

الباب الأول

تحرير الخدمات المالية (المفهوم والتطور)

أصبحت تجارة الخدمات الآن تمثل الغالبية العظمى من التجارة الدولية لدول العالم، إلا أنه بالرغم من هذه المكانة، وبالنظر إلى التطور الاقتصادي الذي لحق بالاعتراف بتجارة الخدمات، خلال القرنين السابقين نجد أنها لم تأخذ حظاً وافراً من جانب الاقتصاديين، فقد أولو تجارة السلع أهمية تفوق تجارة الخدمات، واعتبروا هذه التجارة بمثابة تجارة تابعة أو مكملية لتجارة السلع، أكثر من كونها تجارة قائمة بذاتها تدر دخلاً وفيراً على دول العالم⁽¹⁾.

وباستعراض التطور الفقهي الاقتصادي لمفهوم تجارة الخدمات يتضح أن هذا المفهوم كان ينحصر في التجارة المقابلة للخدمات، وهي تجارة السلع والتي تمثل الإنتاج وزيادة الثروة، بعكس تجارة الخدمات التي لا تضيف جديداً للثروة، ويعرف الاقتصاديون الإنتاج بأنه التجارة في السلع المادية الملموسة والتي يمكن بيعها والاستفادة منها، وبالتالي يخرج من هذا النطاق تجارة الخدمات، التي تظهر معظمها في صورة غير ملموسة⁽²⁾.

إلا أن ذلك الأمر لم يقف عند هذا الحد من التفرقة، وإن كانت هذه التفرقة هي البداية للحديث عن تجارة الخدمات، تلتها بعد ذلك مجموعة من الأفكار التقليدية والمعاصرة اعترفت بتجارة الخدمات وأهميتها وكيفية الاستفادة منها، كما أنها تدر دخلاً حقيقياً للدولة مثلها في ذلك مثل تجارة السلع.

وبصدد تحديد مفهوم تجارة الخدمات انقسم الفقه الاقتصادي إلى فريقين، الأول يمثل الفقه الاقتصادي التقليدي وينظر معظمهم للتجارة في الخدمات على أنها لا تمثل لهم أي عمل منتج، ومن ثم لا تضيف للثروة أي شيء، وأن تجارة السلع وحدها هي التي تضيف للثروة، وتؤدي إلى الإنتاج، وتدر دخلاً وتعتبر نشاطاً نافعا ورأى البعض الآخر منهم أن الخدمات تمثل نشاطاً اقتصادياً يمكن الاستفادة منه. بينما اتجه الفريق الثاني وهو يمثل الفقه الاقتصادي المعاصر إلى أن تجارة الخدمات عملاً منتجاً مثلها في ذلك مثل تجارة السلع وبناء عليه فإنها تمثل شكلاً من أشكال الثروة، وتدر دخلاً اقتصادياً للدولة إلا أن الأمر الذي اختلف عليه هذا الفقه هو تحديد الفروق أو الحدود الفاصلة بين السلعة والخدمة، وتحديد الدور الخدمي في نطاق التجارة الدولية، وإن كان البعض فرق بينهما على أساس أن الأولى تمثل شكلاً مادياً ملموساً، والثانية تقدم صورة غير ملموسة فتصبح السلعة شيئاً والخدمة مجرد حالة أو نشاط⁽³⁾. لكن سرعان ما قام الفقه المعاصر بالقول بأن السلع والخدمات يمثلان الإنتاج إلا أنه يصعب في بعض الحالات الفصل بينهما وقد يكون كلاهما ضرورياً للآخر، فالسلعة تحتاج إلى توزيع ونقل ودعاية عنها ثم بيعها، وكل هذه الأمور تدخل في نطاق الأنشطة الخدمية.

وقد عرف البعض الخدمات بأنها الأنشطة الاقتصادية غير المجسدة في صورة سلع مادية، وإنما تقدم في صورته خدمة أو نشاط مفيد لمن يطلبه، مثل الخدمات المالية من بنوك، وشركات تأمين، وأسواق المال، وخدمات النقل البري والبحري والجوي. وكذلك خدمات شركات الاتصالات، الخدمات السمعية، والبصرية، والمعلومات بما فيها الحاسب الآلي، الصناعات المرتبطة به ونشاط شركات السياحة، وقطاع الإنشاءات والتعمير، ومكاتب الاستشارات الطبية، والقانونية، والهندسية، الخبراء والمستشارين الأجانب.

¹ د/رانيا محمود عبد العزيز احمد عمارة، تحرير التجارة الدولية وأثر انضمام مصر لإتفاقية الجات في مجال الخدمات (جاتس) على ميزان المدفوعات، رسالة للحصول على درجة الدكتوراة في الحقوق، جامعة القاهرة، كلية الحقوق، 2006، ص102.

² - GARY.SAMPSON: The Role Of The World Trade Organization In Global Governance United Nations New York 2001, Pp 65-70

³ - JACQUES NUSBAVMER: Services In The Global Market Kluwer Academic Publishers, Boston, United States Of America 1981, Pp 40-48

ويمثل تحرير تجارة الخدمات المالية عنصرا فاعلا في تحرير التجارة، حيث يساعد على توفير خدمات من شأنها توفير رأس المال اللازم ، ويؤثر التمويل في علاقة الادخار/الاستثمار، التي تؤثر بدورها بشكل مباشر على النمو الاقتصادي من خلال تراكم رأس المال والتقدم الفني.

وفي ضوء ما تقدم يمكن تقسيم الباب الى ثلاثة فصول، يتناول الأول منها مفهوم الخدمات المالية (الأهمية والتطور)، والثاني يلقي الضوء على منظمة التجارة العالمية وتحرير الخدمات المالية، والثالث الدول النامية والمنافسة في سوق الخدمات المالية على النحو التالي:-

الفصل الأول: مفهوم الخدمات المالية (الأهمية والتطور).

الفصل الثاني: منظمة التجارة العالمية وتحرير الخدمات المالية.

الفصل الثالث: الدول النامية والمنافسة في سوق الخدمات المالية.

الفصل الأول مفهوم الخدمات المالية (الأهمية والتطور)

ينصرف مفهوم تحرير التجارة الدولية للخدمات إلى عملية اتخاذ الإجراءات التي توسع فرص دخول موردي الخدمات الأجنبية للسوق المحلية ، وهذا يعنى تسهيل نفاذ موردي الخدمات المحليين إلى الأسواق الأجنبية دون وجود تمييز يفضل موردي هذه الأسواق ، كما يشير مفهوم التحرير أيضاً إلى حرية مستهلكي الخدمة في أي دولة في اختيار أي من موردي الخدمة أو الطريقة التي يتم بها عرضها ، وعليه فإن المعنى ينصب أساساً على إلغاء القيود التي يفرضها التدخل الحكومي في مجال تجارة الخدمات ، إلا إذا كان ذلك التدخل الذي يتم لأسباب سيادية وبفرض القيود والحوجز على خدمات بذاتها سواء كان عارضوها موردين محليين أو أجانب⁽¹⁾.

من المعروف أن التجارة في الخدمات لم تكن تخضع في السابق لأية قواعد تنظيمية من خلال الجات - وأن خضع بعض منها لترتيبات منفصلة لا تتمتع بالعموم أو التناسق (مثل الاتفاقيات الدولية الخاصة بالنقل الجوي) - على أساس أن الخدمات مثل النقل والتأمين ليست إلا عنصراً مكملاً للمعاملات السلعية. على أن أدرج التجارة في الخدمات ضمن المفاوضات التجارية متعددة الأطراف جاء نتيجة لزيادة أهميتها في التجارة الدولية خاصة مع التوسع السريع في شبكات الاتصال الدولية والتحسين فيها والذي أوجد نوعية جديدة من الخدمات الدولية، بحيث أصبح التعامل فيها يتطلب وضع قواعد لتنظيمها⁽²⁾. فقد بلغت نسبة تجارة الخدمات نحو 20 % من التجارة العالمية - في السنوات الأخيرة من القرن العشرين، كما أنها مثلت أهمية خاصة بالنسبة للدول الصناعية، أسهمت بأكثر من 60 % من إجمالي الناتج القومي لهذه الدول.

كما تحتل تجارة الخدمات أهمية خاصة بالنسبة للبلدان النامية بالذات مع تزايد أهمية السياحة والنقل والمقاولات. ومما يذكر أن عوائد الخدمات وتحويلات العاملين في الخارج تمثل حوالي ثلاثة أرباع إيرادات مصر من العملة الأجنبية بينما تمثل صادرات السلع الربع الباقي، وعلى ذلك كان لمصر اهتمام خاص بمفاوضات الجات الخاصة بالخدمات. و يتناول هذا الفصل ما يلي:-

المبحث الأول: مفهوم الخدمات المالية ونطاقها.
المبحث الثاني: أهمية تجارة الخدمات المالية وأهدافها.
المبحث الثالث: تطور الخدمات المصرفية.

¹ - أنظر د / حسن عبيد ، الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات ، أوراق إقتصادية ، العدد 20 ، نوفمبر 2002 ، مركز البحوث والدراسات الإقتصادية والمالية ، كلية الإقتصاد والعلوم السياسية ، ص 7 .
² - د / سهير محمود معتوق ، أثر تحرير التجارة في الخدمات المالية ، مصر المعاصرة ، العدد 439 - 440 ، السنة السادسة و الثمانون ، يوليو اكتوبر 1995 ، القاهرة) .

المبحث الأول مفهوم الخدمات المالية ونطاقها

تلعب الخدمات المالية Financial Services دوراً مهماً في مجال المعاملات المالية الإقتصادية والتجارية، سواء على المستوى الداخلى أو على المستوى الدولى. والأسلوب الذى نجده الآن فى كيفية تقديم تلك الخدمات من المؤسسات المعنية بذلك، لم يكن الأسلوب الذى كانت عليه منذ عدة قرون أو حتى عشرات السنين، فهذه الخدمات قد مرت بعدة مراحل وأشكال مختلفة إلى أن وصلت إلى ما وصلت إليه الآن من أساليب تمثل أقصى تطور تقنى عرفه العالم فى هذا المجال.

عرفت الاتفاقية العامة لتحرير تجارة الخدمات المالية بأنها أى نشاط خدمة ذات طابع مالى يقوم بتقديمها مقدم خدمات مالية لبلد عضو ومن خلال هذا التعريف أمكن تصنيف الخدمات المالية إلى ثلاثة أنواع وهى الخدمات المصرفية التجارية، الخدمات المصرفية الاستثمارية، خدمات التأمين كما تعددت أشكال تبادل التجارة فى الخدمات المالية إلى أربعة أشكال.

إن الخدمة لها ما يميزها عن السلعة والخدمات المالية والمصرفية لها ما يميزها أيضاً عن باقى قطاعات الخدمات وذلك على النحو الوارد:

ولما كانت الخدمات المالية المقصودة فى إتفاقية تجارة الخدمات تشمل الخدمات المالية والمصرفية كالإقراض بأنواعه، وخدمات الوساطة المالية وإدارة الأموال، وخدمات التسويات وغيرها. كذلك تشمل الخدمات المالية نشاط التأمين بكافة أشكاله، كتأمينات الشحن، والتأمين على الحياة، وإعادة التأمين... إلخ.

وفى هذا الإطار نلقى الضوء حول مفهوم التجارة الدولية فى الخدمات المالية، وفيه نتناول فى المطلب الأول ماهية الخدمة، وما إن فرغنا من تحديد المقصود بالخدمة نبحت فى مطلب ثانى مفهوم التجارة فى الخدمات المالية والمصرفية، ثم نحدد نطاق هذه التجارة فى مطلب ثالث، على النحو التالى:-

المطلب الأول: ماهية الخدمة.

المطلب الثانى: مفهوم تجارة الخدمات المالية والمصرفية.

المطلب الثالث: خصائص الخدمات المصرفية.

المطلب الاول ماهية الخدمة

انتهى فقهاء الفكر المعاصر إلى أن الخدمات عمل منتج، شأنها في ذلك شأن السلع، ولا خلاف على أن الخدمات في حاجة إلى تقرير مشروعيتها كشكل من أشكال الثروة، ولكن الخلاف يدور حول الحدود الفاصلة بين ما هو سلعة وما هو خدمة، وأيضاً حول دور تجارة الخدمات في نطاق الاقتصاد العالمي المعاصر.

يذهب البعض إلى أنه إذا كانت السلعة تأتي في شكل مادي ملموس فإن الخدمة تأتي في صورة غير ملموسة، وهو ما يجعل من الصعب على العميل أن يرى هذه الخدمة وأن يتفقدتها قبل شرائها، كما يجعل قرار الطلب عليها وشراءها أمراً صعباً.

ويترتب على هذه الخاصية آثار هامة منها:-

- التلازم **Inseparability** حيث أن عملية الإمداد بالخدمة تجعل من الضروري التلازم بين طلب العميل للخدمة واستهلاكه، وهو ما سبق وأن عبر عنه "سميث" بخاصية عدم البقاء **Sundurability** أو بمعنى آخر قابليتها للهلاك **Pershability**⁽¹⁾.

- التباين **Heterogeneity** : فإذا كانت السلعة يتم تسليمها بناء على عينة متفق عليها وتكون الأصناف التي يتم توريدها مطابقة لهذه العينة، فإن الخدمات تتصف بالتباين، فلا يتصور تقديم الخدمة لشخصين بذات المواصفات⁽²⁾.

ويرى **Bell**⁽³⁾ أنه ما دامت السلعة شيئاً مادياً إذاً فمن الممكن أن يتم تصميم النموذج الأول لهذه السلعة (القالب) ثم يتم إنتاج ملايين الوحدات بعد ذلك وفي أي وقت – بذات القالب فتأتي السلعة متشابهة تماماً فالخدمة هي خلق **Creation**، أو إنتاج **Production** قيمة من خلال عملية ذات طرفين أحدهما العميل، بينما خلق السلعة أو إنتاجها يتم دائماً في غيبة هذا العميل. أما الخدمة فهي شيء غير مادي ومن ثم فإنه يتعذر تصميم نموذج لها، وبالتالي لا يتصور مجيء خدمة على غرار خدمة سابقة بالتمام والكمال بالرغم من أن القائم بهما شخص واحد. ويوضح الجدول رقم (1/1) مقارنة بين السلع وبين الخدمات لتوضيح الفارق بينهما. وعلى هذا فالسلعة شيء **Thing**، أما الخدمة فهي حالة **State**، أو نشاط **Activity**، أو إحساس **Sensation**. أو كما يقول "Bell" الخدمة مباراة بين شخصين لا يكون الحساب فيها للقوة العضلية أو الطاقة وإنما للمعلومات.

صعوبة الفصل بين السلعة والخدمة:- إن تطور الحياة الاقتصادية، وتعقيد عملية الإنتاج، جعل المنتج عبارة عن تأليف بين عناصر الإنتاج جميعها، ولم يعد العمل هو مقياس القيمة، كما كان الحال في المدرسة الكلاسيكية القديمة، بل أصبح المزج بين عنصرى العمل ورأس المال أمراً واضحاً ولم يسبق له مثيل من قبل⁽⁴⁾.

ويمكن القول بأن عملية "التأليف" هذه استلزمت فيما تستلزم الجهد الإنساني غير الملموس (أي غير المادي) كالأفكار والاستشارات، والأعمال الفكرية من خلق وإبداع وكل الأعمال الأخرى التي لا تؤدي بذاتها إلى خلق المنتج مباشرة، وإنما تساهم في خلقه بطريق غير مباشر، أي تخلق منفعة (كسائر الخدمات).

