المكتبة القانونية
محاضرات-بحوث-مذكرات-قوانين-كتب قانونية
WWW.LAW-DZ.NET

النظام المصرفي والبطاقات البلاستيكية

الدكتور سحنون محمود

المقدمة

شهد تطور الأنظمة النقدية والمصرفية بعد الأزمة الإقتصادية والنقدية العالمية الكبرى (1933/1929) تغيرات متسارعة وحاسمة، خاصة بعد انقضاء الحرب العالمية الثانية وظهور بوادر بناء نظام نقدي دولي جديد جراء عقد اتفاقية بريتون – وودز حيث ظهرت ادوات نقدية تدار وفق آليات وقواعد جديدة دعمها التطور الحاصل في مجال الإلكترونيات الدقيقة (MICROELECTRONICS) الذي إستغل في مجال الخدمات والمبادلات لا سيما في عرض خدمات الجهاز المصرفي حيث إستخدم فيها جملة خدمات على رأسها بطاقات الدفع الإلكتروني، ويعود الفضل في إستخدام هذه الأداة (البطاقات البلاستيكية الإلكترونية) إلى شركات البترول الأمريكية التي إستخدمتها في مطلع العقد الثاني من القرن العشرين. وفي سنة 1950 أدخل الأمريكي "Diners Club" هذه البطاقات في المجال التجاري والخدمي وإستخدمها كوسيلة دفع هامة في الأعمال المصرفية و إزداد استخدامها مع إزدياد فوائد ومزايا بطاقات الدفع الإلكتروني (سرعة إجراء المبادلات – تجنب مخاطر حمل النقود – فعالية الدفع....) وخاصة عند بناء شبكة الإنترنت (Internet) كما إزداد التعامل بها في داخل الدولة الواحدة أو بين الدول المختلفة لدرجة أنها اصبحت بديلا عن النقود كوسيط في عقد الصفقات والمبادلات.

والسؤال المطروح هنا: هل يمكن للنقود الإلكترونية التي يقوم البنك المركزي بإصدارها أو ما يماثله أن يقتلع جذور النقود الورقية وتحل محلها؟ للإجابة على هذا التساؤل، سنعرض في هذه الورقة إلى:

- البطاقات البلاستيكية وعملية الدفع الإلكتروني.
- أهم البطاقات البلاستيكية (أنواع البطاقات البلاستيكية) في النظام النقدي العالمي.
- أهم الجهات المصدرة للبطاقات البلاستيكية.
- مزايا البطاقات البلاستيكية.
- مشاكل البطاقات البلاستيكية.
- البيع والشراء عبر الإنترنت (المزايا – المخاطر).
- الطلب على العملة الورقية في العقود الأخيرة وإمكانية إحلال النقود الإلكترونية.

*بطاقات الدفع البلاستيكية:

- تعريف: يطلق اصطلاح البطاقة البلاستيكية على تلك البطاقات التي تتم معالجتها إلكترونيا لإستخدامها في أغراض متعددة من خلال المعلومات المخزنة عليها والدخول بها على الآلات المعدة لذلك بغية تحقيق اغراض معينة ومن أهم أنواع هذه البطاقات ما يلي:

1. بطاقات الإئتمان: Credit Cards
2. بطاقات الدفع الفوري: Debit Cards
3. بطاقات الدفع المؤجل أو بطاقات إعتماد النفقات: Charge Cards
4. بطاقات التحويل الإلكتروني: Eft pos Cards
5. بطاقات ضمان الشيكات :Cheque Cards

1. بطاقات الإئتمان: La Carte De Credit

تعريفها: هي بطاقة بلاستيكية صغيرة الحجم شخصية تصدرها البنوك أو منشآت التمويل الدولية تمنح لأشخاص لهم حسابات مصرفية مستمرة وهي من اشهر الخدمات المصرفية الحديثة، وبموجب هذه البطاقات يستطيع المتعامل أن يتمتع بخدمات عديدة من محلات متفق عليها مع البنك على منح هؤلاء المتعاملين الحاملين لهذه البطاقة إئتمانا مجانيا يقومون بسداده في 25 يوم من إستلام الفاتورة بمختلف المشتريات التي قام بها خلال الشهر المنصرم، حيث يرسل البنك هذه الفواتير في نهاية كل شهر لكل زبون ولا يدفع المتعامل أي فوائد على هذا الإئتمان إذا قام بالسداد خلال الآجال المحددة، إلا أنه يدفع فوائد قدرها 1.5% في الشهر عن الرصيد المتبقي دون سداد بعد فوات الآجال المحددة للسداد كما يتقاضى البنك التجاري عمولة من المحلات التجارية المتعاقد معها من 3% الى 5% من قيمة المبيعات التي تمت بهذه البطاقة[1].

