

## النظام المصرفي بين النقود الورقية و النقود الآلية

د / سحنون محمود

كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

جامعة قسنطينة

### **Résumé :**

Cet article étudie et analyse la forme ultime de l'évolution des types de monnaie, il montre l'importance des monnaies électroniques (automatiques) comme une nouvelle forme de la vie monétaire et bancaire et comme résultat de la grande évolution qu'a connue le système monétaire. Cet article expose aussi ces genres de monnaie et leurs méthodes d'utilisation dans les économies modernes, en commençant dans les économies modernes, en commençant par les cartes bancaires jusqu'au réseau de paiement automatique « L'internet ».

Enfin cet article répond à la question sur la possibilité de ces monnaies d'être une alternative légale aux monnaies fiduciaires.

### **ملخص :**

يتناول هذا الموضوع الصورة (الشكل) الأخيرة لتطور أنواع النقود حيث يوضح أهمية النقود الآلية (الإلكترونية) كشكل جديد في الحياة النقدية والمصرفية باعتباره النتيجة الحتمية للتطور الهائل الذي عرفه النظام النقدي الورقي، كما يتعرض لأهم أنواع هذه النقود وإلى أساليب استخدامها في الاقتصاديات الحديثة انطلاقاً من البطاقات الائتمانية وصولاً إلى شبكة الدفع الآلي "الانترنت"، ويجب التساؤل الذي مفاده هل ستكون هذه النقود الجديدة بديلاً شرعياً للنقود الورقية؟

**مقدمة :**

شهد تطور الأنظمة النقدية والمصرفية بعد الأزمة الاقتصادية والنقدية العالمية الكبرى ( 1933/1929 ) تغيرات متسارعة وحاسمة ، خاصة بعد انقضاء الحرب العالمية الثانية وظهور بوابر بناء نظام نقدي دولي جديد جراء عقد اتفاقية بريتون - وودز حيث ظهرت أدوات نقدية تدار وفق آليات و قواعد جديدة دعمها التطور الحاصل في مجال الإلكترونيات الدقيقة ( MICROELECTRONICS ) الذي استغل في مجال الخدمات و المبادلات لا سيما في عرض خدمات الجهاز المصرفي حيث استخدم فيها جملة خدمات على رأسها بطاقات الدفع الإلكتروني . و يعود الفضل في استخدام هذه الأداة ( البطاقات البلاستيكية الإلكترونية ) إلى شركات البترول الأمريكية التي استخدمتها في مطلع العقد الثاني من القرن العشرين . و في سنة 1950 م أدخل الأمريكي " DINERS CLUB " هذه البطاقات في المجال التجاري و الخدمي و استخدمها كوسيلة دفع هامة في الأعمال المصرفية و ازداد استخدامها مع ازدياد فوائد و مزايا بطاقات الدفع الإلكتروني ( سرعة إجراء المبادلات - تجنب مخاطر حمل النقود - فعالية الدفع ... ) و خاصة عند بناء شبكة الأنترنت ( INTERNET ) كما ازداد التعامل بها في داخل الدولة الواحدة أو بين الدول المختلفة لدرجة أنها أصبحت بديلا عن النقود كوسيط في عقد الصفقات و المبادلات .

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

- \* البطاقات البلاستيكية و عملية الدفع الإلكتروني .
- \* أهم البطاقات البلاستيكية ( أنواع البطاقات البلاستيكية ) في النظام النقدي العالمي
- \* أهم الجهات المصدرة للبطاقات البلاستيكية .
- \* مزايا البطاقات البلاستيكية .

\* مشاكل البطاقات البلاستيكية .

\* البيع و الشراء عبر الأنترنت ( المزاي - المخاطر ) .

\* الطلب على العملة الورقية في العقود الأخيرة و إمكانية إحلال النقود الإلكترونية.