¹ - د / عبيد على أحمد الحجازي، الأساس الفكري لتجارة الخدمات، مجلة مصر المعاصرة، يناير/ ابريل 1994، العددان 453-454 القاهرة.

2- Robert G. Cooper And Scottj, Edgett. 'Product Development For The Service Sector. Perseus Books Cambridge, 1999, PP. 15. 19. .

3- Johanathan gershunny." After Industrial " "Science Policy Pesearchunit University Of Sussex, 1978.P:56

⁴ - د / عبيد على أحمد الحجازي، الأساس الفكري لتجارة الخدمات، مرجع سابق ذكره، ص 67، 68.

جدول رقم (1/1)
الفروق الجوهرية بين السلع والخدمات

السلع	الخدمات
السلع أشياء ملموسة وقيمة السلع أو المنتجات تكمن في حقيقة أنه يمكن تملكها، أي أنه يحدث نوع من نقل الملكية للمشتري.	الخدمات تكون غالباً غير ملموسة، ذلك أنها عبارة عن أنشطة أو تصرفات أو جهود. كما لا يمكن تملك معظم الخدمات. وتكمن قيمة الخدمة أو جوهر المنفعة المترتبة على الخدمة في (التجربة) التي يعيشها العميل. ولا تتضمن الخدمة عادة نقل أو تحويل للملكية.
السلع يمكن تخزينها، أو يمكن أن يخزن الفائض من السلع في وقت ما حتى يكون هناك طلب عليه في وقت آخر.	الخدمات عادة غير قابلة للتخزين، فالطاقة غير المستغلة في مجال الخدمات لا يمكن تخزينها، وبالتالي لا يمكن تحويلها من وقت لآخر، فالمقاعد الشاغرة في الطائرة تتلاشى فرصة الاستفادة منها بمجرد الإقلاع.
السلع تخضع لمواصفات معينة وهناك انفصال بين المنتج والمستهلك ويتم الاتصال بينهما عن طريق الوسطاء. وبالتالي فإن هناك فاصل زمني بين إنتاج السلع واستهلاكها، يتم خلال هذا الفاصل نقل وتخزين السلع.	الخدمات لا يمكن فصلها عن الشخص مقدم الخدمة، إذ لا يمكن فصل الطبيب عن الخدمة التي يقدمها للمريض، فالشخص مقدم الخدمة ينتج ويوزع الخدمة في نفس الوقت كما يتم إنتاج واستهلاك الخدمة في نفس الوقت.
يمكن إحداث قدر كبير من النمطية في السلع، وبالتالي يمكن إنتاج السلع على نطاق واسع، واستخدام أساليب الرقابة على الجودة بسهولة	الخدمات تختلف في الجودة بمرور الوقت، ولذلك لا يمكن ضمان النمطية في جودة الخدمة، وذلك بسبب اعتماد الخدمة على مقدمها، وكذلك اشتراك الشخص متلقي الخدمة من خلال تشخيص احتياجاته.

المصدر: عبدالله مهنا سالم غانم - تسويق الخدمات المصرفية، معهد الدراسات المصرفية، الكويت، 1998 ص25.

ومن هنا قيل إن الإنتاج هو عملية خلق السلع والخدمات، وأن كلمة منتج تطلق على كل من السلعة والخدمة⁽¹⁾. إذا فالفكر المعاصر يقرر بأن السلعة والخدمة هما جناحا الإنتاج، وأن كثير من الخدمات لا يمكن فصلها عن السلع، وعلى سبيل المثال: يعتبر نشاط التوزيع المادي للسلع Physical Distribution نشاطاً خدمياً، حيث يشتمل على عمليات النقل، والإعلان، والتسويق والبيع، ولا نتصور هذا النشاط بغير وجود السلع، كما لا نتصور وجود السلع بدون هذا النشاط. هذا فضلاً عن أن تكلفة السلعة النهائية تدخل فيها تكلفة هذا النشاط الخدمي، كما أن التغير في شكل أى من السلعة أو الخدمة يستتبع بالضرورة تغير شكل الآخر⁽²⁾. وعندما تكون السلع المادية ضرورية لأداء الخدمات تسمى "وسائل أداء الخدمات" فالتعليم خدمة وإنشاء المدارس وسيلة مادية لأداء هذه الخدمة، والغناء خدمة وصناعة الآلات الموسيقية وسيلة مادية لأداء هذه الخدمة⁽³⁾.

بل أن زيادة الإنتاجية المادية لأي سلعة لا تعدو أن تكون حالة ذهنية أو عقلية، إذ أنها تعتمد على الاتجاهات الثقافية والفكرية للسكان⁽⁴⁾. أى أن عملية العمل تنتهى على حد تعبير "ماركس" بخلق شئ كان

¹ - أ. د / أحمد جامع، النظرية الاقتصادية، الجزء الأول - التحليل الاقتصادي الجزئي - دار النهضة العربية، 1976، ص30.

² - PETER. A. Smith And Others, Op. Cit .P.9

³ - أوسكار لانج، الاقتصاد السياسى (1-القضايا العامة)، ترجمة عن البولندية، أ.ه. ووكر، ونقله إلى العربية، د / راشد البراوى، دار المعارف، 1966، ص26-27.

⁴ - أ. د / أحمد جامع، النظرية الاقتصادية، مرجع سبق ذكره، ص31.

عند بدء العملية موجوداً في خيال العامل، أى على صورة فكرية⁽¹⁾. وعلى هذا أضحي من الصعب تعيين الحدود الفاصلة بين السلعة والخدمة، لاسيما في حالة الملكية الفكرية Intelle Ctual Property المخزونة. كذلك الاختراعات التي تقوم عليها صناعه الدواء مثلاً.

ولعل هذا هو ما يفسر حيرة الفقه الذي كان مختلفاً حول تكييف قطاع الإنشاءات، وهل هو قطاع سلعي أم خدمي، ذلك أن هذا القطاع وإن بدا في صورة مادية ملموسة هي التشييد والبناء، إلا أن هذا التشييد وذلك البناء ما كان ليقوم لولا التصميم الهندسي الذي وضعه مهندس التصميم، وهذا عمل خدمي بيقين، وهو عمل جوهري وفاعل ومؤثر في هذا المجال، ومن هنا قيل بأن هذا القطاع قطاع خدمي.

يذهب بعض الكتاب الاقتصاديين إلى وجود فارق جوهري بين نوعي التجارة في السلع والتجارة في الخدمات يكمن في واسطة التسليم، فواسطة التسليم في تجارة السلع هي السلع ذاتها، فإذا كانت السلعة عبارة عن رأس مال متى كانت الواسطة هي العدد والآلات والمعدات محل الاتفاق، وإن كان رأس مال نقدي كانت النقود هي الواسطة، وأما في تجارة الخدمات فإن واسطة التسليم هي الفرد مقدم الخدمة ذاته بما يحمله من معارف بشرية تشكل جوهر الخدمة نفسها⁽²⁾.

من الفوارق الأساسية بين السلع والخدمات من حيث طرق الحماية هي الطريقة التي توفر بها الحكومات الحماية للصناعات المحلية، فحماية صناعة السلع تكون، غالباً بفرض تعريف جمركية، إضافة إلى الإجراءات الحدودية الأخرى مثل القيود الكمية، ولكن نظراً للطابع غير الملموس للخدمات حيث إن الكثير منها لا تشتمل على التنقل عبر الحدود فإنه من المتعذر منح الحماية لصناعة الخدمات من خلال إجراءات يتم تطبيقها على الحدود، على أن الوسائل الرئيسية المتبعة لحمايتها هي الأنظمة الوطنية التي تنظم تأسيس وتشغيل صناعة الخدمات، على سبيل المثال فإن هذه الأنظمة قد تحظر على الموردين الأجانب تأسيس فروع للشركة الأم أو فرض شروط أكثر تشدداً عليهم من تلك المطبقة على منتجي الخدمات المحليين.

القيود التي تعوق التجارة الدولية في الخدمات المالية-

تعتبر قيود انتقال الخدمة المالية عبر الحدود، وقيود النفاذ إلى الأسواق، والمعاملة الوطنية التمييزية من أهم القيود التي تعوق عملية تدويل التجارة في الخدمات المالية، والتي تتعلق بملكية الأجانب المؤسسات المالية، فالحكومات من شأنها أن تتخذ إجراءات تقيد بها قدرة العارضين الأجانب على النفاذ للأسواق المحلية، وذلك عن طريق إعاقة الوجود التجاري أو تقديم الخدمات عبر الحدود (على سبيل المثال القيود المفروضة على نفاذ المؤسسات المالية الأجنبية، أو المشاركة الأجنبية في المؤسسات المالية الأجنبية وكذلك حظر إنشاء فروع للبنوك الأجنبية) ومما لا شك فيه أن عارضى الخدمات الأجانب يقارنون بين القواعد التنفيذية التي يحصل عليها العارضون المحليون، فعلى سبيل المثال، نجد أن إنكار المعاملة الدولية (القيود المفروضة على موقع الفروع الأجنبية، القيود على الأنشطة الترويجية الأجنبية، الامتيازات الضريبية الممنوحة للبنوك المحلية)، بالإضافة إلى القواعد المحلية (سياسات التنافسية، وقوانين حماية المستهلك) ربما تمنع التجارة المباشرة⁽³⁾.

كما يرتبط تحرير التجارة الدولية في الخدمات المالية بإزالة تلك القيود المرتبطة بالأشكال المختلفة لهذه التجارة، وإلغاء الرقابة على الصرف الأجنبي، والتي تقف عقبة في طريق انتقال الخدمات عبر الحدود من جانب، وكذلك إطلاق حرية الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات من خلال السماح للبنوك الأجنبية بتأسيس بنوك تابعة وفروع لها في الداخل من جانب آخر⁽⁴⁾. وتعتبر المؤسسات المالية من أهم القطاعات التي شهدت اهتماماً واسعاً من مختلف الدول في سبيل اتخاذ إجراءات تحرير التجارة الدولية في الخدمات المالية، وذلك لزيادة كفاءة وتنافسية أجهزتها المالية أو المصرفية، سواء في شكل

1 - كارل ماركس 1973 "Grandrise : Introduction To The Critique Of Political Economy" Markx Harmondsworth Benguin ,

2 - د/عبيد احمد الحجازي، "الاساس الفكرى لتجاره الخدمات"، مرجع سبق ذكره، ص 137.

3 - Tamirisa , T., "Trade in Financial Services and Capital Movements" , Op. Cit., P. 7.

4 - د / سهير محمود معتوق ، أثر تحرير التجارة في الخدمات المالية ، مرجع سبق ذكره، ص 80 وما بعدها.

زيادة كفاءة المؤسسات المالية كمنظمات أعمال تسعى إلى الربحية، أو عند أدائها لدورها الخاص كأداة لتحقيق أهداف السياسة النقدية، من خلال زيادة قدرتها في مجال تعبئة المدخرات وإدارة السيولة المحلية.

فحرية التجارة في الخدمات المالية تعنى السماح للمستهلكين المحليين باستخدام خدمات المؤسسات المالية الأجنبية، وكذلك السماح للمؤسسات المالية الوطنية بتقديم خدماتها إلى الأجانب.

ويعتبر تحرير القطاع المالي من القيود، ليس فقط فرصة لتغيير تلك السياسات التي تعوق تطوير الأدوات والمؤسسات المالية المتنوعة فحسب، بل أيضاً فرصة لتطوير النظام المالي وزيادة نطاق قاعدته، بما يشمل أسواق النقود ورأس المال، تزيد أسواق الأوراق المالية النشطة المعروض من رأس المال المساهم والقروض والائتمانات طويلة الأجل. وهذا أمر ضروري للحفاظ على ملائمة النظام المالي والتعبئة الفعالة للمدخرات الوطنية ورأس المال الأجنبي من أجل الاستثمار. ومن شأن النظام المالي المتوازن، والأكثر قدرة على المنافسة أن يعزز أيضاً استقرار الاقتصاد الكلي عن طريق زيادة قدرته على امتصاص الآثار السلبية للصدمات الخارجية¹.

¹ - عبد الرحمن صبري، ندوة تطوير البنية المالية التحتية في الوطن العربي، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، عمان، 17 و 18 سبتمبر 1997، ص 17.

المطلب الثاني مفهوم تجارة الخدمات المالية والمصرفية

يتعين هنا أن نحدد مفهوم تجارة الخدمات المالية والمصرفية، حيث يمكننا ذلك من خلال ما أتت به اتفاقية تجارة الخدمات المالية من تعريف، وذلك وصولاً لتحديد مفهوم التجارة الدولية في الخدمات المالية والمصرفية، ثم نلقى الضوء على أشكال تبادل التجارة الدولية فيها، وذلك على الوجه الآتي:

أولاً: مفهوم التجارة الدولية في الخدمات المالية والمصرفية:

أُلقِ بالاتفاقية العامة لتجارة الخدمات المالية ملحقان يتعلقان بالقواعد المنظمة للخدمات المالية، وأنواعها، وتعريفها، والتعديلات التي تخضع لها، أيضاً تصنيفاً للخدمات المالية كخدمات البنوك، التأمين، إعادة التأمين، الأوراق المالية المتداولة في سوق المال، كي تسترشد بها الدول الأعضاء عند قيامها بإعداد قوائم تعهداتها المحددة في قطاع الخدمات المالية.

أما عن تعريف الخدمات المالية في الاتفاقية فقد عرفتها بالآتي (أى نشاط خدمة ذات طابع مالي، يقوم بتقديمها مقدم خدمات مالية تابع لبلد عضو ما)⁽¹⁾.

ومن خلال التعريف السابق وطبقاً لما ورد بالملحق الأول يمكن تصنيف الخدمات المالية إلى ثلاثة أنواع على النحو التالي⁽²⁾:

أ- الخدمات المصرفية التجارية: Commercial Banking

وهي تتعلق بأنشطة المصارف التجارية والتي تقوم بتحصيل الودائع، ومنح الائتمان، وصاد المدفوعات، وتشمل هذه الخدمات الأعمال المصرفية الخاصة بالائتمان الاستهلاكي كمنح الاعتمادات، وصاد المدفوعات للأفراد والأعمال المصرفية الشخصية كإدارة الحسابات الشخصية لثروات الأفراد وودائعهم، وأخيراً الشركات المصرفية، التي تقوم بتقديم الأعمال المصرفية لتأسيس الشركات والأشخاص المعنوية مثل بنوك الائتمان الخاصة، التي تقوم بتسهيل القروض لأجل سداد المدفوعات النقدية، وتوفير التغطية المالية.

ب- الخدمات المصرفية الاستثمارية: Investment Banking Products وهذه الخدمات تقدمها البنوك التجارية والشركات الاستثمارية (المؤسسات المالية) التي تمد عملائها بالمعلومات والإرشادات المتعلقة بالتداول في الأوراق المالية، أو تقوم بعمليات الاكتتاب لصالح عملائها، أو إدارة محافظ الاستثمار أو محفظة الأوراق المالية، والتي تتضمن إصدار وطرح الأسهم والسندات الحكومية

¹ - حددت الاتفاقية أساليب أربعة للتجارة في الخدمات (الخدمات المقدمة عبر الحدود، الاستهلاك بالخارج، التواجد التجاري لمقدمي الخدمات، التواجد المؤقت للأشخاص الطبيعيين لتقديم الخدمات) إلا أن الوضع الغالب للصور التي تتخذها التجارة في الخدمات المالية يتمثل في الشكلين التاليين:-

- تقديم الخدمات المالية بواسطة مؤسسة في دولة ما إلى مستهلك للخدمة في دولة أخرى، أى تقديم الخدمات المالية عبر الحدود (الأسلوب الأول) و هو الأقرب نسبياً لمفهوم التجارة في الخدمات المالية.