ومن محتويات هذه البطاقة:

- إسم المتعامل.
- عنوانه.
- رقم حسابه.
- رقم تمييزها عن البطاقات الأخرى.

ويخضع إستخدام بطاقة الإئتمان الى أساليب وطرق ويجب أن تتوفر فيها شروط ضرورية نوضحها في التالي:

- **شروط إستخدام بطاقة الإئتمان:**

- تكون البطاقات الإئتمانية مربحه للبنك في حالة توافر بعض الشروط منها:

أ- الإستعمال المستمر والمكثف لهذه البطاقات من طرف اصحابها.

ب- أن تكون صفات السلع والبضائع ومكان بيعها مناسبة لرغبة حامل البطاقة، كما يحبذ أن تكون المتاجر قريبة من مراكز الإئتمان.
ج- توفر مختلف الأجهزة الإلكترونية ووسائل التحكم في إستعمالها من طرف موظفي البنك.
د- تأمين حامل البطاقة بمزايا الإئتمان المجاني أو غير المجاني الذي توفره البطاقة، فإذا كان الشخص لا يثق بكفاءة البطاقة ولا يلجأ لإستعمالها ويفضل إستعمال أدوات أخرى، فهو عميل غير جيد ولا داعي له بالإشتراك أو السعي للحصول على البطاقة.
ه- من الأحسن أن لا يسوي حامل البطاقة كل تعاملاته خلال 25 يوم لكي تتاح له الفرصة لأخذ فوائد على الرصيد المتبقي.
و- وجوب توافر شبكة معلومات مرنة الإتصال وسهلة بين البنك والمتاجر والمتعامل (حامل البطاقة).

- **طريقة عمل البطاقة الإئتمانية:**

يمكن للبطاقة البلاستيكية أن تؤدي مهامها التي أنيطت بها كما يلي:

1. يقدم المتعامل طلبا للحصول على البطاقة من البنك يملأ فيها المعاملات الضرورية، ويجب أن يكون هذا الشخص متعاملا مع البنك او له حساب جاري فيه لأنها لا تمنح بشكل تلقائي.
2. يتقصى البنك سمعة المتعامل الإئتمانية ويمنحة البطاقة إذا كانت سمعته مشجعة ويتحصل عليها المتعامل عن طريق الإتصال بالبنك وذلك بتقديم وثائق معينة تثبت ذلك. مثلا: الضرائب المدفوعة أو شيكات برصيد، وقد يحصل عليها عن طريق بنك المعلومات في البنك المركزي ويقدم له رقم الشفرة الخاصة به أو ما يسمى بـ: (LE UNMERO DE CODE)
3. عندما يتحصل المتعامل على البطاقة يستطيع إستعمالها في شراء السلع والخدمات في المحلات المتفق معها، إذ يقوم البائع في كل مرة بملأ نموذج معين بقيمة البضاعة ثم يمرر المشتري البطاقة في جهاز (ADRESSE GRAPHE) ويوقع حامل البطاقة على هذا النموذج إقرارا منه بعملية الشراء ثم تأخذ البطاقة كما سبق الذكر وتوضع في الجهاز ثم يعطي الشفرة (LE CODE) ويتحصل على ثلاث نماذج من الفواتير إذا كانت البطاقة ليس بها مشاكل، يوقع العميل ويأخذ نموذج والتاجر يأخذ نموذجين يحتفظ بواحدة للبنك والأخرى له.
4. يجمع التاجر كافة النماذج التي باع بموجبها في ذلك الشهر، ويسلمها للبنك أو لأقرب فرع له وتدفع القيمة في حساب هذا المحل وفي نفس اليوم وبعد خصم العمولة (أي 30 من الشهر) يدفع الفواتير للبنك المصدر للبطاقة ويسدد المبالغ مع خصم 5%0
5. يستعمل البنك الفواتير المقدمة له من أجل معرفة قيمة مشتريات كل عميل بإستعمال الإعلام الآلي تقيد تلك المشتريات في الحسابات الجارية للمتعاملين.
   - الرصيد مدين إذا كان الرصيد فيه أموال وتخصم مباشرة.
   - والرصيد صفر تقيد في رصيد المدين دون حساب الفوائد.