\* النظام النقدي الآلي و البطاقات البلاستيكية :

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

1 - بطاقات الإئتمان : CREDIT CARDS

2 - بطاقات الدفع الفوري : DEBIT CARDS

3 - بطاقات الدفع المؤجل أو بطاقات اعتماد النفقات : CHARGE CARDS

4 - بطاقات التحويل الإلكتروني : EFT POS CARDS

5 - بطاقات الصرف الآلي : ATM CARDS

6 - بطاقات ضمان الشيكات : CHEQUE CARDS

لقد شهد العالم منذ أوائل السبعينات دخول أنواع عديدة من البطاقات البلاستيكية إلى النشاط المصرفي، و زاد من أهميتها و تعدادها تطور العلاقات التجارية الدولية و تحسين وسائل الدفع و سرعة حركة رؤوس الأموال و من أهم هذه البطاقات برأينا بطاقات الإئتمان ، و البطاقات " الذكية " بطاقة البرغوث .

1 - بطاقة الإئتمان : LA CARTE DE CREDIT

تعريفها : هي بطاقة بلاستيكية صغيرة الحجم شخصية تصدرها البنوك أو منشآت التمويل الدولية تمنح لأشخاص لهم حسابات مصرفية مستمرة و هي من أشهر الخدمات المصرفية الحديثة . و بموجب هذه البطاقة 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 استلام الفاتورة بمختلف المشتريات التي قام بها خلال الشهر المنصرم ، حيث يرسل البنك هذه الفاتورات في نهاية كل شهر لكل زبون و لا

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% إلى 5% من قيمة المبيعات التي تمت بهذه البطاقة ( 1 ) .

و من محتويات هذه البطاقة :

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

و يخضع استخدام بطاقة الإئتمان إلى الأساليب والطرق التي يجب أن تتوفر على شروط ضرورية نوضحها في التالي :

#### \* شروط استخدام بطاقة الإئتمان :

تكون البطاقات الائتمانية مربحة للبنك في حالة توفر بعض الشروط منها :

- أ - الاستعمال المستمر و المكثف لهذه البطاقات من طرف أصحابها .
- ب - أن تكون صفات السلع و البضائع و مكان بيعها مناسبة لرغبات حامل البطاقة ، كما يحبذ أن تكون المتاجر قريبة من مراكز الإئتمان .
- ج - توفر مختلف الأجهزة الإلكترونية و وسائل التحكم في استعمالها من طرف موظفي البنك .

د - تأمين حامل البطاقة بمزايا الإئتمان المجاني أو غير المجاني الذي توفر البطاقة ، فإذا كان الشخص لا يثق بكفاءة البطاقة و لا يلجأ لاستعمالها و يفضل استعمال أدوات أخرى . فهو عميل غير جيد أو السعي للحصول على البطاقة .

هـ - 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 الاتصال و سهولة بين البنك و المتاجر و المتعامل ( حامل البطاقة ) .

#### \* طريقة عمل البطاقة الائتمانية :

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

1 - يقدم المتعامل طلبا للحصول على البطاقة من البنك يملاً فيها المعلومات الضرورية ، ويجب أن يكون هذا الشخص متعاملاً مع البنك أو له حساب جاري فيه لأنها لا تمنح بشكل تلقائي .

2 - يتقصى البنك سمعة المتعامل الائتمانية و يمنحه البطاقة إذا كانت سمعته مشجعة و يتحصل عليها المتعامل عن طريق الاتصال بالبنك و ذلك بتقديم وثائق معينة تثبت ذلك .  
مثلا : الضرائب المدفوعة أو شيكات برصيد ، و قد يحصل عليها عن طريق بنك المعلومات في البنك المركزي و يقدم له رقم الشفرة الخاصة به أو ما يسمى بـ :  
( LE NUMERO DE CODE ) .

3 - عندما يتحصل المتعامل على البطاقة يستطيع استعمالها في شراء السلع و الخدمات من المحلات المتفق معها ، إذ يقوم البائع في كل مرة بملاً نموذج معين بقيمة البضاعة ثم يمرر المشتري البطاقة في جهاز " ADRESSE GRAPHE " و يوقع حامل البطاقة على هذا النموذج إقراراً منه بعملية الشراء ثم تأخذ البطاقة كما سبق الذكر و توضع في الجهاز ثم يعطي الشفرة ( LE CODE ) و يتحصل على ثلاث نماذج من الفواتير إذا كانت البطاقة ليس بها مشاكل ، يوقع العميل و يأخذ نموذجاً والتاجر يأخذ نموذجين يحتفظ بواحدة للبنك والأخرى له .