- تقديم الخدمات المالية من خلال إنشاء شركات تابعة أو فروع أو وكالات تمثل المؤسسات المالية، والمقيمة في دولة أخرى (الدولة المضيفة)، وهو الشكل المرتبط بالاستثمار، أو التواجد التجاري (الأسلوب الثالث) ويتم التحرير لهذه الخدمات من خلال إلغاء الرقابة على الصرف الأجنبي المباشر في مجال الخدمات المالية، والسماح بتأسيس شركات تابعة أو فروع للشركات الأم بالداخل أى التواجد التجاري لهذه الشركات. د/ عادل احمد موسى ابراهيم، أثر تحرير التجارة الدولية في الخدمات المالية على سياسات إعادة التأمين في الدول النامية، مع التطبيق على الاقتصاد المصري، رسالة ماجستير، كلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، 2000، ص 48، 49.

² - Mitsuo Matsushita , Thomas J O Schoenbaum & Petros G O Mavroidis The World Trade Organization Law , Practice And Policy , Oxford University Press , New York , 2003 , Pp 252-253.

والأجنبية، والقيام بعمليات السمسرة، وإبرام الصفقات التجارية، والاكتتاب فى الأوراق المالية فى سوق الصرف الأجلة.

ج- خدمات التأمين:- Insurance Products

وتتضمن هذه الخدمات التأمين على الحياة ضد الوفاة، أو الإصابة، أو المرض، أو الحوادث الشخصية، التأمينات العامة ضد الخسائر المالية التى قد تحدث لممتلكات المؤمن له كالتأمين ضد الحريق وتأمين السيارات وتأمين الطيران، التأمين البحرى، وتأمين الأخطار النووية وغيرها من التأمينات العامة الأخرى، وخدمات إعادة التأمين REINSURANCE التى تتضمن جميع الأنشطة التى تهدف إلى تنويع الأخطار المكتتب فيها من قبل شركات التأمين المباشر، بإعادة تأمينها مرة ثانية إلى شركات أخرى تسمى شركات إعادة التأمين، من أجل التغلب على المخاطر التى تواجهها شركات التأمين المباشرة.

ثانياً: أشكال تبادل التجارة الدولية فى الخدمات المالية والمصرفية:

كما يمكن تعريف التجارة الدولية فى الخدمات المالية على أساس الأساليب والأشكال التى تقدم من خلالها على النحو التالى⁽¹⁾:-

- تقديم الخدمات المالية بواسطة مؤسسة فى دولة ما إلى مستهلك للخدمة فى دولة أخرى، أى تقديم الخدمات المالية عبر الحدود Cross Border Trade - أو العرض عبر الحدود Cross Border Supply، وهذا الشكل يعد أقرب نسبياً لمفهوم التجارة الواضح، حيث يشتري المستهلكون المحليون الخدمات من المؤسسات المالية الأجنبية المتمركزة بالخارج.
 - الوجود التجارى Commercial Presence، وفيه تقوم المؤسسات المالية الأجنبية بإنشاء فروع تابعة لها فى إقليم دولة أخرى، من خلال الاستثمار الأجنبى المباشر، والقيام ببيع خدماتها المالية إلى المستهلكين المحليين. وفيه يتم تقديم الخدمات المالية عبر إنشاء شركات تابعة، أو فروع، أو وكالات بواسطة المؤسسات المالية المقيمة فى دولة أخرى بخلاف الدول المضيفة، ويرتبط هذا الشكل من التجارة بالاستثمار عمومًا.
 - الاستهلاك الخارجى Consumption Abroad، يشمل انتقال المستهلكين المحليين إلى عارضى الخدمات المالية فى دولة أخرى.
 - حركة الأشخاص الطبيعيين Movement of Natural Persons، يقوم عارضو الخدمات المالية الأجانب بعرض خدماتهم للمقيمين المحليين فى إقليم الدولة.
- وتعكس هذه الأشكال من التجارة الدولية فى الخدمات المالية، ظاهرة تدويل الخدمات المالية والتى تتضمن إتجاهين متناميين⁽²⁾، الأول: توسيع الأعمال الدولية لبنوك الدولة المضيفة، من خلال بيع خدماتها لغير المقيمين. والثانى: تأسيس بنوك الدولة المضيفة لفروع أو شركات تابعة فى الخارج للتعامل مع المقيمين أو غير المقيمين فى الدولة. وتكتسب التفرقة بين هذه الأشكال أهمية خاصة فى مجال تفسير قيام التجارة الدولية فى الخدمات المالية، حيث ينبغى التفرقة بين الميزة النسبية فى مجال التجارة فى الخدمات المالية، وبين دوافع المؤسسات المالية لأن تصبح متعددة الجنسيات.
- وتجدر الإشارة إلى أن التعامل من خلال الوجود التجارى، يعتبر الشكل التقليدى لعرض الخدمات المالية، ويتجه إلى أن يكون أكثر جذباً نسبياً لتجارة الخدمات المالية الدولية، حيث يسمح لعارضيه أن يخفضوا من تكلفة الحصول على المعلومات، وتكاليف المعاملات المالية الأخرى، مع تجنب القيود المفروضة على التجارة عبر الحدود، كما أن المستهلكين يفضلون التعامل مع العارضين المحليين (يشمل العارضين الأجانب) على التعامل مع العارضين الأجانب الموجودين فى الخارج، بالإضافة إلى الفائدة الكبيرة التى يتمتع بها العارض الأجنبى من تطبيق مبدأ الانحياز للمؤسسات الوطنية Home – Country Bias الذى تفرضه القوانين المحلية، وفحواه أن يتم التأمين إجبارياً لدى

¹ - البنك الأهلى المصرى، النشرة الاقتصادية، العدد الثالث، المجلد السادس والاربعون، 1993، ص 159 : 160.

² - Kono, M., Low, p., Luanga, M., Mattoo, A., Oshikawa, M., Schuknecht, L., (1997), "Opening Markets In Financial Services and The Rol of The GATS", Special Studies, World Trade Organization Working Paper, P. 4.

² - توفيق عبد الوهاب أبو العنين، دور المؤسسات المالية فى دعم وتنشيط برنامج الخصخصة، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة عين شمس، كلية التجارة، 1990، ص 18.

العارضين المحليين فقط دون الأجانب⁽¹⁾. وفي ضوء الأشكال السابق الإشارة إليها للتجارة الدولية في الخدمات نصل إلى الحواجز التي تعوق التجارة الدولية في الخدمات المالية في إطارين:-

فيما يتعلق بالشكل الأول وهو إمداد الخدمات المالية عبر الحدود، يتم مناقشة هذه الحواجز ضمن عملية إلغاء الرقابة على الصرف الأجنبي، وتحرير حركات رؤوس الأموال، وذلك عبر السماح للوحدات الإقتصادية في دولة ما بالتمتع بالخدمات المالية التي تقدمها مؤسسات مالية مقيمة في دولة أخرى، إن كان إمكانية حدوث ذلك يعد محدوداً نظراً لما تتطلبه الخدمات المالية من اقتراب مقدم الخدمة إلى متلقيها بدرجات متفاوتة. ويزيد من أهمية مثل هذا الاقتراب طبيعة الخدمات المالية التي تتطلب معلومات متكررة والثقة.

أما فيما يتعلق بالشكل الثاني للتجارة الدولية في الخدمات المالية، والذي يرتبط بالاستثمار الأجنبي المباشر، أي بإنشاء مؤسسات مالية في الدول التي يقيم فيها متلقي الخدمة، فإن تحريرها لا يرتبط بتحرير حركات رؤوس الأموال، وإنما يرتبط بالمعاملة التي توفرها الأطر القانونية والتنظيمية للدول المضيفة تجاه المؤسسات الأجنبية التابعة، سواء الشركات التابعة أو الشقيقة أو الفروع.

1 - Tamirisa, T., (1999), “ Trade in Financial Services and Capital Movements ”, IMF Working Paper , P . 6.

* ولعل من العوامل الهامة التي كانت وراء تزايد التجارة في الخدمات عمومًا، هو الاستثمار الأجنبي المباشر. وفيما يتعلق ببعض الدول الصناعية الرئيسية، يلاحظ أنه خلال الثمانينات كان الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات ينمو بمعدلات تفوق كل من معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي المتولد في قطاع الخدمات، وكذلك معدل نمو صادرات الخدمات والواردات منها . وقد حدث الجانب الأكبر من نمو الاستثمارات الأجنبية المباشرة في مجال التمويل شاملاً التأمين. وفي نهاية الثمانينات أصبح قطاع الخدمات ذو الحصة الأكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر و مثل نحو 40 % من (نحو 400 مليار دولار) من رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر، وتراوحت نسبته ما بين 50 % : 60 % (نحو 60 مليار دولار) من التدفقات السنوية للاستثمار الأجنبي المباشر . ونتيجة لذلك فقد أصبح الاستثمار الأجنبي المحرك الأساسي لإمداد الخدمات للخارج.

المطلب الثالث خصائص الخدمات المصرفية⁽¹⁾

الخدمة المالية هي أية خدمة ذات طابع مالي، يقدمها مورد خدمات مالية* في دولة عضو وتشمل جميع أنواع التأمين والخدمات المالية المتصلة بالتأمين، وجميع الخدمات المصرفية، وغيرها من الخدمات المالية.

وتشمل الخدمات المالية أنشطة⁽²⁾ : التأمين، والخدمات المتصلة به، التأمين المباشر بما فيه التأمين المشترك، والتأمين على الحياة، وعلى بقية فروع التأمين، إعادة التأمين، والتعويضات، والوساطة في التأمين كالمسيرة والوكالة، الخدمات المساعدة للتأمين كالخدمات الاستشارية وخدمات تقدير المخاطر وتسوية المستحقات والمطالبات.

أما الخدمات المصرفية وغيرها من الخدمات المالية باستثناء التأمين، فإنها تشمل**:

- قبول الودائع من الجمهور وغيرها من الأرصدة الأخرى التى تدفع عند الطلب.
- الأقراض بجميع أنواعه بما فيه ائتمان المستهلك، الائتمان العقاري، الاستحصال، تمويل المعاملات التجارية، التمويل التأجيري.
- جميع خدمات المدفوعات والتمويل النقدي بما فيها بطاقات الائتمان، الدفع والخصم، والشيكات السياحية والشيكات المصرفية.
- التعامل للحساب الشخصي أو لحساب العملاء سواء بالتبادل فى سوق التعامل الحالى أو ما عدا ذلك مثل أدوات سوق المال بما فيها الشيكات والأوراق التجارية كالكمبيالات وشهادات الإيداع.
- للمصرف الاجنبى: الأوراق المالية القابلة للتحويل، والعمليات الأخرى القابلة للتداول والأصول المالية وتشمل الذهب، والمساهمة فى إصدار كل أنواع الأوراق المالية بما فى ذلك القيام بمهام وكيل للإكتتاب والتوظيف بصفة عامة أو خاصة⁽³⁾.
- المسيرة المالية إدارة الأصول، كإدارة النقدية أو محافظ الأوراق المالية، وجميع أشكال إدارة الاستثمار الجماعى، وإدارة صناديق المعاشات، وخدمات الحراسة على أموال المودعين، والخدمات الائتمانية، خدمات التسوية، المقاصة للأصول المالية بما فيها الأوراق المالية والأدوات المشتقة، وغيرها من الأدوات الأخرى القابلة للتداول⁽⁴⁾.
- نقل المعلومات المالية ومعالجة البيانات المالية، وبرامج الحاسبات الآلية المتصل بها من قبل موردي الخدمات المالية الأخرى.
- الخدمات الاستشارية وخدمات الوساطة وغيرها من الخدمات المالية المساعدة بما فيها عمليات المعلومات والتحليل لغرض الإقراض، البحوث، الإستشارات المتعلقة بالاستثمار والمحافظة الإستثمارية وتقدم المشورة بشأن عمليات شراء الشركات وإعادة هيكلتها واستراتيجيتها.

1 - عبدالله مهنا سالم غانم - تسويق الخدمات المصرفية، معهد الدراسات المصرفية، الكويت، 1998، ص 49: 51.

* - ويقصد بمورد الخدمة هنا، أى شخص طبيعى أو اعتبارى من دولة عضو، يرغب فى توريد أو يورد بالفعل خدمات مالية، إلا أن تعبير مورد خدمات مالية لا يشمل الكيانات العامة، مثل الحكومة أو البنوك المركزية، أو السلطات النقدية فى أى دولة عضو أو كيان يقع فى ملكية أو إدارة دولة عضو يمارس بشكل رئيسى وظائف أو أنشطة حكومية ولأغراض حكومية ولا يشمل الكيانات التى تمارس بشكل رئيسى توريد الخدمات المالية على أسس تجارية بقصد تحقيق الربح.

2 - د/ نبيل حشاد، انظر الخلاف بين الدول النامية والدول المتقدمة، حول مفهوم الخدمات، مرجع سبق ذكره، ص 36، 37.

** - على سبيل المثال لا الحصر لما يعترضها من مستجدات مرتبطة بتطور المعرفة والتكنولوجيا فى عالم البنوك.

3 - أما الخدمات التى تقدم فى إطار غير تجارى، فى إطار أداء الحكومات لواجباتها، فهى لا تدخل ضمن هذه الخدمات مثل خدمات البنوك المركزية، أو السلطة النقدية المقابلة أو كيان عام آخر مسئول عن تنفيذ السياسات النقدية وسياسات أسعار الصرف أو السياسات التى تشكل جزء من نظام الضمان الاجتماعى للدول أو الأنشطة التى تمارس لحساب الحكومة.

4 - د/ على ابراهيم، منظمة التجارة العالمية، جولة أوروغواي، وتقنين نهج العالم، دار النهضة العربية، 1997م، ص 193: 195.

تختص البنوك* بتقديم الخدمات المالية والمصرفية وهي مؤسسات مالية واقتصادية تقوم بدور الوسيط بين عملائها، من خلال تجميعها لمخزونات المودعين إليها، ثم إقراضها لعملائها الآخرين عن طريق الائتمان وصورة مختلفة، سواء تمثل هذا بالتعامل في الائتمان أو القروض قصيرة الأجل (السوق النقدي) أو في الائتمان والقروض طويلة الأجل (السوق المالي)، ونظرًا للتعدد الهائل للمعاملات البنكية التي تقوم بها البنوك أو المصارف المالية فإنه يصعب أن نجد تعريفًا دقيقًا لمصطلح البنوك، لصعوبة تخص كل بنك على حدة للقيام بنشاط مالي واحد دون غيره، حيث أن كل بنك يقوم بممارسة مهامه ووظائفه في معظم أن لم يكن كل الأعمال المصرفية.