وفي النهاية نقول أنه في نهاية كل شهر يرسل البنك إلى المتعامل (ويقارن هذا الأخير بين الفواتير التي بحوزته والوثيقة المقدمة من طرف البنك) قائمة بالفواتير الخاصة بالمشتريات يطلب منه سدادها كليا او جزئيا خلال 25 يوم من ذلك التاريخ دون فوائد أو مصاريف وبعد هذه الفترة يبدأ البنك في حساب الفوائد بمعدل 1.5%.

- **مزايا ومشاكل البطاقة الإئتمانية**:

أولا: المزايا:

1. بالنسبة لحامليها؛ يتمتع حامل بطاقة الإئتمان بتمويل مجاني يتراوح بين 25 و 55 يوم، كما يستفيد من سهولة الإستخدام التي تتمتع به البطاقة وتخفيض حاجة المتعامل الى النقود وإرتياحه من مخاطرها.
2. بالنسبة للتاجر؛ ترحب المحلات التجارية بإستعمال البطاقة الإئتمانية لأن ذلك سيؤدي الى زيادة مبيعاتها على الرغم من العمولة التي تدفعها، هذه المحلات للبنوك المصدرة للبطاقة إلا أن الزيادة في حجم المبيعات يغطي وبسهولة نفقات هذه العملية.

كما تستطيع هذه المحلات تحقيق مزايا البيع الآجل مع الحصول على قيمة مبيعاتها فورا خاصة إذا تمت المبيعات في آخر الشهر وذلك بمجرد تقديم ما يفيد عملية البنك إلى أقرب بنك.

وتتمكن هذه المحلات ايضا من الإستفادة بالفرق بين أسعار العملات وأسعار الخصم إذا رغب التاجر بيع بضاعته بالتسقيط وخصم الكمبيالات فيما بعد لتحصيل قيمتها نقدا.

ولا يتحمل التاجر مخاطر الإئتمان في حالة البيع بالبطاقة عندما يرفض حاملوها دفع ما عليهم إذ أن الذي يتحمل هذه المخاطر هو البنك.

3. بالنسبة للبنك التجاري:

- يمثل النظام في حد ذاتها إشهارا للبنك.
- يعطي هذا النظام عائدات عالية للبنك.
- ضمان عدد كبير من حاملي البطاقات كزبائن دائمين للبنك.
- إجبار المحلات التجارية على فتح حسابات لدى البنك لأن التاجر مضطر لذلك حتى تتحول الأموال لحسابه وبالتالي تزداد سيولة البنك حيث لا تخرج الأموال منه وحتى ترجع إليه كوديعة.

ثانيا: المشاكل:

يترتب على إستخدام البطاقة الإئتمانية مشاكل جمة نلخصها في التالي:

1. عدم الدقة جراء بعض الأخطاء المرتكبة من قبل الموظفين في التعامل مع الفواتير ومع تكرار الأخطاء تفقد الثقة بين البنك والعميل.
2. سرقة البطاقات الإئتمانية أو ضياعها أو إستعمالها من طرف الغير.
3. التكاليف العالية بالنسبة للبنك والخاصة بتوزيع البطاقات وطبعها ومنح قروض دون فائدة لمدة 55 يوم.
4. خطر السيولة على البنك في حالة الإفراط في إستعمال البطاقة من طرف المتعاملين، فالتمادي في إستعمال البطاقة مع قلة الإيداعات لدى البنك التجاري و وجود صعوبة في رفع سعر الخصم من طرف البنك المركزي، يصبح الفرق الموجود في العملة غير مؤثر ويؤدي ذلك إلى وقوع البنك في مشكلة السيولة خاصة في حالة عدم دفع المستحقات في وقتها.
5. المنافسة من قبل البنوك التجارية و المؤسسات المالية لأنه في أي عمل تجاري هناك منافسة وبتعدد البنوك العارضة لخدمات البطاقة الإئتمانية وتحسينها ويزداد خطر المنافسة بين البنوك التجارية.