4 - يجمع التاجر كافة النماذج التي باع بموجبها في ذلك الشهر و يسلمها للبنك أو لأقرب فرع له و تدفع القيمة في حساب هذا المحل و في نفس اليوم و بعد خصم العمولة (أي 30 من الشهر ) يدفع الفواتير للبنك المصدر للبطاقة و يسدد المبالغ مع خصم 5 % .

5 - يستعمل البنك الفواتير المقدمة له من أجل معرفة قيمة مشتريات كل عميل و باستعمال الإعلام الآلي تقيد تلك المشتريات في الحسابات الجارية للمتعاملين.

- الرصيد مدين إذا كان الرصيد فيه أموال و تخصص مباشرة .
  - و الرصيد صفر تقيد في رصيد المدين دون حساب الفوائد .
- و في النهاية نقول أنه في نهاية كل شهر يرسل البنك إلى المتعامل ( و يقارن هذا الأخير بين الفواتير التي بحوزته و الوثيقة المقدمة من طرف البنك ) قائمة بالفواتير الخاصة بالمشتريات يطلب منه سدادها كليا أو جزئيا خلال 25 يوم من ذلك التاريخ دون فوائد أو مصاريف و بعد هذه الفترة يبدأ البنك في حساب الفوائد بمعدل 1.5 %.

#### \* مزايا و مشاكل البطاقة الائتمانية :

##### أولا : المزايا

- 1 - بالنسبة لحاملها ؛ يتمتع حامل بطاقة الائتمان بتمويل مجاني يتراوح بين 25 و 55 يوم ، كما يستفيد من سهولة الاستخدام التي تتمتع به البطاقة و تخفيض حافة المتعامل إلى النقود و ارتياحه من مخاطرها .
- 2 - بالنسبة للتاجر ؛ ترحب المحلات التجارية باستعمال البطاقة الائتمانية لأن ذلك سيؤدي إلى زيادة مبيعاتها على الرغم من العمولة التي تدفعها ، هذه المحلات للبنوك المصدرة للبطاقة إلا أن الزيادة في حجم المبيعات يغطي و بسهولة نفقات هذه العملية.
- كما تستطيع هذه المحلات تحقيق مزايا البيع الآجل مع الحصول على قيمة مبيعاتها فورا خاصة إذا تمت المبيعات في آخر الشهر و ذلك بمجرد تقديم ما يفيد عملية البنك إلى أقرب بنك .
- وتمكن هذه المحلات أيضا من الاستفادة بالفرق بين أسعار العملات و أسعار الخصم إذا رغب التاجر بيع بضاعته بالتقسيط و خصم الكمبيالات فيما بعد لتحصيل قيمتها نقدا .
- ولا يتحمل التاجر مخاطر الائتمان في حالة البيع بالبطاقة عندما يرفض حاملها دفع ما عليهم إذ أن الذي يتحمل هذه المخاطر هو البنك .
- 3 - بالنسبة للبنك التجاري :

- يمثل النظام في حد ذاته 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 و بالتالي تزداد سيولة البنك حيث لا تخرج الأموال منه حتى ترجع إليه كوديعة .

#### ثانيا : المشاكل

يترتب على استخدام البطاقة الائتمانية مشاكل جمة نلخصها في ما يلي:

- 1 - عدم الدقة جراء بعض الأخطاء المرتكبة من قبل الموظفين في التعامل مع الفواتير و مع تكرار الأخطاء تفقد الثقة بين البنك و العميل .
- 2 - سرقة البطاقات الائتمانية أو ضياعها و استعمالها من طرف الغير .
- 3 - التكاليف العالية بالنسبة للبنك و الخاصة بتوزيع البطاقات و طبعها و منح قروض دون فائدة لمدة 55 يوم .
- 4 - خطر السيولة على البنك في حالة الإفراط في استعمال البطاقة من طرف المتعاملين ، فالتماذي في استعمال 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 و يؤدي 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 و بتعدد البنوك العارضة لخدمات البطاقة الائتمانية و تحسينها يزداد خطر المنافسة بين البنوك التجارية .