لما كانت الخدمات المالية هي موضوع دراستنا، ولما كانت الخدمات المصرفية هي عمادها في ظل انتشار ظاهرة البنوك الشاملة، التي تؤدي جميع الخدمات المالية في عصر اللا تخصص البنكي، لذا كان يجب أن نميزها عن غيرها من الخدمات المالية بدراسة خصائصها.

لعل من أساسيات المهارة في إتقان فن تقديم الخدمات المصرفية هي إدراك موظفي البنوك في خط المواجهة، أي المتصلين مباشرة بالعملاء في البنك، للطبيعة المتميزة للخدمة بصفة عامة، وخصائص الخدمات المصرفية بصفة خاصة ويمكن تلخيص أهم خصائص الخدمات المصرفية فيما يلي:

1- لا يمكن صنع الخدمة مقدماً أو تخزينها:-

من المستحيل إنتاج الخدمة مقدماً وتخزينها لحين طلب العميل. فالموظف يصنع الخدمة بمجرد أن يظهر العميل أمامه، في لحظات قليلة يبدأ في تجهيز " المواد الخام " وبقية عناصر إنتاج الخدمة. وفي نفس اللحظات يتم إعداد الخدمة بما يتناسب مع طلب العميل. وبالتالي فإن موظف البنك لا يعمل في مصنع أمام خط إنتاج مستمر.

إن البنك الذي قرر تعيين الموظف في هذا المنصب قد وضعه في خط المواجهة وعلى نقطة الحدود للتعامل مع العملاء. ويعلم البنك أنه من خلال التدريب والممارسة سيتحول الموظف ذلك (الطاهي) الخبير الذي يجيد صنع وجبات الخدمة وتقديمها ساخنة شهية لكل عميل على حدة، وبما يجعله يشتهي العودة مرة أخرى لطلب الخدمة، وعلى موظف البنك أن يتذكر دائماً أنه يعد وينتج كل خدمة في لحظات وأمام العميل بمجرد وصوله، لأنه لا يستطيع إنتاجها وتخزينها قبل تلك اللحظة، ويفرض ذلك عليه أن يهتم بتقديم الخدمة بنفس مستوى الجودة قدر الإمكان في كل مرة، بالإضافة إلى ما يتطلبه ذلك من مهارة في التعامل مع العملاء.

2- لا يمكن للموظف أن ينتج عينات من الخدمة:-

يقوم الموظف بإنتاج وتقديم الخدمة وهي عبارة عن خبرة ومعايشة فهو لا يستطيع أن ينتج عينات من هذه الخدمة لكي يرسلها إلى المستهلك ويحصل منه على موافقة مسبقة عن جودة هذه الخدمة قبل استعماله لها. كما أنه لا يستطيع أن يوصل هذه الخدمة شفهيًا إلى العميل، ومهما حاول أن يصفها له فإن المعايشة شيء آخر. ومن غير المتصور إرسال عينة من نوعية الخدمة للعميل قبل أن يحصل عليها حين حضوره إلى البنك. ولأن كل عميل له حساسيات استقبال خاصة به تختلف عن غيره. فإن من العسير توفير نموذج موحد يعلنه البنك لكي يرضى كل عملائه. ويفرض ذلك بطبيعة الحال ضرورة الاهتمام الشخصي بكل عميل على حدة.

3- التأكد من تقديم ما يطلب العميل:-

لأن الخدمة المصرفية بطبيعتها ليست شيئاً مادياً ملموساً يمكن الحكم على مواصفاته بمعايير مطلقة وثابتة بين كل العملاء، فإن الحكم النهائي على ما يقدمه موظف البنك سوف يرتبط بما يطلبه

* يرتبط تطور البنوك بتطور طريقة الإنتاج الرأسمالية، بدءاً من نهاية طريقة الإنتاج القطاعية في أوروبا وحتى التغيرات التي أحدثتها الحرب العالمية الثانية وتراكم رأس المال والتحول من رأس المال التجاري إلى رأس المال الصناعي ثم رأس المال المصرفي وسيطرته الاحتكارية على المستوى الإقليمي والمستوى الدولي.

ويتوقعه العميل عن هذه الخدمة. والحقيقة أن موظف الشباك في البنك لا يبيع خدمة الحساب الجارى لعمل الحسابات الجارى، ولكنه يدير لحظات هامة من تجربة العميل أثناء معاشته للخدمات التى يتلقاها من البنك.

4- الخدمات المصرفية تنتج وتستهلك فى نفس الوقت:-

يقوم العميل باستهلاك الخدمات التى تقدم إليه فى نفس الوقت لحظة إنتاجها أو إنجازها. وبالتالي فالعميل لا يستطيع أن يتداول هذه الخدمة مع طرف ثالث. وكل ما يبقى للعميل هو، سعادته أو تعاسته من الخدمة التى يصعب عليه حتى أن يعيد وصفها للآخرين بأكثر من شعوره بالسعادة أو التعاسة.

5- الخدمات المصرفية غير قابلة للاستدعاء مرة أخرى:-

بعض المنتجين لسلع معينة يضطرون إلى سحب سلعهم من السوق بسبب أخطاء فنية فى إنتاجها، وأحياناً بسبب فسادها، أو عدم صلاحيتها للاستهلاك الأدمى. أما الخدمة المصرفية التى تقدم للعميل فلها طبيعة مختلفة ذلك أنها غير قابلة للاستدعاء مرة أخرى بعد تقديمها. وبمجرد أن تصنع الخدمة المصرفية وتقدم للعميل فإنها تستهلك فى التو واللحظة، وعادة لا يكون هناك فرصة لإضافة أية تعديلات إليها، أو سحب أى أجزاء منها.

6- جودة الخدمات غير قابلة للفحص قبل تقديمها للعملاء:-

لو كان الموظف يعمل فى مصنع وأمام خط إنتاج لكانت الأمور أسهل كثيراً بالنسبة له، فهو ينتج السلعة وبعد ذلك يجلس ليتأملها ويراجع المواصفات ويستبعد الوحدات المعيبة من خلال عملية الفرز، ولكن موظف البنك يتعامل ويتفاعل مباشرة مع العملاء، وإنتاجه وتقديمه للخدمة يتم بناء على تفاعل إنسانى بينه وبين العميل. ولا يمكن بطبيعة الحال إجراء عملية الفرز والرقابة على الجودة بعد الإنتاج، ومن ثم لا يمكنه استبعاد الوحدات المعيبة للاستهلاك قد تم بالفعل، والمسئولية هنا أخطر وأكبر وتتطلب ضمانات الجودة قبل لحظة الإنتاج. إن الكثير من ضمانات الجودة تكمن بداخل الموظف ومن الأهمية بمكان أن يستعد الموظف ويهيئ نفسه لكل لحظة خدمة حتى لو كان هذا الاستعداد فى شكل نفس عميق يأخذه قبل الدخول فى لحظة التعامل مع العميل.

المبحث الثانى أهمية تجارة الخدمات المالية وأهدافها

يقصد بتحرير التجارة الدولية فى الخدمات المالية، أن يتم تطبيق آليات متعددة الأطراف من أجل اتخاذ الإجراءات اللازمة لتسهيل وصول موردى الخدمات الأجانب إلى الأسواق المحلية، وخفض التمييز بينهم وبين الموردين المحليين.

فخلال الربع الأخير من القرن الماضى، ومع بداية القرن الحادى والعشرين ظهر عديد من البدائل لتمويل المشروعات، فقد كانت هناك صعوبات تواجه المقترضين من المؤسسات المالية الوطنية لتمويل الاستثمارات، فيمكن الحصول على قرض بأقل معدل فائدة من خلال المفاضلة بين مصادر التمويل المختلفة فى العالم، كما أتيح الاقتراض بالعملات الأجنبية، إذا كان أفضل من الاقتراض بالعملة المحلية أو أكثر إتاحة. كما مكن المستثمرين من إصدار أسهم أو سندات سواء فى أسواق المال الوطنية أو الدولية، كذلك سمح بحرية الاختيار بين مجموعة متنوعة من الخدمات المالية التى تهدف إلى المساعدة فى الاحتياط ضد المخاطر المحتملة.

وتعتبر الخدمات المالية التى تقدمها المؤسسات المالية المختلفة (المؤسسات المالية، الأوراق المالية، التأمين) ذات أهمية قصوى للتجارة الدولية والاستثمار، فالقطاع المالى يتعامل فى 1.2 تريليون دولار فى المعاملات الدولية من خلال تلك المؤسسات⁽¹⁾. ويعتبر تحرير الخدمات المالية جزءاً من الاستجابة لزيادة الطلب على آليات الوساطة المالية فى تلك المعاملات التى تتم عبر الحدود. وجزءاً من الاستجابة لإزالة الحواجز أمام التجارة فى الخدمات المالية والقواعد المحررة التى تحكم دخول المؤسسات المالية الأجنبية إلى أسواق المال الوطنية.

المطلب الأول: الأهمية المتزايدة لتجارة الخدمات المالية.
المطلب الثانى: واقع تطور التجارة العربية فى الخدمات.
المطلب الثالث: أهمية قطاع الخدمات المالية فى مصر.

¹ - Joynt Statement on the WTO Financial Services Negotiations by the International Chamber of commerce & Financial Leaders Group , Commission on Trade and Investment , Hong Kong , 22nd Sept., 1997 , P. 3.

المطلب الأول الأهمية المتزايدة لتجارة الخدمات المالية

تعد الخدمات بأنواعها المختلفة الدعامة الثانية التي يقوم عليها الاقتصاد سواء كان البناء يتعلق بالإنتاج أو يتعلق بالتجارة، فقد ارتكزت المدخلات والمخرجات في كافة العمليات الاقتصادية على دعامتي السلع والخدمات⁽¹⁾.

ينصرف مفهوم تحرير التجارة الدولية للخدمات إلى عملية اتخاذ الإجراءات التي توسع فرص دخول موردی الخدمات الأجنبية للسوق المحلية، وهذا يعنى تسهيل نفاذ موردی الخدمات المحليين إلى الأسواق الأجنبية دون وجود تمييز يفضّل موردی هذه الأسواق، كما يشير مفهوم التحرير أيضاً إلى حرية مستهلكی الخدمة في أي دولة في اختيار أي من موردی الخدمة أو الطريقة التي يتم بها عرضها، وعليه فإن المعنى ينصب أساساً على إلغاء القيود التي يفرضها التدخل الحكومي في مجال تجارة الخدمات، إلا إذا كان ذلك التدخل الذي يتم لأسباب سيادية ويفرض القيود والحواجز على خدمات بذاتها سواء كان عارضوها موردین محليين أو أجنبیين⁽²⁾.

ومن المعروف إن التجارة في الخدمات لم تكن تخضع في السابق لأية قواعد تنظيمية من خلال الجات - وأن خضع بعض منها لترتيبات منفصلة لا تتمتع بالعموم أو التناسق (مثل الاتفاقيات الدولية الخاصة بالنقل الجوي) - على أساس أن الخدمات مثل النقل والتأمين ليست إلا عنصراً مكملاً للمعاملات السلعية. على أن إدراج التجارة في الخدمات ضمن المفاوضات التجارية متعددة الأطراف جاء نتيجة لزيادة أهميتها في التجارة الدولية خاصة مع التوسع السريع في شبكات الاتصال الدولية والتحسين فيها والذي أوجد نوعية جديدة من الخدمات الدولية بحيث أصبح التعامل فيها يتطلب وضع قواعد لتنظيمها⁽³⁾.

فقد بلغت نسبة تجارة الخدمات نحو 20 % من التجارة العالمية - في السنوات الأخيرة من القرن العشرين، كما أنها مثلت أهمية خاصة بالنسبة للدول الصناعية، أسهمت بأكثر من 60 % من إجمالي الناتج القومي لهذه الدول. كما تحتل تجارة الخدمات أهمية خاصة بالنسبة للبلدان النامية بالذات مع تزايد أهمية السياحة والنقل والمقاولات. ومما يذكر أن عوائد الخدمات وتحويلات العاملين في الخارج تمثل حوالى ثلاثة أرباع إيرادات مصر من العملة الأجنبية - كما سيرد بيانه في المطلب الثالث من هذا المبحث والمتعلق بأهمية قطاع الخدمات في الاقتصاد المصرى - بينما تمثل صادرات السلع الربع الباقي، وعلى ذلك كان لمصر اهتمام خاص بمفاوضات الجات الخاصة بالخدمات.

لذلك نجد أن معدل النمو السنوى للتجارة الدولية في الخدمات يتزايد بصفة مستمرة ويتصف باضطراب ازدياد أهميته، ففي الفترة ما بين 1990 - 2005 ازدادت حصة مساهمة قطاع الخدمات في الناتج من 65 % : 72 % في الدول المتقدمة ، ومن 45 % : 52 % في الدول النامية، وقد أصبح هذا القطاع يستأثر بنحو 70 % من العمالة في الدول المتقدمة و 35 % في الدول النامية، كما تحسن أداء تجارة الخدمات في الدول النامية، فمنذ عام 1990 نمت صادراتها الخدمية بمتوسط معدل سنوى 8 % مقارنة بمعدل نمو 6 % في الدول المتقدمة الأمر الذى نتج عنه زيادة نصيبها في الصادرات الخدمية العالمية من 19 % : 24 % عام 2006، وأنه لازال النقل والسفر يشكلان نسبة كبيرة من صادرات الخدمات في الدول النامية بينما تمثل الخدمات التجارية بما فيها تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والخدمات المالية والتأمين ما يقرب من ثلث صادراتها⁽⁴⁾.

1 - محمد سليمان عبد الله قورة، الممارسات الضارة في التجارة الدولية ومواجهتها في إطار الإتفاقيات التجارية متعددة الأطراف "دراسة تطبيقية على الإقتصاد المصرى"، رسالة للحصول على درجة دكتور في الحقوق، كلية الحقوق، جامعة المنوفية، 12/20، ص 214.

2 - أنظر د / حسن عبيد، الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات، أوراق إقتصادية، مرجع سبق ذكره ، ص 7.

3 - د / سهير محمود معتوق، أثر تحرير التجارة في الخدمات المالية، مرجع سبق ذكره، ص 85.

4 - UNCTAD , 2008 , Globalization,s contribution to development : trade Perspective and UNCTAD,s contribution , “ OP. Cit “ , p 14 .

كما بلغت صادرات التجارة الدولية في الخدمات نحو 3.3 تريليون دولار عام 2009 وبلغت قيمة صادرات أهم ثلاثين دولة مصدرة للخدمات التجارية على مستوى العالم نحو 2.7 تريليون دولار بما يشكل نحو 83.5 % من إجمالي الصادرات الخدمية للعالم خلال عام 2009. وتعتبر أكبر دولة مصدرة للخدمات هي الولايات المتحدة الأمريكية بنسبة 14.2 % تليها المملكة المتحدة بنسبة 7.2 % تليها ألمانيا بنسبة 6.5 % من إجمالي صادرات الخدمات عالمياً، كما بلغت قيمة واردات أهم ثلاثين دولة مستوردة للخدمات التجارية على مستوى العالم نحو 2.5 % تريليون دولار، بما يشكل نحو 81.6 % من إجمالي الواردات الخدمية للعالم، وتعتبر أكبر دولة مستوردة للخدمات هي الولايات المتحدة الأمريكية بنسبة 10.6 %، تليها ألمانيا بنسبة 8.2 %، ثم المملكة المتحدة بنسبة 5.1 % من إجمالي واردات الخدمات عالمياً خلال عام 2009⁽¹⁾. إلا أنه يلاحظ تهميش الدول الأقل نمواً في مجال تجارة الخدمات، حيث إن حصتها من الصادرات العالمية للخدمات لا تزيد عن 8 %.