- **مقومات نجاح بطاقة الإئتمان:**

للبطاقات الإئتمانية مقومات نجاح وإستمرار يجب على البنك التجاري مراعاتها منها:

1. كثرة المتعاملين: فكلما كان عدد المتعاملين كبيرا كلما كانت فرص النجاح و الإستمرار لهذا النظام اكثر ملائمة، لأن تبني هذا النظام يكون مكلفا ويجب عليه تغطية التكاليف عن طريق زيادة أعداد المتعاملين.
2. الدقة في إختيار المتعاملين أي التأكد من سمعة كل متعامل فكلما كانت التحريات دقيقة وحقيقية يكون القرار في منح البطاقة للمتعامل جيدا سواء بالقبول او بالرفض.
3. تعدد المحلات التجارية المشاركة في النظام والدقة في إختيارها لأن عدد المتعاملين كبيرا جدا وبالتالي يجب تعديد المحلات التجارية وتنويعها لا سيما المحلات ذات السمعة الجيدة وذات السلع والخدمات المتنوعة والتي لها إستهلاك واسع.
4. توفر نظام رقابة قادر على تفادي تزايد الديون المعدومة فخلال مهلة التسديد لا تكون الديون المشكوك فيها مؤثرة ويقوم البنك بتصنيف الديون بإستمرار وبالتالي يجب على البنك إمتلاك نظام رقابي ومحاسبي دقيقين.
5. توفر درجة عالية من الوعي المصرفي يمكن من إعطاء المعلومات الخاصة بإستعمال البطاقة الإئتمانية.

2- بطاقة البرغوث: LA CARTE A PUCE

ظهرت هذه البطاقة بعد المشاكل التي أعترت البطاقة الإئتمانية وخصوصا السرقة، وتعرف بإسم "البطاقة الذكية" التي أخترعت سنة 1974 م وبدأ إستخدامها سنة 1981 من طرف شركة فيليبس "PHILIPS" ثم إنتشر إستعمالها[2].

تعريفها: هي بطاقة تشبه بطاقة الإئتمان تحتوي على برغوث صغير جدا إلكتروني أو ما يسمى "MICROPUCE" يشكل ذاكرة عددية تسمح بالإحتفاظ بكمية كبيرة من المعلومات تهتم بالتفاصيل المتناهية عن الحالة المالية لحاملها. وهي الصورة الجديدة للبطاقة الإئتمانية، شارك في تطويرها إزدهار التجارة الإلكترونية، وهي اليوم واحدة من أهم وسائل الدفع التي تحل محل النقود الكتابية أو النقود الورقية و البطاقات الإئتمانية الأخرى، فالبطاقة الإلكترونية البرغوثية البلاستيكية تحتوي على برغوث الكتروني مجاله مطوق يشبه معدناً في مساحة لا تزيد عن 1ملم 2 مزودة بـ لمسات أو أزرار. إلا أن الواقع في الجهاز المصرفي الحالي أكثرية البطاقات الإئتمانية ليست برغوثية وللبطاقات البرغوثية قدرة عجيبة في سرعة التعامل ولها القدرة في تنفيذ العمليات الأكثر تعقيدا، وتعتبر محفظة نقدية إلكترونية كما تعبر عن ناظمة معلوماتية إلكترونية صغيرة تحتفظ بكل العمليات وترصد الحساب الجاري.

إستعمالها: لهذه البطاقة قدرة فائقة في العمليات النقدية حيث يشكل إستعمالها محفظة نقدية الكترونية يمكن شحنها في أي وقت سواء عن طريق الهاتف أو عن طريق فرع التذاكر، وتستخدم للدفع المباشر عن طريق الدفع بالهاتف في كل المحلات التي تقبل هذه البطاقة.