#### \* مقومات نجاح بطاقة الإئتمان :

للبطاقات الائتمانية مقومات نجاح و استمرار يجب على البنك التجاري مراعاتها منها :

- 1 - كثرة المتعاملين : فكلما كان عدد المتعاملين كبيرا كلما كانت فرص النجاح و الاستمرار لهذا النظام أكثر ملائمة ، لأن تبني هذا النظام يكون مكلفا و يجب عليه تغطية التكاليف عن طريق زيادة أعداد المتعاملين .
- 2 - الدقة في اختيار المتعاملين أي التأكد من سمعة كل متعامل فكلما كانت التحريات دقيقة و حقيقية يكون القرار في منح البطاقة للمتعامل جيدا سواء بالقبول أو بالرفض .
- 3 - تعدد المحلات التجارية المشاركة في النظام و الدقة في اختيارها لأن عدد المتعاملين كبيرا جدا و بالتالي يجب تعديد المحلات التجارية و تنويعها لا سيما المحلات ذات السمعة الجيدة و ذات السلع و الخدمات المتنوعة و التي لها استهلاك واسع .
- 4 - توفر نظام رقابة قادر على تفادي تزايد الديون المدومة فخلال مهلة التسديد لا تكون الديون المشكوك فيها مؤثرة و يقوم البنك بتصنيف الديون باستمرار و بالتالي يجب على البنك امتلاك نظام رقابي و محاسبي دقيقين .
- 5 - توفر درجة عالية من الوعي المصرفي يمكن من إعطاء المعلومات الخاصة باستعمال البطاقة الائتمانية .

## 2 - بطاقة البرغوث : LA CARTE A PUCE

ظهرت هذه البطاقة بعد المشاكل التي اعترت البطاقة الائتمانية و خصوصا السرقة ، و تعرف باسم " البطاقة الذكية " اخترعت سنة 1974 م و بدأ استخدامها سنة 1981 من طرف شركة فيليبس " PHILIPS " ثم انتشر استعمالها ( 2 ) .

**تعريفها :** هي بطاقة تشبه بطاقة الائتمان تحتوي على برغوث صغير جدا إلكتروني أو ما يسمى " MICROPUCE " يشكل ذاكرة عددية تسمح بالاحتفاظ بكمية كبيرة من المعلومات تهتم بالتفاصيل المتناهية عن الحالة المالية لحاملها . و هي الصورة الجديدة للبطاقة الائتمانية ، شارك في تطويرها ازدهار التجارة الإلكترونية ، و هي اليوم واحدة من أهم وسائل الدفع التي تحل محل النقود الكتابية أو النقود الورقية و البطاقات الائتمانية



الأخرى . فالبطاقة الإلكترونية البرغوثية البلاستيكية تحتوي على برغوث إلكتروني مجاله مطوق يشبه معدناً في مساحة لا تزيد عن 1 ملم 2 مزودة بـ : لمسات أو أزرار .  
إلا أن الواقع في الجهاز المصرفي الحالي أكثرية البطاقات الائتمانية ليست برغوثية وللبطاقات البرغوثية قدرة عجيبة في سرعة التعامل و لها القدرة في تنفيذ العمليات الأكثر تعقيداً ، و تعتبر محفظة نقدية إلكترونية كما تعبر عن ناظمة معلوماتية إلكترونية صغيرة تحتفظ بكل العمليات و ترصد الحساب الجاري .  
استعمالها : لهذه البطاقة قدرة فائقة في العمليات النقدية حيث يشكل استعمالها محفظة نقدية إلكترونية 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 .

