مصلحة وزارة الزراعة وهى مطلوبة

للتأكد من المعادلة الكيميائية للمنتج محتوى البضاعة وعدم وجود مرض فيما يخص الحيوانات أو النباتات.

7 . شهادة الوزن: وهى تحضر من قبل المؤسسات أو المنظمات المتخصصة مثل المؤسسات العامة للرقابة والهدف منها

مراقبة جودة البضاعة والتأكد من وزنها ومن اجل التصديق على المعلومات الموجودة على فاتورة التصدير.

8 . الفاتورة: وهى عبارة عن مستند يحرره المصدر ،ويتضمن بياناً للبضائع المرسله إلى المستورد بجميع التفاصيل

الخاصة بالبضاعة من حيث العلامة والاسم التجاري والنوع وسعر الوحدة والكمية والقيمة ومصارف النقل والشحن والتأمين ،وتحرر

الفاتورة على عدة نسخ ويتم التصديق عليها من الغرفة التجارية للبلد المصدر.¹

2-تمويل التصدير:

أ- اعتماد للمورد :يقدم البنك للمصدر اعتماد تمويل أولي يمكنه من تجميع بضاعته للتصدير أو اعتمادات تمكنه من تعبئة دينه

على المشتري الأجنبي ،بعد تسلمه لسند الدين ،وهذه الاعتمادات لا تتجاوز 18 شهرا في الأجل القصير.

ب- اعتماد المشتري :وهو اعتماد يمنح للمشتري الأجنبي من طرف بنك بلد المصدر حتى يقوم بتسديد المصدر ،وقد بدأ العمل

بهذه الطريقة في الستينيات مع تطور العلاقات الاقتصادية الدولية ،وهذه الطريقة تحمى المصدر من بعض المخاطر التجارية، والبنك

الذي يمنح اعتماد للمشتري غالبا ما يحبذ الحصول على كفالة بنك المستورد بنك المشتري.

ت- مصادر أخرى لتمويل التصدير:

1-الفاكتورنج: وتتخلص هذه العملية في قيام المورد بتحويل ديونه لمؤسسة مختصة والتي تصبح مالكة لهذه الديون، وتتكفل عندئذ بتغطية

الديون وتحمل كل أخطار عدم الدفع وتسدها في آجال استحقاقها.

¹ دغوش العطرة ، مرجع سابق ، ص127

2-تأكيد الطلبية: وهي تقنية تعبئة الديون المسحوبة على الخارج، وفيها يتعهد البنك اتجاه عميله المصدر بتسديد بضاعته المباعة فوراً دون أن يكون له الحق في الرجوع عن تعهده في حالة امتناع المشتري الأجنبي عن التسديد في الأجل المحددة.

3-تمويل المخزونات إلى الخارج: يستطيع المصدر الحصول على اعتمادات الصندوق من البنك لتمويل مخزونات لمنتجات تامة الصنع موجهة لأسواق خارجية قبل بيعها، وهذا الاعتماد يساعد المصدر على إيجاد سوق لمنتجاته، وهذا النوع من التمويل مستخدم بكثرة في فرنسا.

4-تمويل مشاركة في الخارج: هو عبارة على اعتماد يسمح لمصدرين بتمويل مشاركة لرأسمال داخل بلد أجنبي و هذا النوع من الاعتمادات ينطوي على عدة أخطار من نوع خاص كالتهب و التأمين.

2. الائتمان المتوسط والطويل الأجل:

أولاً: الائتمان المتوسط الأجل: سبق و أن عرفنا الائتمان المتوسط الأجل بأنه ذلك النوع من القروض التي يتم سدادها في فترة تزيد عن سنة و تقل عن عشرين سنة، وللبنوك التجارية دور مهم في هذا النوع من أنواع القروض فبعد أن كانت تقتصر في التعامل المالي على التمويل القصير الأجل، اتجهت البنوك التجارية إلى تمويل المشروعات و المنشآت بقروض متوسطة الأجل تصل إلى خمس سنوات، و غالباً ما يتم هذا النوع من القروض على شكل أقساط يتم تحديد مواعيد استحقاقها و قيمتها في شروط عقد الإقراض، و يكون سعر الفائدة فيها متوسط الأجل أعلى من سعر الفائدة للقروض القصيرة الأجل.

وتضع البنوك التجارية جملة من الشروط للإقراض المتوسطة الأجل، الهدف منها هو ضمان قدرة المنشآت المقترضة على رد القرض، منها ما يسمى بالشروط العامة التي تتعلق بحجم رأس المال العامل أي انها تطلب ان لا يقل رأس المال العامل للمشروع عن مبلغ معين، كذلك منع المنشآت المقترضة من الاقتراض سواءا كان لغرض متوسط الأجل أو لغرض طويل الأجل ، كما تضع البنوك التجارية شروطاً إجرائية متمثلة بتقديم المنشأة المقترضة ميزانيتها الختامية وحساب الأرباح و الخسائر للبنك المقرض لتحليلها و الوقوف على المركز المالي للمنشأة ، إلى جانب وضع قيود عدم رهن أو إستاجار موجودات المنشأة أو خصم أوراقها التجارية لدى بنوك أخرى.

كما قد تلجأ البنوك التجارية إلى وضع شروط خاصة الهدف منها هو التأكد و التامين التام لسداد القرض من قبل المقترض ، كأن يتم مثلاً تحديد وجهة صرف القرض و كيفية التصرف به، و غيرها من الشروط الخاصة التي يرتئها المقرض، و تتوقف الموافقة على هذه الشروط من المقترض و المقرض على مدى حاجة المقترض للأموال، و توفر البدائل إضافة إلى مركزه المالي و سمعته في دنيا الأعمال.

وهنا يجب أن نفرق بين ائتمان متوسط الأجل قابل للتعبئة و الائتمان المتوسط الأجل الغير قابل للتعبئة ، فالأول يمكن البنك من عملية إعادة التمويل لدى مؤسسة التعبئة لكن الثاني لا تمكن إعادة تمويله، و التعبئة هي عملية تجعل باستطاعة الدائن أن يحصل على المبالغ

التي أقرضها لمدينه و ذلك عبر مؤسسة لتعبئة الديون ، و هي تستوجب في كثير من الأحيان الحصول على موافقة مسبقة من المؤسسة الخاصة بتعبئة الديون و ذلك قبل كل عملية تحصيل ، و بصفة عامة فإن الائتمان المتوسط الأجل معرض أكثر لخطر التجميد و الضياع مقارنة بالائتمان قصير الأجل.

فخطر التجميد يمكن تفاديه بأخذ تعهد إعادة خصم من طرف البنك المركزي أو مؤسسة لتعبئة الديون ، لكن هذا الخطر يمكن أن يظهر مرة أخرى في آجال الاستحقاق، إذا كان أحد المستفيدين من هذا الائتمانات عاجز عن الدفع و يلتمس تأخير أجل الاستحقاق ، ففي هذه الحالة يكون التفاهم مع مؤسسة تعبئة الديون صعبا ، و التجميد يبقى دائما على مسؤولية البنك.

أما خطر ضياع الائتمان المتوسط الأجل فيكون أكبر نتيجة تعرض أعمال المقترض إلى خطر لسبب أو لآخر لذا على المصرفي أن يتحرى الدقة في دراسته لبرنامج السداد المقترح من قبل العميل، وأن يبحث عن ضمانات.

أما الائتمان الطويل الأجل فهو ائتمان لمدة أكثر من سبع سنوات، و هو موجه لتمويل الأصول الثابتة أي الاستثمارات الثقيلة كالمباني، المعامل، التجهيزات الضخمة... الخ، أي أن تكون فترة إهلاكها تتجاوز سبع سنوات و هذا الائتمان يمكن أن يصل إلى 20 سنة في بعض الأحيان.

و قد أصبحت البنوك التجارية تمارس هذا النوع من الائتمان-الذي كان في الماضي حكرا على البنوك المتخصصة لقدرتها على ذلك بفضل السماح لها بقبول ودائع طويلة الأجل¹.

أما الضمانات المقدمة لهذا النوع من الائتمان فهي الرهن الرسمي بالدرجة الأولى، الرهن العقاري، الرهن الحيازي أما الفائدة فتحددها السلطات المعنية.

المطلب الثاني: الدور التنموي للبنوك التجارية من خلال الادخار والاستثمار

أصبح الحديث عن تراكم رأس المال وعن سياسة الاستثمار المتداولة داخل الأوساط التي تهتم بمشكلة التنمية الاقتصادية، باعتباره أساس التقدم الاقتصادي، لأن رأس المال يساعد على رفع إنتاجية العمل البشري وتسيير وسائل الوفرة الاقتصادية.

وتتكفل المؤسسات البنكية والمالية باستقطاب الادخار الذي ينشأ من المصادر التالية:

-الودائع البنكية وودائع الأفراد والمنشأة.

¹ شاكر قزويني، مرجع سابق، ص 107

-الأموال المودعة في صناديق الادخار والتوفير.

-الاكتتاب في سندات الخزينة العامة.

-شراء أسهم المشروعات أو الاكتتاب في سنداتها.

-الأموال التي تجمعها المؤسسات المالية المتخصصة مثل شركات التأمين و الضمان الاجتماعي.