وقد حدد أعضاء منظمة التجارة العالمية أهداف تحرير التجارة الدولية في الخدمات بمجموعة من الأهداف، والتي تتمثل في⁽²⁾:-

- 1 - الأهمية المتزايدة للتجارة في الخدمات من أجل نمو الاقتصاد العالمي وتنميته.
- 2 - الحاجة لإنشاء إطار متعدد الأطراف من المبادئ والقواعد للتجارة في الخدمات، بهدف توسيع هذه التجارة في ظروف من الشفافية، والتحرير التدريجي كوسيلة من وسائل تعزيز النمو لجميع الشركاء التجاريين وتنمية الدول النامية.
- 3 - الرغبة في رفع مستويات تحرير التجارة في الخدمات تدريجياً، من خلال جولات متتابعة من المفاوضات متعددة الأطراف الهادفة إلى تعزيز مصالح المشاركين جمعياً على أساس من الفائدة المتبادلة وإلى ضمان توازن شامل بين الحقوق والالتزامات، مع مراعاة أهداف السياسات الوطنية.
- 4 - الإقرار بحق الدول الأعضاء في تنظيم تقديم، وتوريد الخدمات ووضع أنظمة إدارية وتنظيمية جديدة في أراضيها لتحقيق أهداف السياسات الوطنية وحاجة الدول النامية بوجه خاص إلى ممارسة هذا الحق نظراً للتباين القائم في درجة تطور الضوابط التنظيمية للخدمات بين مختلف الدول.
- 5 - الرغبة في تسهيل مشاركة الدول النامية في التجارة في الخدمات وتوسيع صادراتها من الخدمات، من خلال تعزيز قدراتها في مجال الخدمات المحلية وكفاءتها وتنافسها في مجال الخدمات.
- 6 - الإقرار بالصعوبات الكبيرة التي تواجهها الدول النامية في ضوء أوضاعها الاقتصادية الخاصة واحتياجاتها التنموية والتجارية والمالية.

فوائد تحرير التجارة الدولية في الخدمات:-

يمكن إيجاز فوائد تحرير التجارة الدولية في الخدمات على النحو التالي⁽³⁾:-

- 1 - **النمو الإقتصادي:-** حيث تُعتبر البنية التحتية الفعالة للخدمات شرطاً مسبقاً للنمو الإقتصادي، وتُوفر الخدمات مثل الاتصالات السلكية واللاسلكية، والبنوك، والتأمين والمواصلات كمدخلات إستراتيجية مهمة لجميع القطاعات والسلع.
- 2 - **تحقيق التنمية:-** يساعد الدخول إلى الخدمات المتميزة المصدرين والمنتجين في الدول النامية على استغلال قدراتهم التنافسية. فقد استطاعت عدد من الدول النامية بالاستناد إلى الاستثمار الأجنبي والخبرة، تحقيق تقدماً في أسواق الخدمات الدولية مثل خدمات السياحة والسفر، البناء والتشييد، والخدمات الهندسية المرتبطة بها، لذلك أصبح تحرير الخدمات عنصراً أساسياً للعديد من إستراتيجيات التنمية.
- 3 - **زيادة القدرة التنافسية:-** تعتبر كفاءة الخدمات من أهم العوامل في اكتساب القدرة التنافسية على المستوى الدولي ليس فقط لقطاع الخدمات ذاته، بل لقطاع إنتاج السلع الذي يستخدم الخدمات كمدخلات في الإنتاج، فمثلاً أصبحت كفاءة خدمات الاتصالات والنقل السريع ضرورية لاكتساب

¹ - WTO: World Trade Report 2010 , "Trade in Natural Resources" pp 24 – 26 .

² - The Result of The Uruguay Round "Op. Cit" p 327

³ - See: W.T.O. ,2001 , "Gats Fact and Fiction" Geneva, Switzerland , p 7

القدرة التنافسية في الأسواق العالمية للإنتاج، وتصدير السلع الذي يتأثر بالفترة الزمنية لتوصيلها للمستهلك، مثال ذلك صناعة الملابس الجاهزة والمنتجات الإلكترونية¹.

4- **زيادة رفاهية المستهلك:** هناك دليل قوى في العديد من الخدمات مثل الاتصالات السلكية واللاسلكية، بأن تحرير التجارة في مثل هذه المجالات يوفر الخدمة للمستهلك بأثمان منخفضة، وجودة أفضل، وتعمل مثل هذه الفوائد على زيادة رفاهية المستهلك، فضلاً عن أن تحرير الواردات الخدمية يساعد على توفير الخدمات بصفة مستمرة لمن يطلبها من العملاء مع تنوعها، ويتيح مصادر عرض بديلة للخدمات تحد من مخاطر حدوث اضطرابات اقتصادية، علاوة على زيادة كفاءة الخدمات المحلية المماثلة، وذلك عن طريق زيادة الضغوط التنافسية الواقعة على منتجيها الوطنيين².

5 - **تحقيق الشفافية:** تعد التزامات الدولة لجدول خدمات منظمة التجارة العالمية ضماناً قانونياً ملزماً يسمح للشركات الأجنبية بتوريد خدماتهم في ظروف أكثر استقراراً مما يعطى المنتجين والمستثمرين والعمال والمستخدمين فكرة واضحة عن الأسواق وبيئة الاستثمار، حتى يصبحوا قادرين على التخطيط للمستقبل بقناعة أكبر، الأمر الذي يشجع الاستثمار طويل الأجل.

6 - **نقل التكنولوجيا:** تساعد التزامات الخدمات في منظمة التجارة العالمية على تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر، الأمر الذي يشمل نقل التكنولوجيا والتقنيات الجديدة وفرص النفاذ إلى الأسواق

وقد ساعد التقدم في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في جمع وتجهيز المعلومات التي يحتاج إليها المستثمرون لقياس ورصد وإدارة المخاطر المالية، وتسعير وتداول الأدوات المالية الجديدة المعقدة التي تطورت في الأعوام الأخيرة والتعامل في الصفقات المنتشرة عبر المراكز المالية الدولية فعلى سبيل المثال شجع تحرير الأسواق المالية المحلية، مقترناً بالتحسينات السريعة في تكنولوجيا المعلومات وعولمة الاقتصادات الوطنية وزيادة الابتكار المالي، على زيادة تدفقات رؤوس الأموال عبر الحدود، وتتجسد الأهمية المتزايدة لرأس المال في صناعة الخدمات المالية بمكوناتها المصرفية وغير المصرفية، نتيجة لذلك أصبح الاقتصاد العالمي تحركه مؤشرات ورموز البورصات العالمية (داو جونز، ناسدك، نيكاي، داكس) التي تؤدي إلى نقل الثروة العينية من يد مستثمر إلى آخر دون أى عوائق، سواء داخل البلد الواحد أو عبر الحدود الجغرافية.

وقد أدى ذلك إلى زيادة المنافسة بين مقدمي الخدمات المالية، وقامت السلطات التنظيمية المحلية في كثير من الدول بتغيير القواعد التي تحكم الوساطة المالية، لكي تتيح لأكثر عدد من المؤسسات أن تقدم خدماتها المالية، وهو ما أدى بدوره إلى ظهور فئات جديدة من المؤسسات المالية غير المصرفية، مثل مؤسسات الاستثمار، وبنوك الاستثمار، وشركات الأوراق المالية، وصناديق ضمان الأموال، وشركات التأمين، وخاصة شركات تمويل التجارة، وحتى شركات الاتصالات السلكية واللاسلكية، ومؤسسات البرمجيات، وشركات الأغذية والتي تقدم جميعها خدمات تماثل تلك التي تقدمها المؤسسات المالية عادة.

ويمكن القول أن تحرير التجارة في الخدمات المالية، وتنوع هذه الخدمات، وتنوع مصادرهما يساعد على تحقيق عديد من الآثار الإيجابية التي تنعكس في النهاية على النمو الإقتصادي في الدولة ومن أهم هذه الآثار³:

1 - التقرير الإقتصادي العربي الموحد ، صندوق النقد العربي ، أبوظبي، 2004، ص 262

2 - د / عادل عبد العزيز السن- تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية بين النظرية والتطبيق، بحث مقدم إلى مؤتمر الجوانب القانونية والاقتصادية لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية، كلية الشريعة والقانون، الفترة من 9: 11 مايو 2004، جامعة الإمارات العربية المتحدة، ص 307.

* - حيث يتعلم الموظفون المحليون المهارات الجديدة ويقومون بنشرها عندما يتركون الشركة (وتستخدم الشركات المحلية هذه التقنيات الجديدة) كما تستفيد الشركات في القطاعات الأخرى التي تستخدم معطيات قطاع الخدمات مثل الاتصالات السلكية واللاسلكية والإدارة المالية.

3 - محمد حسنى على زغلة، أثر تحرير التجارة الدولية في الخدمات المالية على النمو الإقتصادي في الدول النامية " مع إشارة خاصة لمصر "، رسالة لنيل درجة الماجستير، كلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، 2004 ، ص 13 وما بعدها.

أولاً: حماية الاستقرار المالي:-

أكدت الأزمات التي حدثت في تسعينيات القرن الماضي الحاجة إلى إدارة واعية للديون السيادية، وتحرير ملاءم ومستمر لحساب رأس المال. وتوافر نظم مالية دولية ومحلية مرنة، لضمان الاستقرار المالي الوطني والدولي. ويمكن للمؤسسات المالية في القطاع الخاص والمشاركين في الأسواق الإسهام في تحفيز القطاع المالي من خلال إدارة أعمالهم ومخاطرهم المالية بشكل جيد، وتجنب التعرض للمخاطر غير المتوقعة، وذلك جزئياً من خلال الاستجابة لحوافز السوق وآليات الإدارة والتنظيم، مثل تعظيم قيمة نصيب حاملي الأسهم، والحفاظ على علاقات ملائمة مع النظر في الأسواق، وفي هذا الصدد، تعتبر كل من المؤسسات المالية السليمة، والأسواق المالية الكفاء، والانضباط الفعال للسوق، الخطوط الأولى للدفاع ضد المشكلات المالية التي تعترضها.

كما ينبغي أيضاً، أن يلعب المراقبون والمنظمون المحليون، دوراً ما في الاستقرار المالي. والواقع أن هذا الدور أصبح يحظى بطابع دولي متزايد، يتم ذلك من خلال التنسيق المتكامل وتبادل المعلومات عبر الدول والأنشطة (الأعمال المصرفية، والتأمين، والأوراق المالية)، وذلك للتعرف على المشكلات المالية ومحاولة السيطرة عليها قبل أن تؤثر سلباً على النظام بأكمله¹.

ثانياً : - تقليل خطر " أزمات الانتمان " Risk Diversification:

مع تزايد الصعوبات التي تواجهها المؤسسات المالية داخل دولها، أصبح في وسع المقترضين الآن الحصول على الأموال اللازمة مع زيادة التنوع في موارد التمويل، وذلك بإصدار أسهم أو صكوك تأمين في أسواق الأوراق المالية المحلية، أو البحث عن مصادر تمويل من أسواق رأس المال الدولية، بالإضافة إلى أن عملية التوريق تجعل تسعير الأموال أكثر كفاءة. لأن المخاطر المالية تنعكس بسرعة أكبر في أسعار الأصول والتدفقات عنها في كشوف ميزانية المؤسسات المالية، ونقطة الضعف على أن الأسواق تصبح أكثر تقلباً، مما يمثل تهديداً للاستقرار المالي².

ثالثاً:- الحصول على شروط أفضل للتمويل:

يستطيع المقترض والمستثمر الذي تتاح له فرص أكبر للاختيار، الحصول على شروط تمويل أفضل، وبالتالي خفض تكلفة الاستثمارات المالية، وسهولة تحديد حجم حوافظه المالية وتنوعها حسب اختياراته. مما يشجع الاستثمار والادخار وييسر النشاط الإقتصادي الحقيقي والذي من شأنه زيادة معدل النمو الإقتصادي، وزيادة معدل الرفاهية الاقتصادية.

رابعاً:- خفض تكلفة الاقتراض: إن إدارة المؤسسات المالية والشركات ذات الجدارة الائتمانية في دول الأسواق الصاعدة، تستطيع خفض تكاليف ما تحصل عليه من قروض، بعد أن أصبحت الآن قادرة على الحصول على قدر أكبر من رأس المال من مجموعة متنوعة ومتنافسة من الموردين.

خامساً:- زيادة الكفاءة و التنمية المؤسسية للقطاعات المالية: تتم زيادة الكفاءة والتنمية المؤسسية للقطاعات المالية من خلال مجموعة من العوامل منها زيادة مهارات المنافسة، ونقل التكنولوجيا، وتقديم إدارة أفضل للمخاطر، بالإضافة إلى توزيع المخاطر عبر الحدود، ومع توفير الشفافية والمعلومات اللازمين لاتخاذ القرار الإستثماري الصحيح، ويؤدي استخدام الوسائط المالية بكفاءة عالية إلى تخفيف الضغط على الحكومة بسن قوانين إشرافية ملائمة، وهو مايؤدي في النهاية إلى تحسين تخصيص وتوزيع الموارد بين القطاعات الاقتصادية المختلفة، بالإضافة إلى تحقيق الاستقرار المالي المستهدف³.

ومما لاشك فيه أن تحرير التجارة الدولية في الخدمات المالية ينطوي على بعض الآثار السلبية مثل قيام فروع البنوك الأجنبية أو شركاتها التابعة في الأسواق المالية بأعمال من شأنها الإضرار بالاقتصاد الوطني.

¹ - Drabek , Z., and Williamson , J.,(1999) , “ Whether And When to Liberalize Capital Account and Financial Services “ , WTO Working Paper , Sept . , P. 7.

² - Hausler, G., “ Globalization of Finance “ , Op. Cit. , P. 12.

³ - Kono, M., and Schuknecht , L., “ Financial Services Trade m Capital Flows , and Financial Stability “ , Op. Cit., P. 6. .

المطلب الثاني واقع تطور التجارة العربية في الخدمات

اتجهت الدول النامية ومنها الدول العربية بعد أن استقلت سياسيًا لبناء اقتصاداتها، ولكنها لم تعر الاهتمام الكافي لتجارة الخدمات وتأمين مستلزمات تطورها، مما جعلها تستورد الخدمات من الدول المتقدمة، وعلى العكس من ذلك بدأت الدول المتقدمة جهودًا كبيرة لتطوير قطاع الخدمات من أجل التحكم بقطاع الخدمات وفق أحدث التطورات التكنولوجية ومن ثم تخليها عن الأنشطة التقليدية إلى الأنشطة غير التقليدية في التجارة الدولية.

وقد أخذت أهمية تجارة الخدمات في التزايد بفعل التقدم التكنولوجي حيث تشير الإحصاءات إلى المساهمة الكبيرة لقطاع الخدمات في الناتج المحلي الإجمالي لدول العالم تصل إلى 67% من الناتج المحلي عام 2002 وهو يشكل تطورًا ملحوظًا بالنسبة إلى العديد من دول العالم فقد بلغت مساهمة قطاع الخدمات قرابة 72% في الناتج المحلي الإجمالي للدول المتقدمة عام 2002 والدول النامية 49% للعام نفسه، فقد أسهم قطاع الخدمات لدى الولايات المتحدة الأمريكية بنسبة 79% من ناتجها المحلي وينسحب ذلك على باقي الدول المتقدمة بنسب متفاوتة تقريبًا، وهذا ما يفسر اهتمام الدول الصناعية بقطاع الخدمات ومحاولة تنظيم التجارة الدولية وتحريرها.