و أصبحت بطاقة البرغوث في المملكة المتحدة بعد عام 1995 م ممثلة نجمة أنواع من العملات و لها جهاز أمان يمكن لصاحبها غلقها برمز خاص يمنع استعمالها من طرف الآخرين و هي مزودة بتنظيم له القدرة على معالجة الذاكرة و الجهاز الأمين لها . و ذاكرتها لها سعة لإعادة البرمجة بحوالي مليون مرة .

#### \* النظام النقدي و مصادر البطاقات الإلكترونية :

منذ ظهور البطاقات المختلفة المستخدمة في النشاطات النقدية و المصرفية برزت مؤسسات (أو جهات متخصصة ) لها اهتمام بهذا المجال الحيوي في الحياة الاقتصادية ، وصفتها أنها برزت في أماكن تركز النشاط التجاري و المالي و من أهمها ما يلي ( 3 )

1- مؤسسة الفيزا العالمية : VISA INTERNATIONAL SERVICE

ASSOCIATION

ومركزها في مدينة " لوس أنجلوس " بولاية كاليفورنيا الأمريكية ، و تصدر على ثلاثة أنواع:

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

## 2- مؤسسة ماستركارد الذهبية : MASTERCARDS INTERNATIONAL ORGANIZATION

و مركزها في مدينة " سانت لويس " بنيويورك الأمريكية و تصدر في نوعين :

- بطاقة ماستركارد لرجال الأعمال .
- بطاقة ماستركارد العادية .

## 3- مؤسسة أمريكيان إكسبريس : AMERICAN EXPRESS

و تصدر من مجموعة بنوك أمريكيان إكسبريس على مستوى العالم ، و هذه البطاقات متعددة الاستعمالات التجارية و المالية و النقدية .

## 4 - مؤسسات أخرى :

توجد العديد من المؤسسات في العالم تصدر مختلف البطاقات الإئتمانية و غيرها ، لكن هذه البطاقات ليست واسعة الإنتشار عالميا و محدودة النشاط الذي تقوم به و مثلها :

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

## 3 - النظام المصرفي و عملية البيع و الشراء عبر الأنترنت :

يعد البيع عبر الأنترنت أحد أهم مجالات التجارة الإلكترونية حيث تمثل الأسلوب الأحدث للعمل المصرفي و للتجارة الدولية في مختلف الشركات ، و تتم العملية خلال شبكة الأنترنت و حسب تقارير مجلة إكونوميست . فإن ما يعادل 150 مليار دولار من حجم المبادلات عام 1999 م قد تمّ عن طريق الأنترنت و حسب نفس المجلة فإن هذا المبلغ ارتفع إلى 3 ملايين دولار عام 2002 م حتى نهاية شهر سبتمبر ( 4 ) . و شبكة الأنترنت من أهم السبل اليوم في حركة رؤوس المال العالمي و أكثرها سيولة حيث مكنت

الإشارات الإلكترونية و عبر الحاسوب من الاستغناء عن البطاقات البلاستيكية و غيرها من البطاقات النقدية.

- طريقة استخدام الأنترنت و شروطها :

قبل التعرف على طريقة البيع و الشراء ( الاستخدام النقدي و عملية الدفع ) يستحسن معرفة شروط ذلك و من أهم هذه الشروط :

- 1 - وجود شبكة الاتصال الإلكترونية مرتبطة فيما بينها تمكن العاملين منها .
- 2- أن يكون المتعامل له اشتراك على الموقع المعني .
- 3 - أن يكون للممول موقع على شبكة الأنترنت .
- 4 - الدقة المتناهية في تقديم الطلب و إعطاء الأمر حتى يتمكن من الحصول على المطلوب .

- طريقة الاستعمال :

إذا توافرت الشروط الأساسية السابقة بالإضافة إلى شروط إضافية في بعض الحالات على مستخدم شبكة الأنترنت التقيد بالتالي :

**أولا : عملية التسجيل بالنسبة للمتعامل**

- 1 - في الزيارة الأولى للموقع يضبط المتعامل على زر المساعدات أو يقر بالزيارة الأولى للتعرف على الموقع .
- 2 - يدفع حقوق التسجيل و غالبا ما تكون شهرية .
- 3 - يصبح المتعامل من عملاء الموقع يمكن أن يقدم أي طلب كما سنرى لاحقا.