والمشكلة الأساسية في مدخرات الأفراد في الدول المتخلفة انها ضئيلة بحيث لا تساهم في تمويل استثمارات البنية الاقتصادية، كما أن جزء كبير من هذه الإدخارات يأخذ شكل الاكتناز أو شراء الأراضي والعقارات أو المضاربة بالعملة الأجنبية، وتعود هذه الوضعية إلى ظروف هذه الدول المتخلفة اقتصاديا واجتماعيا، والبعيدة عن الاستقرار و ضمان المستقبل، وإلى ضعف الأوعية اللازمة لتجميع هذه المدخرات، وإلى عدم وجود ضمانات من قبل الدولة من أجل المحافظة على القوة الشرائية لصغار المدخرين.

وبصفة عامة فإن مقدار الإدخارات الفردية ضعيف جدا في الدولة المتخلفة، وتعاني هذه الدول من صعوبة في زيادة حجمه وللتغلب على ظاهرة تدني الميل للادخار عند الأفراد ينصح بعض الاقتصاديين هذه الدول باتخاذ التدابير والإجراءات التالية¹.

1. **تنمية الوعي الادخاري لدى الأفراد عن طريق بث الثقة والأمان في نفوسهم، والمحافظة على الاستقرار المالي والنقدي وتحاشي**

التمويل بالتضخم، والعمل على توعية الأفراد بفائدة الادخار لتأمين مستقبلهم، بالإضافة إلى أهمية هذا الادخار لتمويل التنمية الاقتصادية والاجتماعية في بلدانهم مما سيعود عليهم بالنفع.

2. **إعادة توزيع الدخل الوطني بصورة تسمح بالضغط على الدخل التي توجه للإنفاق المظهري أو التبذيري.**

3. **تحسين وتطوير المؤسسات المالية العامة والخاصة مثل المصارف وصناديق الادخار، وتشديد الرقابة عليها لضمان سلامة وسيولة**

الأموال المودعة لها، وكذا العمل على تعميم هذه المؤسسات على مختلف أنحاء الوطن، كي تتمكن من تجميع مدخرات الأفراد مهما كانت ضآلتها وتوجيهها لتمويل التنمية.

4. **توفير أنواع مختلفة من السندات من حيث قيمتها وفترة استحقاقها وسهولة صرفها أو الاقتراض بضماناتها**

5. **اعتماد معدلات فائدة مقبولة تجعل الاستهلاك المؤجل للمبلغ المدخر أكثر نفعاً للفرد من استهلاكه الآني، وجعل هذه المعدلات مرتفعة تبعا لطول فترة الإيداع.**

¹ شاكر قزويني، مرجع سابق، ص 136 .

6. تشجيع إنشاء شركات مساهمة يكون بإمكان المدخر الصغير الاكتتاب على أسهمها.

7. اعتماد سياسة ضريبية تشجع الادخار، كإعفاء المكتتبين على السندات الحكومية.

8. تمكن تنمية الادخار الفردي عن طريق ربطه بتحقيق أهداف معينة، كما هو الحال بالنسبة للتعاونيات السكنية التي تربط الادخار بتوفير المنازل، وفي حالة انعدام الادخار الطوعي فإن هذه الدول ستجد نفسها مرغمة إلى اللجوء إلى أساليب أخرى من أجل تأمين الحد الأدنى الموارد المالية اللازمة لتمويل التنمية ومن أهم هذه الأساليب الادخار الإجباري.

الادخار الإجباري: وهو ادخار تحققه الدولة التي تناط بها مسألة تأمين التمويل في الدول المتخلفة، حيث الادخار الطوعي ضعيف، وحيث وانها المسؤولة عن التنمية الاقتصادية بالدرجة الأولى، ويكاد يجمع الاقتصاديون اليوم على أن الدولة هي وحدها القادرة على تأمين الأموال اللازمة لتنفيذ الخطط التنموية وذلك لقدرتها على معالجة الاستهلاك البذخي، وسوء توزيع الثروة.

ويعتبر الادخار العام هو حصيلة الفرق بين عائدات الحكومة المختلفة من أرباح وضرائب و إنفاقها العام، ويأخذ هذا الادخار عدة أشكال منها:

1. الضرائب: تمثل الضريبة اقتطاعا إجباريا وتخصيصا للموارد يكون مستقلا عن إدارة المكلفين به، وتكون هذه الضرائب بشكل مباشر أو غير مباشر ومن أهم أنواعها:

أ. ضريبة الرأس: وهي عبارة عن مبلغ محدد يدفعه كل فرد بغض النظر، عن مقدرته أو عدم مقدرته على ذلك، فمطرح هذه الضريبة هو الإنسان ذاته، والهدف منها هو تعبئة جزء من الدخل المخصص للاستهلاك الجاري.

ب. ضريبة الدخل: وتكون تصاعديّة، ولكن في الحدود التي لا تؤدي إلى تثبيط همم المستثمرين.

ج. الضرائب الغير مباشرة: ويدفعها مستهلكي السلع التي تفرض عليها هذه الضرائب للحد من استهلاكها، وغالبا ما تكون هذه السلع سلع كمالية، تستهلكها الطبقات الغنية من المجتمع.

وبصورة عامة يستهدف الادخار الإجباري بواسطة فرض الضرائب التأثير على الحجم الكلي للادخار، وذلك بإعاقه الاكتناز وتهريب رؤوس الأموال والاستهلاك التبذيري أو المظهري.

2. القروض: تلجأ الدولة كذلك إلى تأمين الأموال اللازمة لها عن طريق القروض، التي يمكن أن تكون اختيارية مثل شهادات الاستثمار أو الأسهم التي تطرحها الدولة، والتي تسمح للأفراد بالاكتتاب فيها، وتقوم هي بالترويج لها وحث المواطنين عليها، ويمكن أن تكون إجبارية، ترغم الدولة عليها بعض الشرائح الاجتماعية مثل تأمينات التقاعد.¹

3. الإصدار النقدي: وهو زيادة حجم السيولة النقدية عن طريق إصدار نقود جديدة، مما يؤمن الأموال اللازمة للتمويل، والحقيقة أنه لم يلق الموضوع جدلا في الاقتصاد مثلما لقي هذا الموضوع.

ففي حين يعتبره البعض مفيدا ومصدرا لتأمين السيولة النقدية اللازمة للاستثمار في المشاريع الإنتاجية، مما يخلق إنتاجا إضافيا يؤدي إلى امتصاص الزيادة النقدية، وبالتالي لن يكون لهذا الإصدار أثر سلبي على التنمية أو على الأسعار.

يؤكد البعض الآخر أن الإصدار النقدي هو السبب المباشر للتضخم الاقتصادي، بسبب ما يحدثه من اختلال في التوازن بين الكتلة النقدية وحجم الإنتاج.

هذه بعض الإجراءات التي تتخذ عادة في البلدان النامية لتفادي أي قصور في عملية الادخار الطوعي، وإذا لم يكفي الادخار الطوعي والإجباري لتمويل التنمية الاقتصادية والاجتماعية في بلد ما، فحين إذ يجب العمل على استيراد مدخرات رعايا البلدان الأخرى عن طريق الاقتراض الخارجي أو الاستثمار المباشر.

استيراد رؤوس الأموال الأجنبية: عندما لا تكفي رؤوس الأموال الوطنية لتمويل التنمية في بلد ما، فإنه يلجأ إلى استيراد رؤوس الأموال الأجنبية، ويؤخذ هذا الاستيراد عدة أشكال أهمها:

- أ- **الهبات:** وهي المساعدات المجانية التي تقدمها دول لأخرى، ولا يترتب عليها في المستقبل أي تحويل عكسي لرؤوس الأموال.
- ب- **القروض:** قد يكون مصدرها عام قروض حكومية أو خاص المؤسسات المالية الأجنبية، وبالنسبة للنوع الأول من القروض الأجنبية غالبا ما يكون مقيدا سياسيا أو تجاريا، أو مخصصة لا تستخدم إلا في تمويل أنشطة معينة، أما النوع الثاني من القروض الخارجية فيتطلب عدة شروط منها القدرة على السداد وفي الأجل المحددة.

ويقصد بتوظيف هذه المدخرات إيداعها في مؤسسات مالية مقابل الحصول على دخل مضمون، حيث تقوم هذه المؤسسات بإقراضها إلى المستثمرين مقابل معدلات فائدة أعلى من المعدلات التي التزمت بها لأصحاب رؤوس الأموال الموظفة.

¹ تيسير الرداوي، مرجع سابق، ص 264.

الا أن هذه العملية لا تأخذ مجراها الطبيعي في البلدان النامية، لأسباب يرجع بعضها إلى سلوك المدخرين تفضيل الاكتناز وتهريب الأموال إلى الخارج ، في حين يرجع البعض الآخر إلى سوء إدارة وتنظيم المؤسسات المالية المستقبل للادخار في البلدان النامية. ويعتبر الاستثمار من العناصر الأساسية في عملية تكوين رأس المال الذي يولده الادخار، حيث تأخذ القرارات الاقتصادية من طرف القطاع الخاص، وتكون مبنية على الدوافع الفردية، والاستثمار على عكس الاستهلاك متغيرا حساسا ونشيط وغير مستقر، ويؤدي إلى تقلبات مختلفة في مستوى النشاط الاقتصادي، ومستوى الاستخدام ويقصد بالاستثمار تلك الأموال المخصصة للإنتاج البضائع التي تستخدم لإنتاج بضائع أخرى، أي أن الاستثمار يمثل الإنتاج الذي لا يستهلك مباشرة مثل: الآلات والمعدات والتجهيزات، وأيضا الأموال المخصصة لزيادة المخزون¹.