**جدول رقم: (1/2) يوضح
نصيب قطاع الخدمات من الناتج المحلي الإجمالي للدول المختارة الفترة من 1980 - 2002**

الدولة / السنة	1980	1985	1990	1995	2000	2002
العالم	51%	56%	59%	63%	65%	67%
الدول المتقدمة	58%	63%	64%	67%	70%	72%
الدول النامية	40%	44%	48%	49%	49%	49%
الولايات المتحدة الأمريكية	66%	68%	70%	73%	76%	79%
الإتحاد الأوروبي	55%	58%	61%	63%	65%	65%
فرنسا	56%	60%	64%	65%	67%	66%
ألمانيا	53%	56%	57%	63%	64%	66%
إيطاليا	55%	59%	62%	63%	64%	66%
لوكسمبورج	56%	79%	70%	84%	82%	88%
هولندا	59%	59%	62%	64%	66%	67%
بريطانيا	54%	56%	60%	62%	66%	67%
إسبانيا	55%	65%	67%	64%	63%	64%
اليابان	54%	52%	61%	68%	70%	73%

المصدر د/ حسين الفحل، الجاتس وأفاق التجارة العربية في الخدمات، مجله جامعه دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 23، العدد الثاني 2007 ص 154.

ويوضح الجدول رقم (1/2) مساهمة قطاع الخدمات في الناتج المحلي الإجمالي للدول المتقدمة والدول النامية والتي بلغت قرابة 72% في الدول المتقدمة عام 2002 والدول النامية 49% للعام نفسه. كما يوضح تنامي درجة مساهمة الخدمات في الناتج المحلي الإجمالي على مستوى العالم الفترة من عام 1980: 2002 من 51% إلى 67% على الترتيب. وكذلك تنامي معدلات النمو في قطاع الخدمات، ومساهمته في الناتج المحلي الإجمالي لكل من الدول المتقدمة والدول النامية على السواء، وكذلك لبعض الدول المتقدمة الموضحة بالجدول.

ولتجارة الخدمات في البلدان العربية خصوصية، فهي من جهة تستحوذ على نسبة متقاربة من معظم دول العالم الثالث تصل إلى 42% من الناتج المحلي الإجمالي للدول العربية، الأمر الذي يشير إلى دورها في التنمية الاقتصادية. ويبين الهيكل القطاعي الإجمالي المحلي للدول العربية لعام 2002 انخفاض الأهمية النسبية لقطاعات الإنتاج السلعي مقابل ارتفاعها في قطاعات وأنشطة الخدمات، وعلى الرغم من التفاوت بين الدول العربية في مجال الاستثمار في الخدمات إلا أن جميعها تولى اهتمامًا متزايدًا لهذا

القطاع باعتباره محفزاً للقطاعات الإنتاجية الصناعية الزراعية ومن دونه لا يمكن تأمين التبادل الأمثل بين هذه القطاعات وتأمين ظروف أفضل لتشجيع الصادرات إلى الخارج. أما الإحصاءات الخاصة بالدول العربية فتشير إلى عدم اختلافها عن الدول النامية في التجارة الدولية في الخدمات، حيث لا تتجاوز مساهمة الدول العربية في الصادرات الدولية في الخدمات 1% على مدار تطور التجارة العالمية في الخدمات. الأمر الذي يعكس ضعف الإمكانيات التكنولوجية والمالية لهذه البلدان وتدنّي قدراتها على المنافسة في السوق العالمي، بل وأن دورها سلبي في موازين مدفوعات معظم الدول العربية، ولكن تشير الإحصاءات المتاحة إلى مساهمة تجارة الخدمات في المتوسط بقراءة 24% من إجمالي التجارة العربية للسلع والخدمات، وهي نسبة متقاربة بالمتوسط مع تجارة الخدمات والبالغة 25% في التجارة الدولية، انظر الجدول رقم (1/3).

جدول رقم (1/3) يوضح
متوسط مساهمة قطاع الخدمات في الناتج المحلي (1996 – 2002)

الدولة	متوسط مساهمة قطاع الخدمات
الإمارات العربية المتحدة	45,19
البحرين	56,17
المملكة العربية السعودية	48,74
عمان	50,50
قطر	41,01
الكويت	47,91

المصدر د/ حسين الفحل ، الجاتس وأفاق التجارة العربية في الخدمات، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية ، المجلد 23 ، العدد الثاني 2007 ص155.

تشير الإحصاءات إلى تطور حجم الصادرات العالمية في الخدمات من 364,3 إلى 1570,1 مليار دولار ما بين 1980-2002 وشكلت 20% من حجم الصادرات العالمية الكلية. وبلغت عام 2003 قرابة 1796 مليار دولار. وفي السياق نفسه فقد تطور حجم الواردات العالمية في الخدمات إلى 1545,5 عام 2002 وإلى 1782 مليار دولار عام 2003، في حين كانت فقط 398,1 مليار دولار عام 1980. والجدير بالذكر أن حجم التجارة الدولية في الخدمات ازداد إلى أكثر من ثلاثة أضعاف في 15 سنة وذلك وفق تقرير البنك الدولي لعام 2002.

جدول رقم (1/4) يوضح
مساهمة قطاع الخدمات في الناتج المحلي الإجمالي %

الدولة / السنة	1998	2002
البحرين	66,82	75,21
مصر	55,47	53,87
الأردن	75,17	75,49
الكويت	52,21	46,68
لبنان	69,38	69,38
عمان	56,37	44,54
قطر	74,67	29,94
السعودية	50,24	43,52
سوريا	45,01	45,31
الإمارات	50,86	46,21
اليمن	48,60	43,91

المصدر: المجموعة الإحصائية لمنطقة اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا ، العدد 23 ، ص 127.

ولكن تشير الإحصاءات إلى تفاوت في حجم تجارة الخدمات في الدول العربية، وكذلك بين الصادرات والواردات منها في تلك الدول، ويعود ذلك إلى طبيعة اقتصادياتها وإلى مدى تطور قطاع الخدمات في كل دولة على حدة. فالدول التي لديها مقومات السياحة مثل الأردن وتونس ومصر

والمغرب، يلاحظ أن حجم صادراتها من الخدمات يفوق كثيراً حجم صادرات الدول العربية الأخرى، كما أن صادراتها تفوق واردتها خلافاً لبقية الدول العربية الأخرى. ويلاحظ ذلك عند مقارنة صادرات مصر ب وارداتها، وهو ما يوضحه الجدول رقم (1/5).

جدول رقم (1/5) يوضح
نصيب الخدمات في التجارة الخارجية الكلية للدول العربية

الدول / السنوات	صادرات/واردات	2001	2002	2003
الكويت	ص	9,3	9,7	9
	و	40,5	39,3	37,8
الأردن	ص	39,03	35,3	30,7
	و	26,3	26,3	22,5
البحرين	ص	14,6	15,6	14,4
	و	14,8	15,7	14,5
السعودية	ص	6,9	6,7	5,4
	و	38,2	38,2	37,4
سوريا	ص	25,3	22,0	--
	و	26,3	--	--
تونس	ص	30,5	28,1	26,8
	و	13	13,2	12,9
السودان	ص	36,1	35,7	4,7
	و	16,1	16,9	24,7
المغرب	ص	36,1	35,7	37,3
	و	16,1	16,9	16,4
ليبيا	ص	--	--	--
	و	--	--	--
مصر	ص	68,7	66,4	67,4
	و	35,6	34,06	30,5

المصدر د/ حسين الفحل ' الجاتس وأفاق التجارة العربية في الخدمات، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 23، العدد الثاني 2007 ص160 .

كما تدل الإحصاءات على أن الدول المتقدمة تحتل المرتبة الأولى في مساهمتها في تجارة الخدمات العالمية لتصل مساهمتها إلى 75,76% من الصادرات العالمية في الخدمات عام 2003، ونصيبها من الواردات 72,8% للعام نفسه في حين أن نصيب الدول النامية بلغ فقط 21,9% من الصادرات العالمية في الخدمات وبلغت نسبة واردتها 24% من الواردات العالمية في الخدمات للعام نفسه ويتضح ذلك من الجدول رقم (1/6) كما يوضح مساهمة بعض الدول المختارة في حجم صادرات وواردات قطاع الخدمات على مستوى العالم. كما يوضح الجدول (1/6) حجم صادرات وواردات بعض الدول العربية من الخدمات في الفترة من 2002/2000.

المرشح أن تبقى الدول العربية تعاني من ضعف قطاع الخدمات لديها نظراً لفقدان الميزات التكنولوجية التي يتمتع بها مقدمو الخدمات غير المقيمين (الشركات الأجنبية العاملة في مجال تصدير الخدمات)، ومن ضعف قدرتها على عرض خدماتها في الأسواق الدولية وخاصة في حالة انتقال العمالة. وفي مجال الخدمات المالية والمصرفية والتأمين سوف تفتح الأسواق أمام الموردين الكبار في العالم لمثل هذه الخدمات لتنافس قطاع الخدمات المقيم الذي لم يعد يتمتع بأي شكل من أشكال الدعم أو الحماية أو التطور في أغلب الدول العربية، ومن ثم فلم يعد مقبولاً تقييد تدفق رؤوس الأموال وتحويل الأرباح من الدول العربية وإليها، وسوف يؤدي تحرير قطاع الخدمات المالية في شكله النهائي إلى مجموعة من الآثار التي سوف تنعكس على قدرة الدول العربية على رسم وإدارة السياسة المالية والنقدية بالشكل الذي يحقق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية لهذه الدول مما يشكل خطورة شديدة نظراً لإمكانية تحكم كبار المستثمرين والمضاربين على مستوى العالم في السياسة المالية والنقدية لهذه الدول الأمر الذي

يتطلب من الدول العربية دراسة التجارب العالمية (مثل التجربة الماليزية) والاستفادة للحد من منعكسات العولمة المالية واتخاذ التدابير التي تحفظ للسلطات الوطنية قدرًا أكبر من التحكم والسيطرة داخل أسواق المال المحلية، والاستفادة من الفترة المتاحة أمام الدول النامية قبل تحرير القطاع المالي في تقوية هذا القطاع المالي حتى يمكنه التصدي للمنافسة القائمة.

جدول رقم (1/6) يوضح

تطور حصة الدول النامية والمتقدمة وبعض الدول المختارة من تجارة الخدمات الدولية.

الدول - السنوات	90	95	96	97	98	99	2000	2001	2002	2003
دول العالم	ص	100	100	100	100	100	100	100	100	100
الدول المتقدمة	و	100	100	100	100	100	100	100	100	100
الدول النامية	ص	79,88	93,73	73,37	72,53	74,38	72,36	75%	75,14%	75,76%
الاتحاد الأوروبي	و	76,26	71,22	70,59	69,54	72,04	69,53	72%	72%	7208
الولايات المتحدة الأمريكية	ص	18,85	22,32	22,55	23061	21078	24039	23,4%	22,68%	21,87
فرنسا	و	22,62	25,09	25,89	72,09	24,6	72,05	25,92%	25,44	24,24
ألمانيا	ص	52,61	46,53	45,55	44,16	46,48	42,87	44,35%	45,89	47,77
إيطاليا	و	47,31	44,15	43,36	42,16	45,06	40,89	24,84%	44,01	46,11
إسبانيا										
انجلترا										
اليابان										
مصر										
المغرب										
السودان										
تونس										
الأردن										
الكويت										
البحرين										

المصدر د/ حسين الفحل ، الجاتس وأفاق التجارة العربية في الخدمات ، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية ، المجلد 23 ، العدد الثاني 2007 ص 162-163 .

وتشير البيانات إلى ارتفاع العجز الإجمالي في موازين الخدمات لمجمل الدول ⁽¹⁾، ويمكن تقسيم الدول العربية إلى مجموعتين الأولى دول تحقق عجز والثانية تحقق فائض، أما عن الأولى يرتفع العجز في الدول المستوردة للعمالة كما هو الحال في دول مجلس التعاون الخليجي، بالإضافة إلى العجز الناشئ عن تحويلات دخول العمال الأجانب إلى الخارج ⁽²⁾.

أما عن الدول التي تحقق فائض من قطاع الخدمات كالسياحة وتحويلات العاملين بالخارج *، وأثر ذلك في تقليل العجز في موازين المدفوعات، وخاصة العجز في الميزان التجاري السلعي لهذه الدول. ويتضح ذلك من الجدول رقم (1/7) بعض الدول التي تحقق فائض من التجارة في مجال الخدمات والدول التي تحقق عجز، ومن أمثلة الدول التي تحقق عجز في ميزانها الخدمي الأردن، الجزائر، السعودية، السودان، الكويت، ليبيا، اليمن. ومن أمثلة الدول التي تحقق فائض في ميزانها الخدمي البحرين، تونس، سوريا، مصر، المغرب.

جدول رقم (1/7) يوضح
صادرات وواردات بعض الدول العربية من الخدمات

واردات الخدمات			صادرات الخدمات			
2002	2001	2000	2002	2001	2000	
1,731.2	1,725.1	1,722.6	1,512.6	1,481.7	1,636.7	الأردن
927.7	747.6	738.3	1,059.3	950.3	933.5	البحرين
1,523.8	1,440.6	1,221.9	2,880.4	3,022.4	2,856.03	تونس
2,480.0	2,440.0	2,360.0	1,330.0	901.0	910.0	الجزائر
7,150.0	7,165.0	10,942.0	5,177.0	5,172.0	4,785.0	السعودية
821.8	637.7	651.8	54.7	23.9	30.1	السودان
1,978.7	1,869.4	1,879.1	1,566.0	1,526.4	1,471.7	سوريا
--	1,677.5	1,565.7	--	348.5	423.9	عمان
5,913.1	5,355.3	4,906.5	1,648.6	1,663.3	1,817.6	الكويت
1,399.0	1,253.9	1,803.3	44.6	106.4	47.6	ليبيا
6,628.9	7,066.3	7,513.2	9,152.5	9,040.8	9,804.6	مصر
2,417.3	2,071.4	1,860.4	3,890.2	3,939.5	2,995.9	المغرب
898.5	847.6	809.4	165.3	170.5	210.9	اليمن

المصدر د/ حسين الفحل ، الجاتس وأفاق التجارة العربية في الخدمات، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 23، العدد الثاني 2007 ص164.

¹ - والبيانات تشير إلى ارتفاع العجز في موازين الخدمات لمجمل الدول العربية بنسبة 17,8% عام 2002، كما أظهرت البيانات والتقديرات المتاحة ارتفاع العجز الإجمالي في صافي موازين الخدمات والدخل للدول العربية بنسبة 8,21% في عام 2003.

² حيث بلغ عجز حساب تحويلات دخول العمال 1,82 مليار دولار في دولة الكويت، و 4,1 مليار دولار في دولة الإمارات العربية المتحدة، وتسجل المملكة العربية السعودية الرقم القياسي في الوطن العربي عام 2003 إذ وصل عجز ميزان الخدمات والدخل الصافي إلى 16,6 مليار دولار وتليها الإمارات العربية المتحدة بمقدار 9,2 مليار دولار وبعدها قطر 3,1 وبعدها عمان بمقدار 2,5 مليار دولار.