**ثانيا : عملية تنفيذ المطلوب**

- 1 - يقدم الطلب على موقع السوق .
- 2 - يقوم الموقع بالاتصال بالممولين القادرين على تلبية الطلب بشروط دفتر الأعباء عن طريق البريد الإلكتروني " E-MAIL " .
- 3 - إذا بادر عدة ممولين لتلبية الطلب ، يقوم الوسيط بوضعهم في منافسة على الموقع حتى موعد محدد بعده يتحدد الممول الأحسن في تلبية الطلب .

4 - يأخذ الموقع نسبة تقدر بـ : 1 % إلى 5 % على كل عملية تبادل يحصلها الممول ويستلم المتعامل طلبه بدون أي خصم أو فائدة .  
و هكذا تتم عملية البيع و الشراء دون استخدام النقد العيني بل تتم التسوية آليا بين حسابات المتعاملين عبر الموقع .  
ملاحظة : بعض الممولين يفضلون الاشتراك و حقوق التسجيل بدلا من الخصم المشار إليه .

#### \* مزايا و مشاكل الأنترنت المصرفي :

**المزايا :** الاستخدام النقدي عبر الأنترنت له فوائد و مزايا أهمها :

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

#### **المشاكل :** لهذه الطريقة مشاكل أهمها :

- المنافسة الشرسة بين المواقع و مشكل الفيروسات الإلكترونية .
- الإفلاس التام في حالة الخطأ أو التعرف على خصوصيات الموقع قبل التنافس .
- زيادة عملية التحايل على المواقع و البطاقات الآلية .

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

للإجابة على هذا التساؤل علينا أن نتعرف على واقع طلب العملة الورقية في الاقتصادات المتطورة .

#### \* النظام المصرفي و طلب النقود الورقية و الإقبال عليها في السنوات الأخيرة :

لقد أثارت زيادة الإقبال على العملة الورقية في السنوات الأخيرة الخاصة مع استخدام عملة "اليورو EURO" الورقية و المعدنية في بداية عام 2002 م انتباه المهتمين بالاقتصاد النقدي ( اقتصاد العملة ) ، فمع وجود بطاقات الائتمان و المعاملات المصرفية الهاتفية و استخدام شبكة الأنترنت في المجال النقدي و المصرفي ؛ لماذا لا يتناقص الطلب على العملة الورقية باستمرار حتى يؤول إلى الصفر ؟.

من الغريب أنه على عكس التكهات الخاصة باستخدام النقود عن طريق الأنترنت ، ليست هناك أي بادرة تشير إلى أن الناس في الولايات المتحدة أو أوروبا أو اليابان على وشك التخلي عن استعمال العملات ، بل أن الشواهد تدل على عكس ذلك و هذا ما يثير الدهشة .

و لنبدأ 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 امرأة أو طفلا .

و حوالي 65 % من إجمالي المبلغ السابق موجود في شكل أوراق نقدية من فئة 100 دولار وهي أكبر فئة ، و هو 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 إلى الدول الصناعية الأخرى ففي اليابان تبلغ حصة الفرد من العملة أكثر من 4000 دولار للشخص و هو قدر كبير مما عليه الحال في الولايات المتحدة . على الرغم من أن معظم الدراسات تذكر أن حجم حيازة "الين" ضئيلة نسبية خارج اليابان فضلا عن هذا فإن ما يزيد عن 85 % من إجمالي عملة "الين" تجري حيازتها في شكل أوراق نقدية من فئة 10000 ين ( أي ما يعادل 75 دولار أمريكي ) و هي أكبر فئة للعملة الورقية في اليابان ( 6 ) .

في أوروبا : حيازة العملة الورقية في أوروبا هي أقل قليلا عن مثليها في الولايات المتحدة واليابان و مع ذلك ، ففي آخر عام 2000 م قبل دخول العملات الورقية و المعدنية لليورو إلى 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 ( و هذا طبعا بتمويل العملات المحلية إلى الدولار وفقا لسعر الصرف السائد ) .