وينقسم الاستثمار إلى نوعين أساسيين:

1. **الاستثمار الحقيقي** ويشمل الاستثمارات التي من شأنها أن تؤدي إلى زيادة التكوين الرأس مالي في المجتمع أي زيادة الطاقة الإنتاجية كسواء الآلات.

2. **الاستثمار الظاهري** ويتكون من الاستثمارات التي لا ينتج عنها سوى انتقال ملكية السلع الرأسمالية من يد إلى أخرى، دون أية زيادة في الطاقة الإنتاجية للمجتمع، ويصنف هذا النوع من الاستثمار إلى صنفين:

1- الاستثمار المالي، يتمثل في شراء الأوراق المالية كالأسهم والسندات،

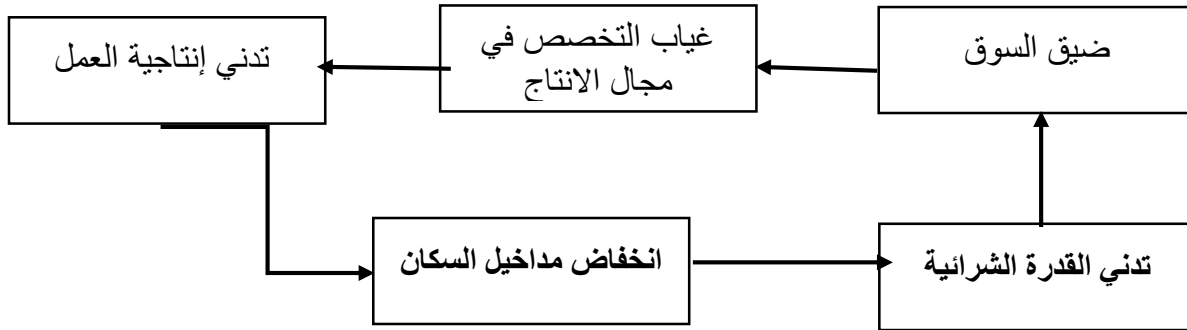
- **الاستثمار في الموجودات المستعملة**، ويتمثل في المشتريات من السلع الإنتاجية المستعملة، كسواء آلات ومعدات كانت موجودة من قبل.

أما الجهات المعنية بالاستثمار فهي أساسا قطاع الأعمال الخاصة ثم يأتي بعده في الأهمية، قطاع الأعمال العام، أي الدولة كمشتر، والعكس بالنسبة للدول ذات الاتجاه الاشتراكي، ويستثمر قطاع الأعمال الخاصة، في المباني والإنشاءات الصناعية والمساكن المخصصة للإيجار، وغالبا ما لا تكفي إدارات هذا القطاع لتمويل استثماراتها ولذلك يلجأ للاقتراض من السوق المالية، إذا تبين له أنه سيحقق ربحا صافيا من وراء الاستثمار المقبل عليه، وبالتالي فإن طلب هذا القطاع على السلع الاستثمارية تحدده العلاقة بين الفعالية الحدية لرأس المال ومعدل الفائدة، ويكون الحجم الأمثل لهذا الطلب هو الذي يتعادل عنده معدل الفعالية الحدية لرأس المال مع معدل الفائدة على رأس المال.

¹ عمر صخري، التحليل الاقتصادي الكلي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1994 ، ص168

ويقوم قطاع الأعمال العامة بنفس الوظائف التي يقوم بها قطاع الأعمال الخاصة، وذلك في الدول ذات الاتجاه الاشتراكي، في حين أنه لا تقوم في الدول ذات الاتجاه الرأسمالي، إلا ببعض النشاطات الاقتصادية التي لا يرغب القطاع الخاص أو لا يستطيع القيام بها مثل الاستثمارات في القاعدة الهيكلية، ويتحدد طلب القطاع العام على السلع الاستثمارية، بحجم الاستثمارات المعتمدة في الخطة العامة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، وهي استثمارات يتم اختيارها لا بحسب ربحها كما هو الحال بالنسبة للاستثمارات الخاصة، بل طبقاً لمعايير أخرى مثل معايير ربحها الاجتماعي.

ويبقى معيار الربحية هو المعيار الأساسي لاختبار الاستثمارات التنموية، لأن هذه الاستثمارات إذا كانت فاشلة من الناحية الاقتصادية، يصبح من الصعب على الدولة تحقيق بقية أهدافها الاجتماعية والسياسية، إلا باستخدام وسائل تتناقض في النهاية مع هذه الأهداف، كأن تلجأ مثلاً إلى التمويل بالعجز أو تلجأ إلى الاقتراض الخارجي الذي يتناقض مع هدف تحقيق الاستقلال الاقتصادي وحتى السياسي. وعملية تكوين رأس المال تأخذ مظهرين أساسيين هما الادخار والاستثمار، وإن كان الاقتصاديون التنمويون يختلفون حول الأهمية النسبية لكل منهما في هذه العملية، والحقيقة أن عمليتي الادخار والاستثمار ما هما إلا مرحلتين متكاملتين لعملية واحدة، ويرى بعض الاقتصاديين أن هناك بعض الصعوبات التي تعترض عملية الاستثمار في البلدان النامية، ونذكر منها ما يلي¹:



وما يهمنا في هذه الحلقة هو تأكيدها على غياب الحافز على الاستثمارات بسبب ضيق أسواق التصريف، أو بصورة أدق بسبب ضعف الطلب الفعال، ومشكلة ضيق سوق السلع الاستهلاكية، إن وجدت فعلاً في الدول النامية، فيمكن التغلب عليها بتوجيه الجهاز الإنتاجي الوطني نحو إنتاج السلع ذات الاستهلاك الشعبي الواسع، وبتكاليف تجعلها في متناول المستهلكين.

2- نقص الأطر الفنية الضرورية لتنفيذ وتشغيل المشروعات الاقتصادية، علماً أن بعض الدول النامية لم تعد تعاني من هذه المشكلة بقدر ما تعاني من مشكلة سوء استخدام المتوفر لديها من العميين والفنيين، الأمر الذي يغذي بدوره مشكلة هجرة الأدمغة².

¹ Le risque du crédit bancaire société intebancaire de formation année 2001.
² .Même source précédent

3-تخلف القاعدة الهيكلية الاقتصادية أي نقص وسائل النقل والمواصلات الأمر الذي يعيق الاستثمار في المجالات الإنتاجية، خاصة الاستثمار الخاص المحلي والدولي، مع ملاحظة أن هذا الأخير قد يقوم هو نفسه بخلق القاعدة الهيكلية، وذلك عندما يتوقع تحقيق أرباح فاحشة من وراء استثماراته الإنتاجية.

4-عدم الاستقرار السياسي وما قد ينجم عنه من تصدع في القاعدة الهيكلية القانونية، الأمر الذي يجعل المستثمرين يعرضون عن الاستثمار في الإنشاءات الصناعية خوفا من التأمين، ويفضلون الاستثمار في المنقولات التي يمكن حجبها عن الأنظار عند الحاجة.

4- صعوبة الانتقالية الداخلية لرأس المال ذلك أن الفوائض المالية التي تتكون لدى بعض النشاطات الاقتصادية أو في بعض المناطق لا تنتقل للاستثمار في نشاطات أخرى أو مناطق أخرى، تكون فيها فرص الاستثمار متوفرة وبريحية عالية، وهي ظاهرة منتشرة في بعض البلدان النامية ولا يمكن تفسيرها إلا في إطار الخصائص العامة للتخلف.

خلاصة:

إن أهم ما يمكن استخلاصه هو أن للبنوك التجارية دورا كبيرا في تمويل المؤسسات الاقتصادية ومنه التنمية الاقتصادية وذلك عن طريق تقديم قروض الاستغلال إذا كانت احتياجات المؤسسة قصيرة الأجل) توفير السيولة الأنية لدورة الاستغلال(، أو قروض الاستثمار إذا كانت احتياجاتها متوسطة وطويلة الأجل تكون رأسمال ثابت.

كما أن هذين النوعين من القروض يختلف تطبيقها في البنوك الكلاسيكية والإسلامية إذا أن هذه الأخيرة رغم كونها مؤسسات تجارية فهي تمارس وظائفها وفق مبادئ الشريعة الإسلامية .

إن البنوك التجارية مهما كان نوعها فهي بدراسة دقيقة للأخطار التي يمكن أن تتعرض لها أثناء قيامها بعملية الإقراض، إذا أن الأموال التي تستعملها في هذه العملية هي أموال الغير بالتالي فهي مجبرة في نفس الوقت على ضمان طلبات السحب في أي وقت وبالكميات المطلوبة.

الفصل الثالث دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة يلل

تقديم بنك الفلاحة والتنمية
الريفية

المطلب الأول: تقديم بنك الفلاحة
والتنمية الريفية

المطلب الثاني: التعريف بالمؤسسة محل
الدراسة - وكالة يلل

المطلب الأول: : معلومات حول
قرض الرفيق

المطلب الثاني: : الدراسة التقنية
و المالية لمشروع المؤسسة
طالبة القرض

دراسة ميدانية لطلب
قرض الرفيق

خدمات بنك الفلاحة
والتنمية الريفية

المطلب الأول أنواع قروض بنك الفلاحة والتنمية

المطلب الثاني :مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية

تمهيد

تعيش الأنظمة المصرفية فترة تحول هامة من خلال الأزمات مثل تحرير الأسواق المالية والشمولية المالية.