* - مثل مصر والأردن ولبنان وسوريا وتونس.

المطلب الثالث أهمية قطاع الخدمات المالية في مصر

يلعب قطاع الخدمات دوراً هاماً في الاقتصاد المصري حيث يشارك بنسبة هامة في الناتج المحلي الإجمالي تقارب 9 % عام 2007⁽¹⁾. حيث حقق ميزان الخدمات فائض قدرة 11.5 مليار دولار بما يمثل 8.9 % من الناتج المحلي الإجمالي مقابل 8.2 مليار دولار بما يمثل 7.6 % عام 2006 مسجلاً ارتفاع قدرة 39.8 % ذلك بسبب زيادة المتحصلات الخدمية بمعدل 17 % لتبلغ 20.4 مليار دولار، وتراجع المدفوعات الخدمية بمعدل 3.1 % ليقصر على 9 مليار دولار⁽²⁾. مما يشير إلى أهمية قطاع الخدمات، ففي حين يستمر العجز في الميزان التجاري، يتمكن الاقتصاد من تحقيق فائض في ميزان المدفوعات بفضل قطاع الخدمات، وتدفقات رؤوس الأموال حيث تزيد نسبة حصيلة صادرات مصر من الخدمات عن ضعف حصيلة صادراتها من السلع والخدمات معاً، بالإضافة إلى النمو المستمر في هذا القطاع مما يساهم في ارتفاع حجم الإحتياطي من النقد الأجنبي وصل إلى (30.9) مليار دولار في أكتوبر 2007.

ويعمل قطاع الخدمات على تشغيل نسبة هامة من العمالة تصل إلى نصف العاملين في جميع القطاعات، حيث أخذت هذه النسبة في التزايد في الفترة من 1997 : 2004 بشكل ملحوظ حيث بلغت 46.2 % عام 1997 وارتفعت لتبلغ 49.5 % عام 2004⁽³⁾.

ويبين الجدول رقم (1/8) تطور الميزان الخدمي مقارنة بالميزان التجاري، حيث يمكن توضيح أهمية ميزان الخدمات من خلال مقارنته بالميزان التجاري، بالإضافة إلى نسبة مساهمته في الناتج الإجمالي.

كما يتميز قطاع الخدمات بجذب المستثمر الأجنبي، بسبب ما يحصل عليه من أرباح، تعد محققة بشكل كبير في الكثير من المجالات، بالإضافة إلى ما يوفره من العملة الأجنبية ويوضح الجدول رقم (1/9) المتحصلات من قطاع الخدمات من النقد الأجنبي في الفترة من 1995 : 2012⁽⁴⁾.

وبتحليل الجدول رقم (1/8) يتضح ما يلي:-

- بمقارنة الميزان التجاري بالميزان الخدمي يلاحظ وجود عجز في الميزان التجاري طوال الفترة من 1995 إلى 2012، و صل أعلى معدلاته في الفترة 1996 – 2000، ثم بدأت نسبة العجز في الانخفاض في الفترة 2001 إلى 2004، وعادت إلى الارتفاع مرة أخرى خلال الفترة 2005 إلى 2007، واستمر في الارتفاع بشكل كبير في الفترة من 2007:2012.

ف نجد أن المتحصلات من الخدمات عام 2005 قد بلغت 15029.6 مليون دولار بنسبة 43.4% من إجمالي المتحصلات الجارية، مقابل 7181.0 مليون دولار كمدفوعات خدمية بذلك يكون الميزان الخدمي قد حقق فائض قدرة 7842.4 مليون دولار، وبمقارنة ذلك بالمتحصلات من الصادرات السلعية نجدها في الفترة نفسها قد بلغت 13833.4 مليون دولار مقابل واردات سلعية بلغت 24192.8 مليون دولار حيث بلغ العجز في الميزان التجاري 10359.4 مليون دولار.

وبالنظر إلى الصادرات السلعية المصرية عام 2006 نجدها قد بلغت 18455.1 مليون دولار وهو أكبر رقم حققته الصادرات المصرية مقارنة بالسنوات السابقة مقابل واردات بلغت 30441.2 مليون

1 - د/وفاء عبدا لله حبش، الاتفاقية العامة للتجارة الدولية في الخدمات وآثارها على قطاع الخدمات في مصر، جامعة الزقازيق، رسالة للحصول على درجة دكتوراه في الحقوق، 2009، ص15 .

2 - المصدر البنك المركزي المصري: التقرير السنوي 2007.

World Economic Outlook, Jan 2008

3 - وزارة الدولة للتنمية الاقتصادية، التقرير السنوي 2008. وتقارير البنك المركزي سنوات 2009، 2010، 2011، 2012

4 - World Bank ; World Development Indicators 2005 , Cd Room

دولار بعجز بلغ 11986.1 مليون دولار مقارنة بفائض في ميزان الخدمات بلغ 8190.7 مليون دولار. وقد بلغت المتحصلات من الخدمات عام 2007 19822.3 مليون دولار مقابل مدفوعات بلغت 9312.1 مليون دولار، بفائض في ميزان الخدمات قدره 10510.2 مليون دولار، وإذا ما قورنت تلك الأرقام بالصادرات والواردات من السلع نجد أن الصادرات من السلع عام 2007 بلغت 20155.1 مليون دولار مقابل واردات بلغت 33811.6 مليون دولار، بذلك يبلغ العجز في الميزان التجاري 13656.5 مليون دولار.

الجدول رقم (1/8)
التطور في الميزان التجاري مقارنة بالتطور في ميزان الخدمات الفترة (1995-2012)

البيان	الميزان التجاري (مليون دولار)		الميزان الخدمي (مليون دولار)		فائض أو عجز الميزان الخدمي
	الصادرات	الواردات	فائض أو عجز الميزان التجاري	المتحصلات	المدفوعات
1995	4957	12811	7854.5	9555.6	5003.6
1996	4608.5	14106.6	9513.8	10636.2	5513.8
1997	5345.4	15564.8	10221.8	11240.9	4844.5
1998	5128.4	16899.3	11770.6	10455	5763.7
1999	4445.1	17007.6	12562.5	11025.5	5055.9
2000	6387.7	17861.4	11473.7	11419.6	5795.9
2001	7078.2	16441.3	9362.4	116960	6108.9
2002	7121.0	14637.3	7516.7	961800	5739.8
2003	8205.0	14821	6637.8	104410	5531.3
2004	10452.5	18286.3	7522.7	13981	5663.2
2005	13833.4	24192.8	10359.4	15029.6	7181.0
2006	18455.1	30441.2	11986.1	17437.9	9247.2
2007	20155.1	37811.6	13656.5	19822.3	9312.1
2008	29000.4	52000.8	23000.4	27000.2	12000.2
2009	25000.20	50000.30	25000.20	23000.80	11000.30
2010	23000.90	49000.00	25000.10	23000.6	13000.2
2011	27000.00	50000.8	23000.80	21000.90	14000.00
2012	27000.00	58000.70	31000.7	20400.90	15000.50
2003	8205.0	14821	6637.8	104410	5531.3
2004	10452.5	18286.3	7522.7	13981	5663.2
2005	13833.4	24192.8	10359.4	15029.6	7181.0
2006	18455.1	30441.2	11986.1	17437.9	9247.2
2007	20155.1	37811.6	13656.5	19822.3	9312.1
2008	29000.4	52000.8	23000.4	27000.2	12000.2
2009	25000.20	50000.30	25000.20	23000.80	11000.30
2010	23000.90	49000.00	25000.10	23000.6	13000.2
2011	27000.00	50000.8	23000.80	21000.90	14000.00
2012	27000.00	58000.70	31000.7	20400.90	15000.50

تم تجميع البيانات بمعرفة الباحث من واقع بيانات:-

- International Financial Statistics- Year Book Issues 1994 – 2002

- Www . Cbe . Org . Eg / Public / Allmonthly

2003 – 2007 ، تقارير البنك المركزي

- المجلة الاقتصادية للبنك المركزي الإعداد

سنوات 2008، 2009، 2010، 2011، 2012 تقرير التجارة الخارجية لوزارة التجارة الخارجية 2007.

- يوجد اختلاف بين أرقام الصادرات والواردات المقدمة من قبل التجارة الخارجية المقدم والنشرة الاقتصادية للبنك المركزي المصري وبين الأرقام الصادرة عن International Financial Statistics Year Book.

هكذا واصلت المتحصلات من الخدمات عام 2008 ارتفاعها حيث بلغت 27200 مليون دولار مقابل مدفوعات بلغت 12000 مليون دولار، بفائض في ميزان الخدمات قدره 15000 مليون دولار، وإذا ما قورنت تلك الأرقام بالصادرات والواردات من السلع نجد أن الصادرات من السلع عام 2008 بلغت 29400 مليون دولار مقابل واردات بلغت 52800 مليون دولار، بذلك يبلغ العجز في الميزان التجاري 23400 مليون دولار.

كما نجد أن المتحصلات من الخدمات عام 2009 قد بلغت 23800 مليون دولار مقابل مدفوعات بلغت 11300 مليون دولار، بفائض في ميزان الخدمات قدره 12500 مليون دولار، وإذا ما قورنت تلك الأرقام بالصادرات والواردات من السلع نجد أن الصادرات من السلع عام 2009 بلغت 25200 مليون دولار مقابل واردات بلغت 50300 مليون دولار، بذلك يبلغ العجز في الميزان التجاري 25300 مليون دولار.

وحققت المتحصلات من الخدمات 23600 مليون دولار عام 2010 مقابل مدفوعات بلغت 13200 مليون دولار، بفائض في ميزان الخدمات قدره 10300 مليون دولار، وإذا ما قورنت تلك الأرقام بالصادرات والواردات من السلع نجد أن الصادرات من السلع عام 2010 بلغت 23900 مليون دولار مقابل واردات بلغت 49000 مليون دولار، بذلك يبلغ العجز في الميزان التجاري 25100 مليون دولار.

كذلك وصلت المتحصلات من الخدمات عام 2011، 21900 مليون دولار مقابل مدفوعات بلغت 14000 مليون دولار، بفائض في ميزان الخدمات قدره 7900 مليون دولار، وإذا ما قورنت تلك الأرقام بالصادرات والواردات من السلع نجد أن الصادرات من السلع عام 2011 بلغت 27000 مليون دولار مقابل واردات بلغت 50800 مليون دولار، بذلك يبلغ العجز في الميزان التجاري 23800 مليون دولار.

ونجد المتحصلات من الخدمات عام 2012 قد بلغت 20900 مليون دولار مقابل مدفوعات بلغت 15500 مليون دولار، بفائض في ميزان الخدمات قدره 5400 مليون دولار تراجع بنسبه 31.9 % . ويعد ذلك نتيجة لما تمر به مصر بعد ثورة 25 يناير، من عدم استقرار سياسي و أمني، واختلالات اقتصادية أثر ذلك في المتحصلات الخدمية، كما أدى إلى ارتفاع قيمة المدفوعات وذلك نظراً لانخفاض متحصلات السياحة، وإذا ما قورنت تلك الأرقام بالصادرات والواردات من السلع نجد أن الصادرات من السلع عام 2012 بلغت 27000 مليون دولار مقابل واردات بلغت 31700 مليون دولار، بذلك يبلغ العجز في الميزان التجاري 31700 مليون دولار بزيادة بلغت 17 % عن العام السابق.

كما تلاحظ ارتفاع نسبة العجز في الميزان التجاري الفترة من 2008 وحتى 2012 بشكل كبير بلغ 23.4 ، 25.5 ، 25.1 ، 23.8 ، 31.7 مليار دولار على التوالي.

بينما بلغ فائض الميزان الخدمي مداه الأكبر عام 2008 حيث بلغ 15 مليار دولار، وذلك لارتفاع متحصلات القطاع الخدمي (متمثلة في عوائد السياحة والنقل وقناة السويس ودخل الاستثمار) ثم بدأ في الانخفاض منذ عام 2009 وحتى 2012 حيث بلغ 23.8 ، 23.6 ، 21.9 ، 20.9 مليار دولار على التوالي ومن ثم تراجع فائض الميزان الخدمي ليصبح 12.5 ، 10.3 ، 7.9 ، 5.4 مليار دولار على التوالي .

كما تلاحظ ارتفاع المدفوعات الخدمية في الفترة من 2010 : 2012 على النحو التالي 13.2 ، 14.0 ، 15.5 مليار دولار بمعدل 10.8 عن عام 2012 .

ويتبين مما سبق أن المتحصلات من الخدمات تحقق ارتفاعاً مستمراً يقابلها انخفاضاً في المدفوعات الخدمية، مقابل ارتفاع في الواردات السلعية مقارنة بالصادرات، وبمقارنة الميزان التجاري بالميزان الخدمي يتبين أهمية الميزان الخدمي في التخفيف من العجز في ميزان المدفوعات. ولأهمية قطاع الخدمات في الاقتصاد المصري كان لزاماً على الحكومة أن تتخذ الحذر عند تحديد التزاماتها في

هذا القطاع مهما كانت الإيجابيات المتوقعة بحيث تتلاءم مع القدرات الاقتصادية والخطط التنموية داخل البلاد، وأيضاً تجنباً لحدوث تأثيرات سلبية قد يتعرض لها هذا القطاع الهام¹.

تشمل المتحصلات الجارية من الصادرات السلعية، بالإضافة إلى المتحصلات من الصادرات الخدمية، كما تشمل التحويلات للدخل (تشمل صافي التحويلات الخاصة و التحويلات الرسمية).

- بلغت المتحصلات من الصادرات السلعية 26.2 % من قيمة المتحصلات الجارية عام 1995 مقابل متحصلات من القطاع الخدمي بلغت 51.1 % ، و متحصلات من صافي التحويلات بلغت 22.4 %.

- في عام 1996 إنخفضت كل من المتحصلات من الصادرات السلعية 24.2 % و المتحصلات من التحويلات للدخل 19.7 % من إجمالي المتحصلات الجارية، مقابل ارتفاع في المتحصلات من الصادرات الخدمية حيث بلغت 56.1 %.

- في عام 1997 بلغت المتحصلات من الصادرات السلعية 25.8 % من إجمالي المتحصلات، كما بلغت المتحصلات من الصادرات الخدمية 54.2 % كما بلغت صافي التحويلات للدخل 20.8 %.

- في عام 1999 حققت الصادرات السلعية انخفاضاً عن العام السابق، حيث بلغت 21.8 % من إجمالي المتحصلات الجارية، مقابل 54.2 % متحصلات من الصادرات الخدمية، كما بلغت صافي التحويلات للدخل 24 %.

- وفي عام 2000 حققت المتحصلات من الصادرات السلعية ارتفاعاً عن العام السابق، حيث بلغت نحو 28.4 %، كما حققت المتحصلات من الصادرات الخدمية انخفاضاً فبلغت نحو 50.8 % من إجمالي المتحصلات الجارية، كما انخفضت أيضاً صافي التحويلات للدخل لتبلغ 20.8 %.

- وفي عام 2001 ارتفعت كل من المتحصلات السلعية والخدمية عن العام السابق، حيث بلغت المتحصلات السلعية 31.4 % ، كما بلغت المتحصلات الخدمية 52.4 %، مقابل انخفاضاً في التحويلات حيث بلغت 16.2 %.