وأصبحت بطاقة البرغوث في المملكة المتحدة بعد عام 1995م ممثلة لمجموعة أنواع من العملات ولها جهاز أمان يمكن لصاحبها غلقها برمز خاص يمنع إستعمالها من طرف الآخرين وهي مزودة بتنظيم له القدرة على معالجة الذاكرة والجهاز الأمين لها، وذاكرتها لها سعة لإعادة البرمجة بحوالي مليون مرة.

- **أهم الجهات المصدرة للبطاقات الإلكترونية**:

منذ ظهور البطاقات المختلفة المستخدمة في النشاطات النقدية والمصرفية برزت مؤسسات (أو جهات متخصصة) لها إهتمام بهذا المجال الحيوي في الحياة الإقتصادية، وصفتها أنها برزت في أماكن تمركز النشاط التجاري والمالي ومن أهمها ما يلي:[3]

1. مؤسسة الفيزا العالمية: VISA INTERNATIONAL SERVICE ASSOCIATION ومركزها في مدينة "لوس أنجلس" بولاية كاليفورنيا الأمريكية، وتصدر على ثلاثة أنواع:

   - الفيزا الذهبية.
   - بطاقة رجال الأعمال.
   - بطاقة الفيزا العالمية.

2. مؤسسة ماستر كـــارد الذهبيـــة: MASTERCARDS INTERNATIONAL ORGANIZATION ومركزها في مدينة "سانت لويس" بنيويورك الأمريكية وتصدر في نوعين:

- بطاقة ماستركارد لرجال الأعمال.
- بطاقة ماستر العادية.

3. مؤسسة أمريكان إكسبريس:AMERICAN EXPRESS وتصدر من مجموعـــة بنـــوك أمريكـــان إكسبريس على مستوى العالم، وهذه البطاقات متعددة الإستعمالات التجارية والمالية والنقدية.
4. مؤسسات اخرى:

توجد العديد من المؤسسات في العالم تصدر مختلف البطاقات الإئتمانيـــة وغيرهـــا، لكـــل هـــذه البطاقات ليست واسعة الإنتشار عالميا ومحددة النشاط الذي تقوم به مثلها:

- مؤسسة ريكاردو الأوروبية.
- مؤسسة دايترز كلوب اليابانية.
- وفي الجزائر مثلا مؤسسة الخليفة بنك التي تصدر البطاقة الذهبية – البطاقة الفضية.

- **البيع والشراء عبر الإنترنت:**

يعد البيع عبر الإنترنت أحد أهم مجالات التجارة الإلكترونية حيث تمثـــل الأســـلوب الأحـــدث للعمـــل المصرفي وللتجارة الدولية في مختلف الشركات، وتتم العملية خلال شبكة الأنترنت وحسب تقريـــرات مجلة إكونوميست، فإن ما يعادل 150 مليار دولار من حجم المبادلات عام 1999م قد تم عن طريـــق الإنترنت وحسب نفس المجلة فإن هذا المبلغ إرتفع إلى 3 ملايين دولار عام 2002م حتى نهاية شـــهر سبتمر[4]. وحيث مكنت الإشارات الإلكترونية وعبر الحاسوب من الإستغناء عن البطاقات البلاســـتيكية وغيرها من البطاقات النقدية.

- **طريقة إستخدام الإنترنت وشروطها:**

قبل التعرف على طريقة البيع والشراء (الإستخدام النقدي وعملية الدفع) يستحسن معرفة شروط ذلـــك ومن أهم هذه الشروط.

1. وجود شبكة الإتصال الإلكترونية مرتبطة فيما بينها تمكن العاملين منها.
2. أن يكون المتعاملين له اشتراك على الموقع المعني.
3. أن يكون للممول موقع على شبكة الإنترنت.
4. الدقة المتناهية في تقديم الطلب وإعطاء الأمر حتى يتمكن من الحصول على المطلوب.

- **طريقة الإستعمال:**

إذا توافرت الشروط الأساسية السابقة بالإضافة الى شروط إضافية في بعض الحالات علـــى مـــستخدم شبكة الإنترنت التقيد بالتالي:

أولا: عملية التسجيل بالنسبة للمتعامل:

1. في الزيارة الأولى للموقع يضغط المتعامل على زر المـــساعدات او يقـــر بالزيـــارة الأولـــى للتعرف على الموقع.
2. يدفع حقوق التسجيل وغالبا ما تكون شهرية.
3. يصبح المتعامل من عملاء الموقع يمكن ان يقدم اي طلب كما سنرى لاحقا.