وبما أن الحياة الاقتصادية متغيرة الظروف وكثيرة الإضطرابات تجعل معاملات حياتها تتأثر وهذا ما أدى إلى ضرورة ظهور مكان تحفظ وتودع فيه الأموال وبما أن الدراسة الميدانية تعتبر وسيلة ضرورية للوصول إلى الحقائق الموجودة في مجتمع الدراسة سلطنا الضوء على أحد البنوك وهو بنك الفلاحة والتنمية الريفية "B.A.D.R" لمعرفة كيفية تم خلق فكرة ما يسمى ببنك ومعرفة خدماته، وذلك من خلال تقسيم هذا الفصل

إلى ثلاثة مباحث على النحو التالي:

-المبحث الأول : تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية

-المبحث الثاني : خدمات بنك الفلاحة والتنمية الريفية

-المبحث الثالث دراسة ميدانية لطلب قرض الرفيق

المبحث الأول : تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية

نظرا لأهمية البنوك في تنمية النشاط الاقتصادي والتنمية الاجتماعية كان لزاما علينا تقديم بطاقة فنية عن بنك الفلاحة والتنمية الريفية والوكالة محل الدراسة لأنها تعد خطوة تمهيدية ضرورية، مما يسمح لنا بالتعرف على هويتها وأنشطتها . في هذا المبحث سنتطرق إلى التعريف بالبنك والوكالة المستقبلية وعرض الهيكل التنظيمي لها.

المطلب الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية

أولا - نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية ينتمي بنك الفلاحة والتنمية الريفية إلى القطاع العمومي، إذ يعتبر وسيلة من وسائل سياسة الحكومة الرامية إلى المشاركة في تنمية القطاع الفلاحي وترقية العالم الريفي تم إنشائه بموجب مرسوم رقم 82-106 المؤرخ في 13 مارس 1982 تبعا لإعادة هيكلة البنك الوطني الجزائري، وذلك بهدف المساهمة في تنمية القطاع الفلاحي وترقيته، ودعم الصناعات التقليدية والحرفية.

تحول بنك الفلاحة والتنمية الريفية في إطار الإصلاحات الاقتصادية بعد عام 1988 إلى شركة مساهمة ذات رأس مال قدره 11 مليار دينار جزائري، مقسم إلى 2200 سهم بقيمة 1000000 دج للسهم الواحد، ولكن بعد صدور قانون النقد والقرض في 14 أبريل 1990 الذي منح استقلالية أكبر للبنوك وألغى من خلاله نظام التخصص، أصبح بنك الفلاحة والتنمية الريفية كغيره من البنوك يباشر مهامه كبنك تجاري والمتمثلة في منح القروض وتشجيع عملية الادخار بنوعها، أما حاليا فيقدر رأس ماله بحوالي 33 مليار دينار جزائري موزع على 3300 سهم بقيمة إسمية قدرها 1000000 دج لكل سهم مكتتبه كلها من طرف الدولة .

وحتى يتسنى لهذا المصرف القيام بمهامه على أحسن وجه ، لقد ورث من البنك الوطني الجزائري 18 مديرية جهوية و 140 وكالة ، و في يناير من سنة 1985 كان له 29 مديرية جهوية و 173 وكالة ، و في سوق يتميز بالمنافسة القوية أصبح يشق طريقه بحوالي 300 وكالة مؤطرة بحوالي 7000 عامل ما بين إطار و موظف ، و بهدف اكتساب ميزة تنافسية تؤهله لمنافسة البنوك الخاصة والأجنبية التي تزاول نشاطها في السوق المصرفية الجزائرية قام بتنويع منتجاته و خدماته المتضمنة أبعاد الجودة الشاملة¹.

وقد مر بنك الفلاحة والتنمية الريفية في مسيرة نشاطه بثلاثة مراحل يمكن تقسيمها كالتالي

¹ محمود حميدات، مدخل للتحليل النقدي، الطبعة الثالثة ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005 ، ص 126

1.1. المرحلة ما بين 1982 - 1990 :

كان هدف بنك الفلاحة و التنمية الريفية خلال الثماني سنوات الأولى من إنشائه هو فرض وجوده ضمن العالم الريفي بفتح العديد من الوكالات في المناطق ذات الصبغة الريفية، حيث اكتسب خلال هذه الفترة سمعة وكفاءة عالمية في ميدان تمويل القطاع الزراعي ، قطاع الصناعة الغذائية والصناعة الميكانيكية الفلاحية، هذا التخصص في مجال التمويل فرضته آلية الاقتصاد المخطط الذي اقتضى تخصص كل بنك في تمويل قطاعات محددة.

وخلال هذه المرحلة لم يكن دور بنك الفلاحة و التنمية الريفية فعالا وذلك لأن أغلب المشاريع التي كان يمولها كانت ذات الطابع العمومي حيث كان تحصيل القروض الممنوحة صعبا وأحيانا كثيرة مستحيلا.

2.1. المرحلة ما بين 1991 - 1999:

بموجب صدور قانون -190 10 الذي ينص على نهاية تخصص كل بنك في نشاط معين ، توسع نشاط بنك الفلاحة و التنمية الريفية ليشمل مجالات أخرى من النشاط الاقتصادي خاصة قطاع المؤسسات الاقتصادية المتوسطة والصغيرة دون الاستغناء عن القطاع الفلاحي الذي تربطه معه علاقات مميزة، أما في المجال التقني فكانت هذه المرحلة أهم مرحلة تميزت بإدخال تكنولوجيا إعلام آلي متطورة تهدف إلى تسهيل تداول العمليات البنكية وتعميمها عبر مختلف وكالات البنك¹.

3.1. المرحلة ما بين 2000 إلى يومنا هذا:

تميزت هذه المرحلة بوجود التدخل الفعال للبنوك العمومية لخلق نشاط جديد فيما يتعلق بمجالات الاستثمارات المربحة وجعل نشاطاتها و مستوى مردوديتها يساير قواعد اقتصاد السوق، وفي هذا الصدد رفع بنك الفلاحة و التنمية الريفية إلى حد كبير من القروض لفائدة المؤسسات الاقتصادية الصغيرة والمتوسطة وكذا المؤسسات المصغرة و في شتى مجالات النشاط الاقتصادي إضافة إلى رفعه لمستوى مساعداته للقطاع الفلاحي وفروعه المختلفة.

بصدد مساندة التحولات الاقتصادية والاجتماعية العميقة و من أجل الاستجابة لتطلعات زبائنه ، وضع بنك البدر برنامج خماسي فعلي يتركز خاصة على عصنة البنك وتحسين الخدمات وكذلك إحداث تطهير في ميدان المحاسبة و في الميدان المالي ، ومن أهم النتائج التي حققها ما يلي:

- القيام بفحص دقيق لنقاط القوة و الضعف وإنجاز مخطط تسوية للبنك لمطابقة القيم الدولية.

¹ محمود حميدات، مرجع سابق، ص 127 .

- التطهير الحسابي والمالي، والعمل على تخفيف الإجراءات الإدارية والتقنية المتعلقة بملفات القروض، مع تحقيق مشروع البنك الجالس مع الخدمات المشخصة ببعض الوكالات الرائدة وكذا إدخال مخطط جديد في الحسابات على مستوى المحاسبة المركزية.
- تعميم مفهوم بنك الجلوس والخدمات المشخصة على مستوى جميع وكالات البنك.
- إدخال نظام (SYRAT) وهو نظام تغطية الأرصدية عن طريق الفحص السلبي دون اللجوء إلى النقل المادي للقيم يسمح بتقليص فترات تغطية الصكوك والأوراق التجارية
- تعميم استخدام الشبايبك الآلية للأوراق النقدية المرتبطة ببطاقات الدفع التي تشرف عليه شركة النقد الآلي والعلاقات التفانية بين البنوك خاصة في المناطق التي تتميز بكثافة سكانية كبيرة.
- إدخال كل من المقاصة الإلكترونية وذلك من أجل تحقيق الأمان والثقة و الشفافية في التعاملات من جهة، ومحاربة الغش والاختلاسات من جهة أخرى.

من أجل التأقلم مع المناخ الاقتصادي الذي يتميز حاليا بالتغيرات الجذرية، لجأ بنك الفلاحة والتنمية الريفية كغيره من البنوك العمومية الأخرى إلى القيام بأعمال ونشاطات متنوعة للوصول إلى استراتيجية تتمثل في جعله مؤسسة مصرفية كبيرة تحظى باحترام وثقة المتعاملين الاقتصاديين و الأفراد العملاء على حد سواء بهدف تدعيم مكانته ضمن الوسط المصرفي .