أما فرنسا : فتعتبر من أقل الدول في معدل نصيب الأفراد من العملة حيث يلغى 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 استخدام 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 الخزانة في السوق المفتوحة بغرض التأثير في كمية الاحتياطيات النقدية المتاحة للبنوك و من ثم التأثير في إمكانية الحصول على القروض و توافر السيولة في الاقتصاد .

أما طلب الأفراد و الجمهور للعملة فليست له غير أهمية ثانوية من ناحية الاقتصاد الكلي ، و لذا فإن البنوك المركزية تقوم باستيعاب التذبذبات في الطلب على العملة بالكامل .

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

و إذا نظرنا إلى ذلك بطريقة أخرى ، فإن الانهيار المفاجئ في الطلب على العملة سيرغم الحكومات على إحلال الدين غير محمل بفائدة ( النقود الورقية ) يدين

محمل بفائدة وهو اقتراح مرتفع التكلفة جدا ، فما الذي يجب أن يتوفر لكي تتحول تلك العملات اللامعة (عملة اليورو الجديدة ) إلى عملات إلكترونية و هل ستختفي شهية الجمهور للعملة الورقية في وقت قريب ، لست خبيراً في كشف المستور ، و لكنني أظن الأمر يستغرق بعض الوقت حتى يتم إبتكار نقود إلكترونية أكثر كفاءة تضمن عدم معرفة شخصية الحائز بنفس الطريقة التي تقوم بها النقود الإلكترونية السائدة حالياً . و إذا تم إبتكارها عن طريق التكنولوجيا الحديثة فإن الحكومات قد تحاول الحد من استخدامها حتى لا تصبح عملية تهريب الأموال و النقود أكثر سهولة مما هي عليه الآن ، وهذا لازال غائبا عن اهتمام المختصين من الأشخاص والمؤسسات لأن الجدل اليوم لازال قائما بين اليورو و الدولار ، و هذا في نظر الكثير من الخبراء حديث فارغ ، لأن السياسة النقدية العالمية ليست مباراة و الفائز فيها يكون خاسراً والصحيح في رأيي أن يوجه الاهتمام 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 و ذلك مقابل أكبر فئة للدولار و هي ( 100 دولار ) ، و لكن نظرا لأنه 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 .

و فضلا عن ذلك كله فإن ما قيمته مليون دولار في شكل أوراق 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 . و ذلك أمر يجب أن يراعيه المتعاملون في التجارة الدولية، ومنتجوا الأفلام و صانعو السيارات...إلخ ، بينما مستخدموا هذه الميزة و المستفيدون منها هم النشطون في الإقتصاد السري ، لكل هذا تعتبر مزايا النقود الورقية لا زالت محفزة لتجديد الطلب عليها و سيادة النقود الإلكترونية في شكل البطاقات البلاستيكية لا زال يحتاج إلى وقت و إلى تقنيات جديدة أكثر كفاءة .

## الهوامش :

- 1 - للمزيد إرجع إلى : الدكتور / عوض بدير الحداد ، تسويق الخدمات المصرفية ، البيان للطباعة و النشر - القاهرة ، 1999 م ، ص 200 .
- 2 - عبد الحليم إبراهيم محسن ، مفهوم و قياس الكفاءة المالية للبنوك التجارية ، مجلة التعاون العدد 53 ، 2001 م ، ص 241 .
- 3 - ديان كويل ، التكنولوجيا الحديثة و العمل المصرفي ، صحيفة INDEPENDENT العدد 09، 2002 م ، ص 03 .
- 4 - ديان كول ، مرجع سابق ، ص 04 .
- 5 - مجلة التمويل و التنمية ، مارس 2001 م ، ص 12 .
- 6 - تقرير حول التكنولوجيا و التنمية ، منظمة الآسيان ASSIAN ، 1999 م .
- 7 - مجلة التمويل و التنمية ، مارس 2002 م ، ص 37 .
- 8 - ديان كول ، مرجع سابق ، ص 04 .