ثانيا: عملية تنفيذ المطلوب:

1. يقدم الطلب على موقع السوق.
2. يقوم الموقع بالإتصال بالممولين القادرين على تلبية الطلب بشروط دفتر الأعباء عـــن طريـــق البريد الإلكتروني "E-MAIL".
3. إذا بادر عدة ممولين لتلبية الطلب، يقوم الوسيط بوضعهم في منافسة على الموقع حتى موعـــد محدد بعده يتحدد الممول الأحسن في تلبية الطلب.
4. يأخذ الموقع نسبة تقدر بـــ: 1% الى 5% على كل عملية تبـــادل يحـــصلها الممـــول ويـــستلم المتعامل طلبه بدون أي خصم أو فائدة.

وهكذا تتم عملية البيع والشراء دون إستخدام النقد العيني بل تتم التـــسوية آليـــا بـــين حـــسابات المتعاملين عبر الموقع.

ملاحظة: بعض الممولين يفضلون الإشتراك وحقوق التسجيل بدلا من الخصم المشار اليه.

- **مزايا ومشاكل الإنترنت المصرفي:**

المزايا: الإستخدام النقدي عبر الإنترنت له فوائد ومزايا أهمها:

- تسهيل عمليات التسجيل وبالتالي إعطاء فرصة للتعامل العالمي.
- الحصول على عروض تجارية متعددة المواقع جغرافيا في العالم.
- تأمين المبالغ النقدية من الضياع والسرقة.
- سرعة تنفيذ العمليات بأقل تكلفة وأقل زمن.

المشاكل: لهذه الطريقة مشاكل أهمها:

- المنافسة الشرسة بين المواقع ومشاكل الفيروسات الإلكترونية.

- الإفلاس التام في حالة الخطأ او التعرف على خصوصيات الموقع قبل التنافس.
- زيادة عملية التحايل على المواقع والبطاقات الآلية.

بعد هذا العرض الموجز عن أهمية النقود الإلكترونية ووسائلها من بطاقات بلاستيكية وغيرها من الوسائل يجدر بنا أن نعيد التساؤل الذي طرح في بداية الورقة هل يمكن للنقود الإلكترونية التي يقوم البنك المركزي أو ما يماثله بإصدارها ان تقتلع جذور النقود الورقية وتحل محلها في الجهاز المصرفي؟.

للإجابة على هذا التساؤل علينا ان نتعرف على واقع طلب العملة الورقية في الإقتصاديات المتطورة.

- **الطلب على النقود الورقية والإقبال عليها في السنوات الأخيرة:**

لقد أثارت زيادة الإقبال على العملة الورقية في السنوات الأخيرة وخاصة مع إستخدام عملة اليورو "EURO" الورقية والمعدنية في بداية عام 2002 م إنتباه المهتمين بالإقتصاد النقدي (إقتصاد العملة)، فمع وجود بطاقات الإئتمان و المعاملات المصرفية الهاتفية وإستخدام شبكة الإنترنت في المجال النقدي و المصرفي، لماذا لا يتناقص الطلب على العملة الورقية بإستمرار حتى يؤول الى الصفر؟.

من الغريب أنه على عكس التكهنات الخاصة بإستخدام النقود عن طريق الإنترنت، ليست هنال أي بادرة تشير إلى ان الناس في الولايات المتحدة أو أوروبا او اليابان على وشك التخلي عن استعمال العملات، بل أن الشواهد تدل على عكس ذلك وهذا ما يثير الدهشة.

ولنبدأ بالولايات المتحدة:

ففي نهاية العام 2001 م كان مجموع العملات الموجودة في أيدي الأفراد يزيد عن 620 مليار دولار أو ما يعادل تقريبا 2200 دولار لكل فرد رجلا كان أم أمرأة او طفلا وحوالي 65% من إجمالي المبلغ السابق موجود في شكل أوراق نقدية من فئة 100 دولار وهي أكبر فئة، وهو ما يعني حتما أن الأسرة الأمريكية تحتفظ لديها بـ 60 ورقة من فئة 100 دولار[5].