ثانيا - أهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية

يحتم المناخ الاقتصادي الذي تشهده الساحة المصرفية على البنك أن يلعب دورا ذو فعالية في تمويل الاقتصاد الوطني وأمام هذه الأوضاع وجب على المسؤولين إعادة النظر في أساليب التنظيم التي يتبعها البنك، والعمل على ترقية خدماته المصرفية لإرضاء الزبائن. وفي هذا الصدد لجأ بنك الفلاحة والتنمية الريفية إلى القيام بأعمال ونشاطات متنوعة وعلى مستوى عال من الجودة للوصول إلى إستراتيجية تتمثل في جعله مؤسسة مصرفية كبيرة يتدخل في تمويل كل العمليات الاقتصادية، ومن أهم الأهداف المسطرة من طرف إدارة البنك ما يلي:

- 1- توسيع وتنويع مجالات تدخل البنك كمؤسسة مصرفية شاملة؛
- 2- تحسين نوعية وجودة الخدمات؛
- 3 - تحسين العلاقات مع الزبائن؛
- 4- تطوير العمل المصرفي قصد تحقيق أقصى قدر من الربحية؛

ثالثا - التنظيم على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية

إن تحقيق البنك لأهدافه مرتبط بمدى قدرته على إتاحة وتجديد الوسائل المادية والبشرية،

وذلك ضمن هيكل تنظيمي ملائم ومتناسق هو كالتالي:

- مجلس- إداري برئاسة الرئيس المدير العام ؛

مديريات عامة مساعدة على رأس كل منها مدير عام مساعد، ويتفرح بعض منها إلى مديريات فرعية أخرى حسب ما يبينه الهيكل

التنظيمي ؛

تتكون أهم المديريات العامة المساعدة لعمل الرئيس المدير العام من:

- المديرية العامة المساعدة للإدارة والوسائل ؛

- المديرية العامة المساعدة للمراقبة والتطوير ؛

-المديرية العامة المساعدة للإعلام الآلي المحاسبة والصندوق؛

- المديرية العامة المساعدة للعمليات الدولية؛

- المديرية العامة المساعدة للموارد والتعهدات؛

- مديرية الاتصال والتسويق

إضافة إلى ما سبق، توجد المتفشية العامة، المستشارون واللجان الذين يقومون بمراقبة وإعطاء النصائح والآراء فيما يخص عمل ونشاط

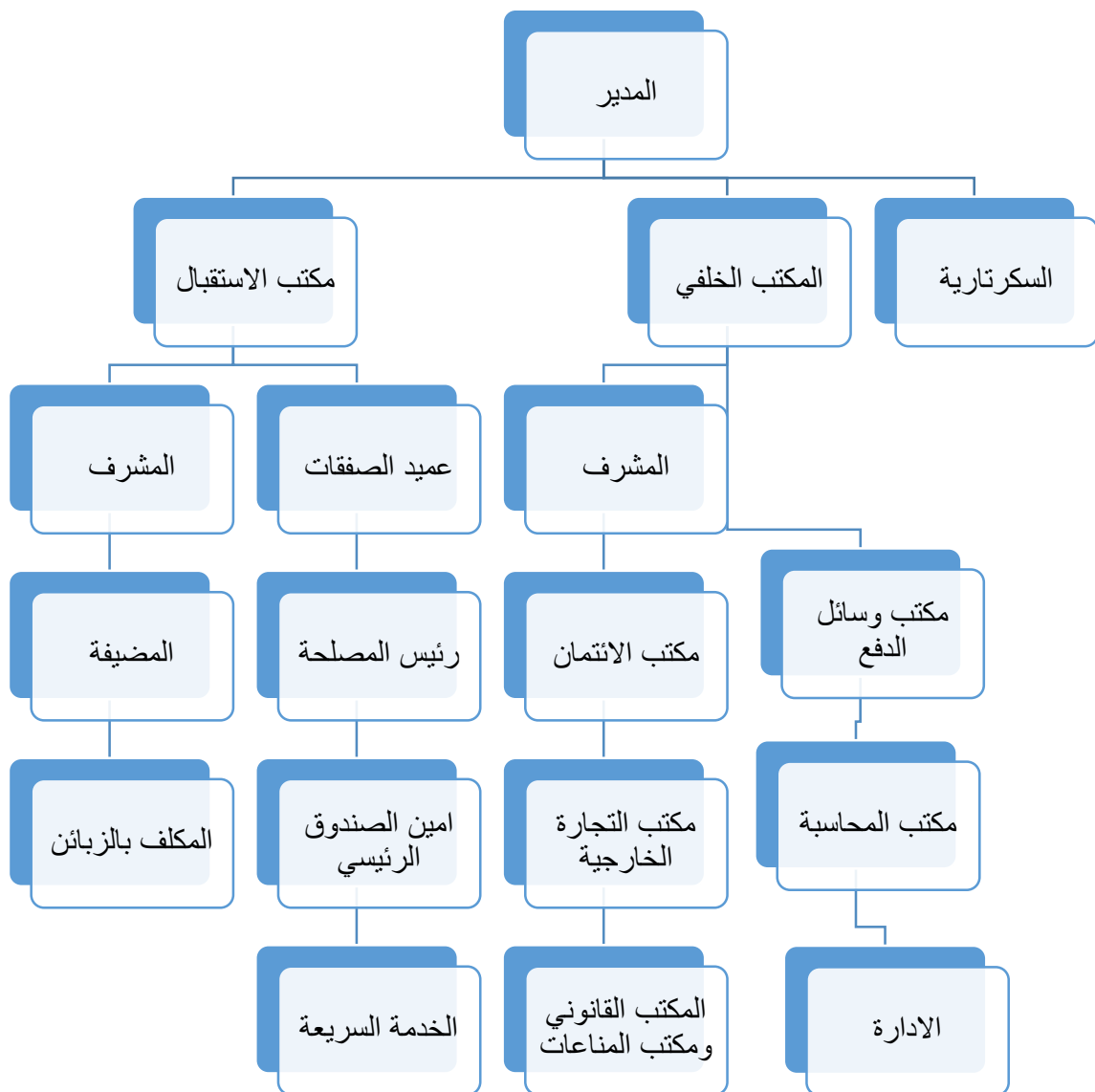
البنك بصفة عامة.

الشكل رقم (01-01) الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية B.A.D.R



المطلب الثاني: التعريف بالمؤسسة محل الدراسة - وكالة يبل-أولا تعريف الوكالة المستقبلية

تم إنشاء وكالة يبل بولاية غليزان في سنة 1977 وتقع بالضبط في حي 200 مسكن، وتم إنشاء هذه الوكالة بسبب زيادة الحاجة إلى تمويل المستثمرين، الفلاحين، خاصة وأن منطقة يبل منطقة صالحة للزراعة والفلاحة، وباعتباره بنك يهدف إلى تمويل النشاط الفلاحي فإنه يعطي امتياز للمهن الفلاحية ويمنحها قروض بشروط وضمانات أخف.

الشكل 2: الهيكل التنظيمي لوكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة يبل

المبحث الثاني : خدمات بنك الفلاحة والتنمية الريفية**المطلب الأول: أنواع قروض بنك الفلاحة والتنمية الريفية**

يتم منح القروض على مستوى الوكالة وفق رغبة العملاء حيث لاحظنا أن أهم أنواع القروض التي يتم منحها هي كالتالي:

1 - قروض قصيرة الأجل:

يتم منحها لمدة سنة (موسمية) متمثلة في موسم الحصاد تربية العجول، ويتم فيها منح القروض وفق ضمانات يقدمها الزبون للبنك.

2- قروض متوسطة الأجل:

يتمد اجلها من سنة إلى خمس سنوات تتمثل في تمويل الحالات التي تقع بين الزبائن أي تحسين رأس المال الثابت منها (معدات مكائن، مشطريات..الخ).

3- قروض طويلة الأجل:

تزيد مدتها عن خمس سنوات هي الموجهة لتمويل إستثمارات المؤسسة كالمباني، المعدات التي لا تنوي المؤسسة بيعها والقرض طويلة الأجل تتولى ما لا تستطيع البنوك المتخصصة توليه.

المطلب الثاني: مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية

وفقا للقوانين والقواعد المعمول بها في المجال المصرفي، فإن بنك الفلاحة والتنمية الريفية مكلف بالقيام بالمهام التالية:

1 - معالجة جميع العمليات الخاصة بالقروض الصرف والصندوق؛ 2 - فتح حسابات لكل شخص طالب لها واستقبال الودائع؛

3 - المشاركة في تجميع الادخارات؛

4 - المساهمة في تطوير القطاع الفلاحي والقطاعات الأخرى؛

5- تأمين الترفيات الخاصة بالنشاطات الفلاحية وما يتعلق بها ؛

6 - تطوير الموارد والتعاملات المصرفية وكذا العمل على خلق خدمات مصرفية جديدة مع تطوير المنتجات والخدمات القائمة؛

7 - تنمية موارد واستخدامات البنك عن طريق ترقية عمليتي الادخار والاستثمار ؛

8 - تطوير شبكته ومعاملاته النقدية؛

وتقسيم السوق المصرفية والتقرب أكثر من ذوي المهن الحرة التجار والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

10- الاستفادة من التطورات العالمية في مجال العمل المصرفي؛

وتتمثل مهام الوكالة في

1 - القيام بمعاينة مشاريع الزبائن عن طريق الزيارة الميدانية؛

2 - اقتراح المنتجات البنكية كالبطاقة البنكية والاطلاع على حساب عن طريق الأترنت؛

3- التأمين المصرفي؛

4 - تنفيذ مختلف العمليات البنكية الموكلة لها من طرف الزبائن وتحسين العلاقات التجارية مع الزبائن الجدد ؛

5- منح قروض متنوعة لتمويل المؤسسات الاقتصادية و متابعتها ؛

6 -قبول الودائع من الجمهور وفتح الحسابات للزبائن سواء بالعملة الصعبة أو المحلية؛

7- منح قروض متنوعة لتمويل الفلاحين وتنمية القطاع الفلاحي؛

8 - ترقية النشاطات الفلاحية الحرفية والصناعية المرتبطة بالفلاحة؛

9 - تنمية المناطق الريفية.

المبحث الثالث: دراسة ميدانية لطلب قرض الرفيق

أثناء الدراسة الميدانية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية بوكالة يلل أخذنا ملف مستثمر طلب قرض الرفيق، وحاولنا دراسة وإظهار الخطوات المختلفة التي اتبعتها البنك بداية باستقباله لطلب القرض إلى غاية تحصيله .