في اليابان:

يزداد الأمر غموضا عندما يوجه المرء نظره الى الدول الصناعية الأخرى ففي اليابان تبلغ حصة الفرد من العملة أكثر من 4000 دولار للشخص وهو قدر كبير مما عليه الحال في الولايات المتحدة. رغم أن معظم الدراسات تذكر أن حجم حيازة الين ضئيلة نسبية خارج اليابان فضلا عن هذا فإن ما يزيد عن 85% من إجمالي عمله الين تجري حيازتها في شكل أوراق نقدية من فئة 10000 ين (أي ما يعادل 75 دولار أمريكي) وهي اكبر فئة للعملة الورقية في اليابان[6].

في أوروبا:

حيازة العملة الورقية في أوروبا هي أقل قليلا عن مثليها في الولايات المتحدة و اليابان و مع ذلك، ففي آخر عام 2000م قبل دخول العملات الورقية و المعدنية لليورو الى التداول كانت حصة الفرد من العملة المحلية (من الأوراق النقدية لتلك العملات مثل المارك الألماني و الفرنك الفرنسي) تزيد على 1000 دولار في معظم الدول بينما تزيد الحصة بالنسبة للنمساويين والألمان عن 1800 دولار للفرد (وهذا طبعا بتمويل العملات المحلية الى الدولار وفقا لسعر الصرف السائد).

أما فرنسا:

فتعتبر من أقل الدول في معدل نصيب الأفراد من العملة حيث بلغ نصيب العائلة المتكونة من أربعة أفراد من العملة ما لا يزيد عن 3000 دولار[7]. و عليه نقول: ليس من الضروري أن تمثل النقود الإلكترونية عقبة كبرى أمام إستخدام النقود الورقية بل يتعلق ذلك بوضع السياسات النقدية الفعالة، فقد أصبحت معظم البنوك المركزية في الدول الصناعية تعالج موضوع سعر الفائدة عن طريق شراء و بيع أذون الخزينة في السوق المفتوحة بغرض التأثير في كمية الإختياطات النقدية المتاحة للبنوك ومن ثم التأثير في إمكانية الحصول على القروض وتوافر السيولة في الإقتصاد.

أما طلب الأفراد والجمهور للعملة فليست له غير أهمية ثانوية من ناحية الإقتصاد الكلي، ولذا فإن البنوك المركزية تقوم بإستيعاب التذبذبات في الطلب على العملة بالكامل.

وفي كل من الولايات المتحدة و أوروبا تمثل العملة ما يقرب من 95% من الأصول الإحتياطية لدى الجهاز المصرفي والتي تزيد عن 650 مليار دولار من عرض النقود القوية، فإذا ما تبخر الطلب فجأة على العملة في الولايات المتحدة، فإنه على البنك الإحتياطي الفيدرالي أن ينفق ما قدره 600 مليار دولار من الأصول اغلبها من السندات الحكومية لكي يمتص العملات الورقية غير المطلوبة[5].

وإذا نظرنا الى ذلك بطريقة اخرى، فإن الإنهيار المفاجئ في الطلب على العملة سيرغم الحكومات على إحلال الدين غير محمل بفائدة (النقود الورقية) يدين محمل بفائدة وهو إقتراح مرتفع التكلفة جدا، فما الذي يجب ان يتوفر لكي تتحول تلك العملات اللامعة (عملة اليورو الجديدة) الى عملات إلكترونية وهل ستختفي شهية الجمهور للعملة الورقية في وقت قريب، لستُ خبيرا في كشف المستور، ولكنني اظن الأمر يستغرق بعض الوقت حتى يتم إبتكار نقود الكترونية أكثر كفاءة تضمن عدم معرفة شخصية الحائز بنفس الطريقة التي تقوم بها النقود الإلكترونية السائدة حاليا، وإ ذا تم إبتكارها عن طريق التكنولوجيا الحديثة فإن الحكومات قد تحاول الحد من إستخدامها حتى لا تصبح عملية تهريب الأموال والنقود أكثر سهولة مما هي عليه الآن، وهذا لا زال غائبا عن إهتمام المختصين من الأشخاص والمؤسسات لأن الجدل اليوم لا زال غائبا عن إهتمام المختصين من الأشخاص و المؤسسات لأن الجدل اليوم لازال قائما بين اليورو والدولار، وهذا في نظر الكثير من الخبراء حديث فارغ، لأن السياسة النقدية العالمية ليست مباراة والفائز فيها يكون خاسرا و الصحيح في رأيي أن يوجه الإهتمام الى الطلب السري العالمي على العملة هذا الأخير الذي يبدو أنه في صالح اليورو حيث