المطلب الأول : معلومات حول قرض الرفيق

1. تعريف قرض الرفيق:

يعد قرض الرفيق من أفضل السبل التي من خلالها جسدت السلطات العمومية دعمها للقطاع الفلاحي، وقد جاءت تطبيقا لقانون التوجيه الفلاحي الصادر بتاريخ 2008/08/02 و ذلك بعد إبرام اتفاقية بين وزارة الفلاحة من جهة و بنك الفلاحة و التنمية الريفية من جهة أخرى بتاريخ 2008/08/05 و يعتبر قرض الرفيق قرض موسمي يقدمه البنك للفلاح لتمويل نشاطه الفلاحي لتمويل نشاطه الفلاحي الموسمي خلال السنة.

الأنشطة التي يشملها القرض الريفى:

بمقتضى المادة الثانية من الاتفاقية المبرمة بين وزارة الفلاحة و بنك الفلاحة و التنمية و المستهلكة من قانون التوجيه الفلاحي فإن القرض

الريفى يوجه أساسا إلى مايلي:

- الزراعة بشتى أنواعها (حبوب، خضر، فواكه)،

-تربية الدواجن،

- تمويل العلف بالنسبة لمربي المواشي،

-نشاطات التعاونيات الفلاحية، التجمعات الجمعيات، أو وحدات مصالحي فلاحية،

وتتحمل الخزينة العمومية أعباء فوائد هذا القرض كاملة في حالة ما إذا إلترزم المستفيد منه بتسديد في آجاله التي و كما نصت عليه الاتفاقية

لا يجب أن يتجاوز سنة واحدة إلا في حالة القوة القاهرة فيمكن إفادة المستفيد من تمديد آجال تسديد القرض 26 مدة أشهر أخرى..

مثال حول منح القرض الريفى

بتاريخ محدد، تقدم مستثمر (م.ن) سنة 2020 إلى الوكالة الفلاحة و التنمية الريفية بملف طلب قرض بنكي في إطار قرض موسمي الريفى

و ذلك من أجل تمويل مشروع زراعة الحبوب لشراء الأسمدة و البذور، يندرج القرض ضمن القروض قصيرة الأجل ومدته سنة ، و من

أجل تجسيد هذا المشروع، تقدم السيد (م) بملف طلب قرض¹.

يحتوي على الوثائق المطلوبة التالية:

- مصارف دراسة الملف،

- طلب خطى للقرض (المبلغ المطلوب و اقتراح الضمانات و قيمتها)،

- شهادة الميلاد أصلية + نسخة من بطاقة الهوية مصادق عليها + بطاقة الإقامة،

- دفتر الشروط مصادق عليه من طرف الديوان الوطنى للأراضي الفلاحية.

- دراسة تقنية للمشروع مستخرجة من مكتب دراسات

- نسخة من بطاقة أو شهادة فلاح .

- بطاقة تعريفية للمستثمر،

¹ معلومات من المؤسسة.

- عقد الملكية أو الإيجاز للمستثمرة الفلاحية أو الشروع في العمل .
- الفواتير النموذجية .
- شهادة إثبات المشروع
- الفواتير الشكلية،
- تقرير الخبرة للضمانات المقدمة .
- شهادة عدم المديونية مستخرجة من SONELGAZ
- شهادة عدم المديونية مستخرجة من CCLS ،
- ملئ و إمضاء طلب القرض (نموذج البنك)،
- الدراسة التقنية و الاقتصادية¹.

الضمانات:

- في إطار تسيير مخاطر عدم التسديد واحتواء احتمالات ظهور نسب الخطر، وبعد التقرير الأولي المرسل من لجنة القرض التابعة للوكالة إلى خلية القرض التابعة للمجمع الجهوي للاستغلال ، و من أجل قبول طلب القرض، تم فرض ضمانات على الزبون صاحب المشروع ، و تأتي جملة الضمانات المطلوبة كقاعدة متينة لاتخاذ القرار و أسلوب تسيير منطقي للنشاط البنكي.
- و هنا مجمل عناصر الضمانات التي احتوى عليها ملف الزبون (م) صاحب المشروع:
- المساهمة الشخصية
 - الرهن العقاري مسحوب بالخبرة وتكون متساوية مع مبلغ القرض أو تفوق مبلغ القرض،
 - الاشتراك في صندوق التأمين على الأخطار،
 - بطاقة الفلاح
 - اتفاقية القرض ،
 - سندات لأمر

¹ -معلومات من المؤسسة

-التعهد ببيع المنتج،

- عقد كفالة شخصية تضامنية،

2. دراسة القرض (قرار القبول والرفض)

-إشعار باستلام الملف

-بعد تقديم ملف القرض من طرف الزبون يقوم مجلس القرض (اللجنة الداخلية) بدراسته على مستوع الوكالة، و إبداء رايه الأولي فيه،
وبعدها يحول الملف في نسخة أخرى على مستوى المجمع الجهوي للاستغلال (الخلية القضائية المتخصصة في دراسة ملفات طلبات
القروض ، و هذا من أجل إقامة دراسة ثانية معمقة، تركز

على العناصر الموضوعية . و في هذا الصدد، وبعد القيام بالدراسة الثانية للملف، نكون أمام حالتين :

1- حالة القبول

بعد إعداد محضر الموافقة : عن طلب القرض من طرف اللجنة يتم تحرير ترخيص لقبول القرض، الذي هو وثيقة رسمية للبنك،
و لإعدادها يجب احترام التدابير القانونية المعمول بها، حيث في كل الأحوال يجب أن لا يكون محررا باليد أو يحمل أي بيان خطي، وإذا
ظهر هناك شك أو غموض وجب الحجز فورا ببيان كتابي، و النسخة الأصلية ستحول على مستوى الوكالة .

2-حالة عدم القبول:

في حالة عدم قبول الملف (الرفض) يتم إرسال رسالة تنبيه ، وإذا تم اعتبار أن اللجنة القضائية التابعة لمجمع الاستغلال بعد قرارها
بالرفض لم تأخذ بعين الاعتبار بعض العوامل أو لم تقدر بعض العناصر، أو جوانب الملف بقيمتها الحقيقية، ففي بنك الفلاحة و التنمية
الريفية، يحق للزبون صاحب المشروع التقدم بوثيقة طعن للوكالة المعنية، حيث بعد تقديم هذا الطعن تقوم الوكالة ثانية برفعه إلى المجمع
الجهوي للاستغلال، و الذي بدوره ينظر في هذه المسألة ثانية، ويعيد وضع تقييم للملف المقدم بهدف الدراسة، وإعادة صياغة قرار نهائي
في المشروع (قبول أو رفض).

المطلب الثاني : الدراسة التقنية و المالية لمشروع المؤسسة طالبة القرض

إن الدراسة المالية لمشروع المؤسسة تدخل ضمن مسارات اتخاذ قرار القبول أو عدم القبول، وفي هذا الصدد تعتبر الوثائق المحاسبية التي
تقدم بها الزبون (م) للوكالة كإثباتات مالية ومحاسبية، تمكن من إتمام الدراسة على أكمل وجه قبل إرسالها للجنة الخاصة بالقروض في
مجمع الاستغلال لاتخاذ القرار النهائي.

1. الدراسة التقنية للمؤسسة الطالبة للقرض الرفيق:

بالنسبة لصاحب مشروع ، السيد (م) ، جاء ملفه المالي مكونا من:

- تعريف بالميزانية وعدد العمال

- نفقات المشروع،

- الانتاجية، الميزانية و النتيجة

- مخطط المشروع و التنمية،

و قام بتبليغ عن المساحة الزراعية المقدرة ب 10 هكتار للبستنة و البقوليات.

الجدول رقم 01 : توزيع المنتجات الزراعية.

الكمية	الوحدة	المنتجات
		البذور والنبات
270	القنطار	البطاطس
		الاسمدة
30	الكيلو غرام	شيلات الحديد
25	لتر	المبيدات الحشرية

المصدر معطيات من المؤسسة

البذور و النبات مثل : البطاطسلدينا

270

9500 ← 1

$9500 \times 270 = 2565000$ دج

علما أن TVA تقدر ب 19 %

$0.19 \times 2565000 = 487350$ دج

- فالمجموع البذور و النبات يساوي: $2565000 + 487350 = 3052350$ دج

- مجموع الأسمدة 78540 دج

- مجموع المبيدات 111750 دج. (نفس الطريقة).

- فمجموع تكاليف اللوازم = مجموع الأسمدة + مجموع المبيدات + مجموع البذور و النبات

مجموع تكاليف اللوازم = 4248390 دج

2. تقييم المشروع وقرار الوكالة

من خلال القراءة التحليلية للوضع المالية للمشروع، والمؤشرات المالية التي تم حسابها، يمكن اعتبار أن السياسة المالية المنتهجة من طرف صاحب المشروع (تقديريا) مقبولة بالنسبة للقيمة المضافة، فقد اتضح من خلال زيدها الطردي أن حالة المشروع يمكن أن يتحسن من سنة إلى أخرى خلال السنوات التقديرية المدروسة، وهذا يعني مزيدا من القدرة المالية على الوفاء بالديون وكذلك الاستقلالية المالية. بالنسبة للتدفق النقدي، فقد اتضح أنه مؤشر إيجابي يعني التقدم المستمر في عمليات التشغيل (نشاط المشروع) وبالتالي ثبات الوضع المحاسبية و المالية للمشروع، وارتفاع الأرقام بشكل متسلسل خلال السنوات الخمس المدروسة، يؤكد قدرة المشروع على التمويل الذاتي، وبذلك ترتفع إمكانية تجاوز للحالات الطارئة و الأخطار الممكن تواجدها (تقلبات اقتصادية ... الخ) ¹.

- بالنسبة للنسب المالية، فنسبة التمويل الدائم تشير إلى أن المشروع في أمان و تجنبه مختلف المخاطر. انطلاقا من كل هذ المؤشرات المالية، وإضافة إلى الضمانات التي سبق لنا الإطلاع عليها وتحليل بياناتها و التي التزم بها الزبون (م) طالب القرض، يمكننا الخروج بتقييم نهائي لملف القرض للزبون (م) و أن نقول: إن البنك، ممثلا في الوكالة الفلاحة و التنمية الريفية و بعد إطلاعه على بيانات الملف المدروس و تحليل الجداول المالية و الميزانيات التقديرية، و بالتنسيق مع اللجنة الخاصة بالقروض في مجمع الاستغلال الجهوي جاء قرار **بقبول ملف طلب القرض للزبون (م)** بتمويله مشروع زراعة الحبوب، موقفا وسليما، و استوفى الملف كل الشروط اللازمة بما في ذلك التجانس المعتمد من طرف الصندوق. و عملا منه على تجاوز خطر عدم التسديد بالدرجة تم فرض ضمانات بنكية على الزبون، والذي بدوره قام بالالتزام بها مما يعني استيفاء كل الشروط من الجانبين ما يجعل المعادلة البنكية متوازنة الأطراف. و بالتالي فقد جاء قرار البنك بمنح القرض للزبون (م) في إطار البرنامج الثلاثي مع الوكالة الوطنية للفلاحة و التنمية الريفية قرارا سليما ومضمونا.

3. متابعة وتحصيل القرض الريفى

- التسديد العادي للقرض (حالة تسديد الزبون للقرض بالصفة المتفق عليها)
- الدراسة الميدانية للقرض، أي معرفة إذا كان القرض الممنوح مطابق للنشاط المذكور في الوثائق المقدمة لطلب القرض،
- إعداد محضر إثبات اقتناء المعدات الأولية لممارسة المشروع ومطابقتها مع الواقع (أي المقارنة بين الموجودات في ملفات طلب القرض المقدمة للبنك من طرف الزبون و بين الموجودات لدى الزبون التي يتم استعمالها في المشروع
- تقديم الضمانات المطلوبة أو المتفق عليها في اتفاقية القرض،
- القيام بزيارات ميدانية دورية للتأكد من استمرارية المشروع،

¹ معلومات من المؤسسة

- يتم تسديد أقساط القرض كل ستة أشهر (دورية سداسية) حتى نهاية مدة القرض ، وقبل موعد استحقاق القسط ب 12 يوم يقوم البنك بإرسال للزبون رسالة تذكير ليسدد القسط في تاريخ الاستحقاق".

- عدم استجابة الزبون (المقترض) لتسديد القرض¹:

بعد استلام الزبون لرسالة التذكير ووصول موعد الاستحقاق ولم يسدد القسط يقوم البنك بالخطوات التالية:

-بعد يوم واحد من تاريخ استحقاق دفع القسط يرسل البنك اعدار إلى الزبون في مدة لا تتعدى 12 يوما مصاحبا التأخير غرامة مالية عن كل يوم وتقدر بحوالي 7% .

- في حالة استجابة الزبون للاعتذار الأول يمكن للزبون أن يستفيد من تأجيل تاريخ استحقاق القسط الأول مع تعهد بدفع الاستحقاقات المتفق عليها ، في حالة عدم استجابة الزبون للأعدار الأول يقوم البنك بإرسال إعدار آخر للزبون قبل متابعتة قضائيا عن طريق محضر قضائي - في حالة عدم استجابة الزبون للاعتذار الثاني، تزداد الغرامة المالية ،

-عدم استجابة الزبون للإعدار الأخير يقوم البنك بمحضر المعاينة ليرع السبب في عدم التسديد إذا كان السبب خارج عن نطاق قدرة الزبون فالبنك يقوم بعدة إجراءات مثلا منح فرص أخرىالخ

-إذا كان سبب هو تهرب الزبون من تسديد أقساط القرض فإن البنك يقوم بالإجراءات التالية:

- تكوين الملف (نسخة من الرهن الأصلي مصادق عليها ونسخة من كلا الإعدارين ونسخة من إتفاقية القرض وطابع جبائي بقيمة 20 دج ليلصق على الصيغة التنفيذية المستخرجة من كتابة ضبط المحكمة، و تقديمه إلى العدالة من أجل التحصيل

- و في حالة عدم قبوله أي من الإعدارين السابقين يتم إرسال إعدار قبل المتابعة القضائية،

- في حالة متابعة البنك للزبون قضائيا و اتضح أن هذا الأخير قد أفلس و عدم قدرته على تسديد الدين يتم الحجز على ممتلكاته (المشتراة بئمن القرض و هي معدات النشاط) وكذلك الضمانات المقدمة من طرف الزبون عن طرق استصدار أمر لدى رئيس المحكمة ومصارييف الدعوة القضائية يتحملها الزبون وليس البنك ،

- في حالة المتابعة القضائية يمكن للزبون أن يطلب من البنك بالنظر في إعادة جدولة الدين،

- في حالة . عدم طلب الزبون من إعادة جدولة الدين يقوم البنك ببيع ممتلكات و الضمانات المحجوز عليها لاستعادة القرض كاملا، وإذا كان ثمن ممتلكات المباعرة مضافا إليها الضمانات لم يصل إلى قيمة القرض، فإن الفارق يتحملة الزبون (المقترض) و يدفعه بأي وسيلة.

¹ معلومات من المؤسسة

الخلاصة

بعد عرض وتحليل البيانات والمعطيات المتحصل عليها من خلال دراستنا الميدانية توصلنا إلى أن بنك الفلاحة والتنمية الريفية له خدمات تزيهة كباقي البنوك.

كما توصلنا إلى أن البنك يضع خطط واستراتيجيات خاصة تخدمان البنوك من أجل تقوية الرابط مع زبائنهم وتحقيق غايتهم وكسب رضاهم من خلال توفير المعلومات الكافية حول الخدمات وسرعة حصولهم عليها.

وهذا ما بين لنا أن بنك الفلاحة والتنمية الريفية يهتم بشكل كبير بخدماته من أجل تحسين علاقاته مع زبائنه وخدماته المصرفية غير انه يتعرض كغيره من البنوك إلى المخاطر عندما يمنح القروض لذا وجب عليه إيجاد سياسة إقراضية خاصة به وإتباع معايير ومبادئ واجراءات تكون فعالة وناجحة، وقد نجد عدد قليل من الطلبات تتوفر فيها كل شروط التمويل بالقرض من طرف البنك، فهناك طلبات رفضت لعدم توفرها على الشروط اللازمة، و من هنا يظهر جليا فعالية الدراسة التي يقوم بها البنك قبل منح القرض.

الخاتمة

يتعلق الموضوع المطروح بالأهمية الكبيرة للبنوك التجارية في تمويل الأنشطة الاقتصادية ودورها المحوري في دفع الاقتصاد الوطني بأكمله إلى الأمام. تمت معالجة السمات الأساسية للبنوك التجارية ، مع التأكيد على أهدافها الأساسية ووظائفها الرئيسية التي رفعت مكانتها على المستوى الوطني

ناقشنا في العرض الذي قدمناه التمويل الاقتصادي ووظائفه المختلفة ، وكذلك المصادر واستراتيجية التمويل التي تدعم البنوك التجارية في سياستها التمويلية للأنشطة الاقتصادية.

تتمثل الوظيفة الأساسية للبنك في دعم وضعه المالي من خلال تراكم الودائع ، والتي يتم استخدامها بعد ذلك لتقديم قروض للعملاء من أجل توليد الإيرادات وتأمين ودائع الجمهور. على وجه الخصوص ، فإن الأفراد أصحاب الأفكار المبتكرة الذين يسعون إلى تحويلها إلى مشاريع استثمارية هم الذين يحتاجون إلى التمويل أكثر من غيرهم. وهذا يسمح بالاكتفاء الذاتي والنمو الاقتصادي ، فضلاً عن خلق فرص العمل وفرصة تنمية المهارات التي يمكن استخدامها لتحقيق الربح.

من أجل اتخاذ قرارات مستنيرة بشأن تمويل المشاريع ، تجري البنوك دراسات وتحليلات شاملة للمعلومات المتعلقة بالمستثمرين المحتملين. يتم إجراء هذه الدراسات وفقاً لشروط ومعايير محددة تم تصميمها لضمان استمرارية واستدامة المشروع ، وبالتالي تمكين البنك من استرداد القروض التي يقدمها. نتائج هذه التحليلات شاملة وتقدم لمحة عامة عن جدوى المشروع.

بعد إجراء كل من البحوث النظرية والتطبيقية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية ، وتحديدًا لوكالة يلل، تمكنا من تلخيص النتائج التي توصلنا إليها في عدة نقاط رئيسية.

-من خلال توفير التمويل للمشاريع الاستثمارية ، تلعب البنوك التجارية دورًا مهمًا في توسيع النشاط الاقتصادي.