تتمتع عملة اليورو بميزة واضحة لأنها تصدر في 500 يورو (حوالي 450 دولار) بأسعار صرف سنة كتابة الموضوع جانفي 2002 وذلك مقابل أكبر فئة للدولار وهي (100 دولار)، ولكن نظرا لانه يتم الإحتفاظ بالقدر الكامل من العملة في شكل أوراق ذات فئة كبيرة فإن هذا قد يكون ميزة في السنوات المقبلة في السوق خاصة وأن 29% من إجمالي عملة اليورو طبعت في شكل 500 يورو.

وفضلاً عن ذلك كله فإن ما قيمته مليون دولار في شكل اوراق من فئة 100 دولار يمكن حمله في حقيبة عادية أما ما قيمته مليون دولار في شكل عملة 500 يورو يمكن حمله في داخل محفظة نقود، وذلك أمر يجب أن يراعيه المتعاملون في التجارة الدولية ومنتجو الأفلام وصانعوا السيارات... الخ. بينما مستخدمو هذه الميزة والمستفيدون منها هم الناشطون في الإقتصاد السري، لكل هذا تعبر مزايا النقود الورقية لا زالت محفزة لتجديد الطلب عليها وسيادة النقود الإلكترونية في شكل البطاقات البلاستيكية لا زال يحتاج إلى وقت وإلى تقينات جديدة أكثر كفاءة.

الهوامـــش

1. للمزيد إرجع إلى: الدكتور/ عوض بدير الحداد، تسويق الخدمات المصرفية البيـــان للطباعـــة والنشر – القاهرة، 1999م، ص 200.
2. عبد الحليم إبراهيم محسن، مفهوم وقياس الكفاءة المالية للبنوك التجارية، مجلة التعاون العـــدد 53، 2001م، ص 241.
3. ديان كويل، التكنولوجيا الحديثة والعمل المصرفي، صحيفة Independent العدد 09، 2002م، ص 03.
4. ديان كول، مرجع سابق ، ص 4.
5. مجلة التمويل والتنمية، مارس 2001م، ص 12.
6. تقرير حول التكنولوجيا والتنمية، منظمة الآسيان Asian، 1999م.
7. مجلة التمويل والتنمية، مارس 2002م، ص 37.
8. ديان كول، مرجع سابق، ص 4.

المراجـــع:

1. للمزيد إرجع إلى: الدكتور/ عوض بدير الحداد، تسويق الخدمات المصرفية، البيان للطباعـــة والنشر – القاهرة ، 1999م.
2. عبد الحليم إبراهيم محسن، مفهوم وقياس الكفاءة المالية للبنوك التجارية، مجلة التعاون العـــدد 53، 2001م.
3. ديان كويل، التكنولوجيا الحديثة والعمل المصرفي، صحيفة Independent العدد 9، 2002.
4. محمد حافظ الرهوان، النقود والبنوك والأسواق المالية، دبي، 1999م.
5. مجلة التمويل والتنمية، مارس 2001م.
6. تقرير حول التكنولوجيا والتنمية، منظمة الآسيان Asian، 1999م.
7. مجلة التمويل والتنمية، مارس 2002م.
8. عبد العزيز عامر، البنوك والإئتمان، دراسة في الفن المصرفي، القاهرة، 2000م.
9. حسن عبد العالي، دور البورصة في التنمية الإقتصادية، العروبة، أغسطس 2000م.
10. مجلة الدراسات المالية والمصرفية، العدد 08، سبتمبر 2000م.
11. مجلة الإقتصادي، الكويت ، مناطق التجارة الحرة في دول الخليج، سبتمبر 2000م.

الجزائرية للقانون والحقوق
تجمع شملنا في موقعنا