-القروض من أنواع مختلفة ، مثل القرض الرفيق المصمم لتمويل الأنشطة قصيرة الأجل ، متوفرة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

-يشارك بنك الفلاحة والتنمية الريفية بنشاط في تعزيز التقدم من خلال تقديم القروض للأفراد الذين يتقدمون للحصول عليها ، على الرغم من المخاطر الكامنة التي تنطوي عليها مثل هذه المعاملات.

-بناءً على تحليلنا ، يمكن استنتاج أن هناك فئتين متميزتين من التمويل ، كل منهما مرتبطة بالمشروع المحدد الذي يتم متابعته. من المهم ملاحظة أن القروض لا يتم منحها بشكل تعسفي ؛ بدلاً من ذلك ، هناك عدد من الشروط التي يجب الوفاء بها ، كما أشرنا سابقاً.

بالإضافة إلى ذلك ، لاحظنا أن البنوك التجارية قد تشارك في إدارة المشروع إذا كانت شريكة للمؤسسة ، على الرغم من أنها عادة ما تعتبر مقرضاً فقط في معظم الحالات.

هناك عدة جوانب تحيط بموضوع البنوك التجارية وأهميتها في العصر الحديث ، مما يوضح أن البنوك جزء لا غنى عنه في أي اقتصاد.

التوصيات:

هناك حاجة ملحة لتطوير برامج تعليمية وتأهيلية للشباب ، مع التركيز على تشجيعهم على الانخراط في الأنشطة الزراعية. بالإضافة إلى ذلك ، من الضروري التأكد من أن البنوك تقدم الدعم المالي لأصحاب الاستثمار الزراعي من خلال الفحص الدقيق والموافقة على طلبات القروض. إهمال هذا الجانب الحرج ليس خياراً.

الملفات

يمكن تحقيق تحديث البنوك التجارية من خلال تنويع الخدمات المصرفية وتنفيذ ممارسات إدارة الجودة الشاملة.

يجب على العملاء الالتزام بالمواعيد النهائية للسداد لتجنب مواجهة العقوبات والإجراءات القانونية عندما يتعلق الأمر بسداد ديون قروضهم.

-لمنع أي عوائق في ملفات الإيداع، يجب على البنوك تقديم تسهيلات أثناء عملية منح القرض وتقليص مدة دراسة القروض.

قائمة المراجع

باللغة العربية

أولا الكتب:

1. أحمد سليمان اللوزي، مهدي حسن زويلق، مدحت إبراهيم الطراونة، إدارة البنوك، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع ط 1، عمان، 1997
2. أحمد علي دغيم، اقتصاديات البنوك، مكتبة مدبولي، القاهرة 1998
3. أسامة محمد الفولي، مجدي محمود شهاب، مبادئ النقود والبنوك، الدار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية 1997.
4. تيسير الداوي، التنمية الاقتصادية، مديرية الكتب والمطبوعات الجامعية، حلب 1992.
5. حميدات محمود، النظريات والسياسات النقدية، دار المكتبة للطباعة والإعلام والنشر، الحراش، الجزائر، ط 1994.
6. حسن أحمد عبيد، النقود والبنوك والتوازن الاقتصادي، مكتبة نهضة الشرق القاهرة 1996.
7. رشاد العصار، رياض الحلبي، النقود والبنوك، دار الصفاء للنشر والتوزيع، ط 1، عمان 2000.
8. سليمان بودياب، اقتصاديات النقود والبنوك، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت 1996.
9. عبد الغفار حنفي، الإدارة الحديثة للبنوك التجارية، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية 1993.
10. عبد المعطي رضا أرشيد، محفوظ أحمد جودة، إدارة الائتمان، دار وائل للنشر عمان 1993.
11. عقيل جاسم عبد الله، النقود والبنوك، دار ومكتبة الحامد للنشر، عمان 1999
12. عمر صخري، التحليل الاقتصادي الكلي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1994.
13. ميلود جمعة الحاسية، النقود والمصارف والنشاط الاقتصادي، منشورات مركز بحوث العلوم الاقتصادية، بنغازي 1995.
14. ناظم محمد نوري الشميري، النقود والمصارف، دار الكتب للطباعة والنشر، الموصل 1998.
15. سامر جلدة البنوك التجارية و التسويق المصرفي دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، طبعة الأولى، عمان 2012
16. بار محفوظ، الأوراق المالية، دار هومة طبعة 01، الجزائر 2002
17. سمير محمد عبد العزيز التأجير التمويلي، دار الإشعاع، الإسكندرية 2001.

18. عاطف وليم اند راوس، التمويل و الإدارة المالية للمؤسسات، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2006.
19. . عبد الرحيم عاطف جابر طه، أساسيات التمويل و الإدارة المالية الدار الجامعة، الإسكندرية ، 2008
20. عبد المطلب عبد المجيد النظرية الاقتصادية وتحليل جزئي وكلي للمبادئ ، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية 2003
21. مفلح محمد عفل، الإدارة المالية وتحليل المالي مكتبة المجتمع العربي للنشر و توزيع، عمان الأردن، 2009.

ثانيا: البحوث والدراسات

- بوعتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية عمليات تقنيات وتطبيقات، رئيس دائرة المحاسبة والجباية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسير ، جامعة منتوري قسنطينة، 2011.
- تناح عيسى توهامي، البنوك التجارية و أساليبها في تمويل استثمار أموال العملاء، مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الدراسات الجامعية التطبيقية DEUA، تخصص التقنيات البنكية والنقدية، جامعة التكوين المتواصل مركز ادار السنة الجامعية 2010 / 2011 .

ثالثا المذكرات:

1. دغوش العطرة، البنوك التجارية ودورها في تمويل المؤسسة، حالة الجزائر، رسالة ماجستير، غير منشورة كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسير، حالة الجزائر 2001.
2. محمد عبد العزيز عجمية ، صبحي تادريس قريصة، مذكرات في التنمية والتخطيط، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية 1998

4-باللغة الأجنبية:

- 1-Jaques-Heuri David, **la monnaie et la politique** monétaire (ECONOMICA, Paris 1993).
- 2 Ben Halima Ammour, **pratique des techniques bancaires** avec référence à l'Algérie, édition dahlia, Alger.
- 3 Farouk bioyakoub" **l'entreprise et le financement bancaire** «Alger année 2003.
- 4 la banque de A.....Z-K **chérit-édition MLP**-Algérienne 2000.

-5 Royer Gérard- Ahlin choline "**La banque et Enterprise** 3 Eme édition institut technique de banque
Année 1990.

-6 Le risques du **crédit bancaire société interbancaire** formation Année 2001.

المخلص

دور البنوك التجارية في اقتصاد أي بلد بالغ الأهمية وواسع النطاق. حتى اليوم، لا يزال وجود نظام مصرفي يمكن الاعتماد عليه حاجة ملحة وملحة، لأنه يؤدي وظيفة حاسمة في مجال الوساطة المالية. بعد كل شيء، التمويل هو أساس أي عملية للنمو والتنمية.

بالنسبة لأي دولة، بما في ذلك الجزائر، كانت التنمية الاقتصادية دائمًا هدفًا أساسيًا. ولتحقيق ذلك تفر الجزائر بالطبيعة الحاسمة لتمويل التنمية الاقتصادية، وهو أمر ضروري لتطوير المشاريع والخدمات والبنية التحتية لتحقيق التنمية المستدامة.

تؤكد أهمية البنوك التجارية في تمويل التنمية الاقتصادية من خلال قدرتها على تقديم الائتمانات وتسهيل القروض للمشاريع الاقتصادية. تلعب هذه البنوك دورًا تنمويًا واستثماريًا، وجهودها في تشجيع التنمية الاقتصادية جديرة بالذكر كما ان هناك مجموعة متنوعة من الأدوات والمنتجات المصرفية المتاحة لضمان الاستدامة.

الكلمات المفتاحية

التمويل - التنمية الاقتصادية - البنوك التجارية.

Abstract

The rôle of commercial Banks in the economy of any country is extremely important and extensive. Even today, the existence of a reliable banking system remains an urgent and urgent need, since it performs a crucial function in the field of financial intermediation. After all, finance is the basis of any process of growth and development.

For any country, including Algeria, economic development has always been a primary goal. To achieve this, Algeria recognizes the crucial nature of financing for Economic Development, which is essential for the development of projects, services and infrastructure to achieve sustainable development.

The importance of commercial banks in financing economic development is confirmed by their ability to provide credit and facilitate loans to economic projects. These banks play a developmental and investment role, and their efforts in encouraging economic development are noteworthy as there are a variety of banking tools and products available to ensure sustainability.

Keywords :

Finance-economic development-commercial Banks.

RÉSUMÉ

Le rôle des banques commerciales dans l'économie de tout pays est extrêmement important et étendu. Même aujourd'hui, l'existence d'un système bancaire fiable reste un besoin urgent et urgent, car il remplit une fonction cruciale dans le domaine de l'intermédiation financière. Après tout, la finance est la base de tout processus de croissance et de développement.

Pour tout pays, y compris l'Algérie, le développement économique a toujours été un objectif primordial. Pour y parvenir, l'Algérie reconnaît le caractère crucial du financement du Développement économique, indispensable au développement des projets, des services et des infrastructures pour parvenir à un développement durable.

L'importance des banques commerciales dans le financement du développement économique est confirmée par leur capacité à accorder des crédits et à faciliter les prêts aux projets économiques. Ces banques jouent un rôle de développement et d'investissement, et leurs efforts pour encourager le développement économique sont remarquables car il existe une variété d'outils et de produits bancaires disponibles pour assurer la durabilité.

Mots clés:

Finance-développement économique-banques commerciales.