- وفي عام 2002 ارتفعت المتحصلات من كل من الصادرات السلعية 34 %، والتحويلات للدخل 20.3 %، مقابل انخفاضاً في المتحصلات من الصادرات الخدمية حيث بلغت 45.8 % من إجمالي المتحصلات الخدمية.

- في عام 2003 ارتفعت المتحصلات من الصادرات الخدمية لتبلغ 47 %، كما ارتفعت المتحصلات من الصادرات السلعية لتبلغ 37 % من إجمالي متحصلات السوق، كما انخفضت المتحصلات من التحويلات للدخل لتبلغ 16.2 % من إجمالي المتحصلات الجارية.

- أما في عام 2004 ارتفعت المتحصلات من الصادرات السلعية لتبلغ 38.2 % ، وارتفعت المتحصلات الخدمية لتبلغ 47.4 % ، مقابل انخفاضاً في التحويلات للدخل حيث بلغت 14.4 %.

- وفي عام 2005 بلغت المتحصلات السلعية 40.4 % من المتحصلات الجارية، كما انخفضت المتحصلات الخدمية حيث بلغت 43.8 %، كما شهدت المتحصلات من التحويل للدخل بعض الارتفاع حيث حصلت على 15.8 % من إجمالي المتحصلات الجارية.

- كما بلغت عام 2006 المتحصلات من الصادرات السلعية 44 %، مقابل انخفاض آخر عن العام السابق في المتحصلات الخدمية حيث بلغت 42 % وانخفاض في التحويلات للدخل أيضاً حيث بلغت 13 % من إجمالي المتحصلات الجارية.

¹ - د/ أمينة ذكي شبانة، أثر تحرير التجارة في الخدمات على الاقتصاد المصري، بحث مقدم إلى مؤتمر أثر اتفاقية الجات على اقتصاديات الدول الإسلامية، مركز صالح كامل للاقتصاد، جامعة الأزهر، المحور الرابع مايو 1996 ، ص 270 - 282.

- وفي عام 2007 ارتفعت المتحصلات من الصادرات الخدمية عن العام السابق لتبلغ 44.8 %، كما ارتفعت صافى التحويلات للداخل لتبلغ 14.5 % من إجمالي المتحصلات الجارية.
- وفي عام 2008 بلغت المتحصلات من الصادرات السلعية 44 %، مقابل انخفاض آخر عن العام السابق في المتحصلات الخدمية حيث بلغت 41 % وانخفاض في التحويلات للداخل أيضاً حيث بلغت 14.16 % من إجمالي المتحصلات الجارية.
- وفي عام 2009 بلغت المتحصلات من الصادرات السلعية 46.8 %، مقابل انخفاض آخر عن العام السابق في المتحصلات الخدمية حيث بلغت 38.7 %، وانخفاض في التحويلات للداخل أيضاً حيث بلغت 13.3 % من إجمالي المتحصلات الجارية.
- وفي عام 2010 بلغت المتحصلات من الصادرات السلعية 38.24 %، مقابل انخفاض آخر عن العام السابق في المتحصلات الخدمية حيث بلغت 37.16 % وارتفاع في التحويلات للداخل أيضاً حيث بلغت 24 % من إجمالي المتحصلات الجارية.
- وفي عام 2011 بلغت المتحصلات من الصادرات السلعية 42.54 %، مقابل انخفاض آخر عن العام السابق في المتحصلات الخدمية حيث بلغت 35.52 % وانخفاض في التحويلات للداخل أيضاً حيث بلغت 21.19 % من إجمالي المتحصلات الجارية.
- وفي عام 2012 بلغت المتحصلات من الصادرات السلعية 40.72 %، مقابل انخفاض آخر عن العام السابق في المتحصلات الخدمية حيث بلغت 31.0 % وارتفاع في التحويلات للداخل أيضاً حيث بلغت 27.75 % من إجمالي المتحصلات الجارية.

جدول رقم (1/9)
المتحصلات الجارية في مصر في الفترة 1995 – 2011 (مليون دولار)

السنة	الصادرات السلعية	%	الصادرات الخدمية	%	التحويلات للداخل	%	الأجمالي
95/1994	4957.0	26.2	9555.6	51.1	4197.6	22.4	18710.6
96/1995	4592.8	24.2	10636.0	56.01	3731.9	19.7	18960.7
97/1996	5345.4	25.8	11241.0	54.2	4145.0	20.0	20731.2
98/1997	5128.4	25.7	10445.4	52.3	4403.8	22.0	19977.6
99/1998	4445.0	21.8	11026.0	54.2	4869.1	24.0	20340.1
2000/1999	6387.7	28.4	11426.0	50.8	4679.5	20.8	22493.2
01/2000	7078.0	31.4	11696.4	52.0	3742.2	16.6	22516.6
02/2001	7120.8	34.0	9618.1	45.8	4252.4	20.3	20991.3
03/2002	8205.2	37.0	10441.0	47.0	3608.0	16.2	22254.2
04/2003	10452.5	38.2	12981.0	47.4	3934.1	14.4	27367.6
05/2004	13816.0	40.4	15029.6	43.8	5427.8	15.8	34273
06/2005	18455.1	44.5	17437.9	42.0	5547.1	13.5	41498.6
07/2006	20155.1	41.0	22017.5	44.8	7061.3	14.5	49233.9
08/2007	29400.0	44.5	27200.0	41.2	9337.6	14.16	65937.6
09/2008	29400.0	46.8	23800.0	38.7	8200.00	13.3	61400
010/2009	23900.0	38.24	23600.0	37.16	10500.00	24	62500
011/2010	27000.0	43.54	21900.0	35.32	13100.00	21.129	62000
012/2011	27000.0	40.72	20900.0	31.52	18400.00	27.75	66300

المصدر: البنك المركزي المصري التقارير السنوية 1996 – 2011.

- بتحليل الجدول رقم (1/9) يتبين ما يلي:-
- الثلاث سنوات الأولى في الجدول من 95/94 : 97/96 وهي السنوات التي تسبق تطبيق توقيع مصر على اتفاقية التجارة الدولية في الخدمات كان للخدمات النصيب الأكبر من دخل النقد الأجنبي للاقتصاد المصري 51.1 % ، 56.1 % ، 54.1 % على التوالي.

أيضاً إمتداد ذلك الأثر على مدار السنوات الأربع التى تلتها الفترة من 97 / 98 : 2000 / 2001 بنسبة 52.3 % ، 54.2 % ، 50.8 % ، 52 % على التوالى ثم انخفاض نصيب الخدمات حتى تاريخه، وإن كان ذلك لايعود لأثر الاتفاقية على قطاع الخدمات فى مصر بقدر ما يعود للاهتمام بالصادرات السلعية وضلوع القطاع الخاص فيه بنصيب أكبر وذلك بعد أن قامت الحكومة المصرية بهيكلة شركات القطاع العام الخاسرة وخصصتها وتحولها من شركات تحقق خسارة إلى شركات رابحة.

تمثل المتحصلات من النقد الأجنبى فى قطاع الخدمات جانباً هاماً حيث يعمل على التخفيف من العجز بصفة دائمة فى الميزان التجارى، ويمثل قطاع السياحة أهم القطاعات يليه قطاع النقل والذى يحقق الدخل من قناة السويس الجانب الأكبر منه، بالإضافة إلى المتحصلات من الاستثمار، والمتحصلات من الخدمات الأخرى وتشمل شقين فى ميزان المدفوعات وهما المتحصلات من الإيرادات الحكومية وهى الخدمات التى تؤديها الدولة إلى حكومات الدول الأخرى، والشق الثانى وهو المتحصلات من الخدمات الأخرى وتمثل جانب هام وتشمل أنواع مختلفة من الخدمات مثل حقوق الملكية التجارية والصناعية.

إذا نظرنا إلى المتحصلات من النقد الأجنبى فى قطاع الخدمات فى مصر عام 1995 - انظر الجدول رقم (1/10) - نجدها بلغت 9555.5 مليون دولار، حقق قطاع النقل الجانب الأكبر منها بنسبة 32.3 % ويرجع السبب فى ذلك إلى إرتفاع عوائد الدخل من قناة السويس، وزيادة عدد السفن العابرة حيث بلغت إيرادات قناة السويس وحدها 1885 مليون دولار بنحو 21.5 % من إجمالى الصادرات الخدمية، يليه المتحصلات من النقد الأجنبى من القطاعات الأخرى و التى تشمل المتحصلات الحكومية بالإضافة إلى الخدمات الأخرى حيث بلغت 26.5 % ، ثم قطاع السياحة والذى حقق 23.7 % من المتحصلات، بالإضافة إلى المتحصلات من الاستثمار والتى بلغت 17.1 %.

بلغت المتحصلات من النقد الأجنبى فى قطاع الخدمات عام 1996 نحو 10635.8 مليون دولار، حققت إيرادات السياحة الجانب الأكبر منه بنحو 29 % من إجمالى الإيرادات الخدمية، وتراجع المتحصلات من قطاع النقل لتبلغ 27.1 %، كما تراجع الدخل من الاستثمار ليبلغ 14.7 %، فى حين ارتفع إجمالى المتحصلات من الخدمات الأخرى ليبلغ 28.6 % من إجمالى المتحصلات من النقد الأجنبى.

وفى عام 1997 بلغت المتحصلات من النقد الأجنبى 11240.7 مليون دولار حقق قطاع السياحة الجانب الهام منه بنسبة 33 %، فى حين تراجع إجمالى المتحصلات من النقل لتبلغ 22.5 %، كما ارتفع الدخل من الاستثمار ليبلغ 18 %، أما المتحصلات من باقى الخدمات الأخرى فقد انخفضت عن العام السابق لتبلغ 27 %.

وفى عام 1998 بلغت المتحصلات من النقد الأجنبى نحو 10445.5 مليون دولار، بلغت المتحصلات منه لقطاع السياحة نحو 28.5 % محققاً انخفاض عن العام السابق بلغ نحو 6 %، ويرجع ذلك إلى الأحداث الإرهابية (أبرزها حادث الأقصر) الذى وقع نهاية 1997، والتى أدت إلى انخفاض أعداد السائحين القادمين إلى مصر، كما ارتفعت إيرادات النقل بنحو 1 %، بالإضافة إلى ارتفاع المتحصلات من الاستثمار وإجمالى المتحصلات الأخرى.

وفى عام 1999 بلغت إجمالى المتحصلات من النقد الأجنبى فى قطاع الخدمات نحو 11026 مليون دولار حقق قطاع السياحة منها الجانب الأكبر مرتفعاً عن العام السابق بنحو 1 % ليبلغ 29.5 %، ويليه إجمالى المتحصلات من الخدمات الحكومية والخدمات الأخرى لتبلغ 29.2 % من إجمالى

1 - تطلق كلمة الاستثمار على الاستثمار الأجنبى المباشر، و محافظ الأوراق المالية، ويمثل الاستثمار الأجنبى المباشر إجمالى تدفقات الاستثمارات الأجنبية إلى مصر مطروحاً منه إعادة تلك التدفقات للخارج ويتضمن مساهمة المستثمر الأجنبى فى رأس مال المشروع المحلى بما يساوى أو يجاوز 10 % من رأس مال المشروع، أما الاستثمار فى محفظة الأوراق المالية فتتمثل صافى تعاملات الأجانب فى الأوراق المالية من واقع بيانات الهيئة العامة لسوق المال بعد استبعاد المستثمر الأجنبى فى رأس مال المشروع المحلى بما يساوى أو يجاوز نسبة 10 % من رأس مال المشروع وتتضمن بيانات التعاملات فى السندات السيادية الدولارى وذلك وفقاً لدليل ميزان المدفوعات، الطبعة الخامسة الصادرة عن صندوق النقد الدولى..... المصدر: البنك المركزى المصرى، التقرير السنوى 2003 - 2004.

المتحصلات يليها قطاع النقل ليبلغ 24 %، ثم قطاع الاستثمار الذي انخفض عن العام السابق ليبلغ 17.5 %.

جدول رقم (1/10)
متحصلات النقد الأجنبي من قطاع الخدمات (مليون دولار)

السنة	المتحصلات من السياحة	النسبة إلى إجمالي المتحصلات الخدمية	المتحصلات * من النقل	النسبة %	المتحصلات من الاستثمار **	النسبة %	المتحصلات من الخدمات الأخرى ***	النسبة %	إجمالي متحصلات قطاع الخدمات من النقد الأجنبي
1995	2299.0	23.7	3091.4	32.3	1625.5	17.1	2539.8	26.5	9555.5
1996	3001.0	29.0	2881.9	27.1	1570.0	14.7	3938.5	28.6	10635.8
1997	3647.1	33.0	2535.0	22.5	2052.0	18.0	3007.0	27.0	11240.7
1998	2940.5	28.5	2457.1	23.5	2081.3	19.9	2876.5	27.8	10445.5
1999	3235.3	29.5	2636.9	24.0	1933.0	17.5	3220.0	29.2	11026.0
2000	4314.0	37.5	2634.5	23.0	1832.5	16.0	2644.6	23.1	11426.0
2001	4317.0	37.0	2704.2	23.1	1850.0	15.8	2825.6	24.1	11696.5
2002	3423.0	35.7	2715.0	28.2	938.2	9.7	2542.2	26.4	11961.8
2003	3796.5	36.5	2965.0	28.2	641.3	6.1	3044.9	29.1	10441.0
2004	5475.2	42.2	3755.3	29.0	485.1	3.7	3265.6	25.1	12981.0
2005	6430.0	43.0	4259.5	28.3	911.0	6.0	3429.5	22.8	15023.0
2006	7234.5	39.3	4947.1	26.8	2002.0	10.8	3254.4	19.6	18455.1
2007	8011.7	39.2	6371.3	29	3044.7	15.5	3174.3	17	20602.0
2008	10800.0	44.2	7600.0	31.1	3300.0	13.5	2700.0	11.06	24400.0
2009	10500.0	45.49			1900.0	8.23	30600	13.25	23080.0
2010	11600.0	51.10	7200.0	31.71	829.0	3.65	30700	13.524	22699.0
2011	10600.0	50.04	8100.0	38.24	418.8	1.973	20700	9.77	21180.8
2012	9400.0	46.360	8600.0	42.41	246.1	1.213	20300	10.01	20276.1

المصدر:- البنك المركزي المصري التقرير السنوي، سنوات مختلفة.

* تشمل إيرادات النقل إيرادات النقل البري، والبحري، والجوى إلا أن النسبة الأكبر من المتحصلات من النقد الأجنبي تعود إلى إيرادات قناة السويس.

** تشمل المتحصلات من الاستثمار عوائد الاستثمارات في الخارج بالإضافة إلى الودائع لدى البنوك الأجنبية.

*** تشمل الإيرادات الأخرى المتحصلات من الإيرادات الحكومية وهي الخدمات التي تؤديها الدولة إلى حكومات الدول الأخرى، مثل إنفاق الدول الأجنبية على بعثاتها الدبلوماسية والتعليمية والعسكرية والمراتب الممنوحة لتلك البعثات، بالإضافة إلى رسوم التأشيرات التي تحصل عليها قنصلياتنا في الخارج، والإيرادات من النقد الأجنبي للخدمات الأخرى والتي تمثل الجانب الأكبر من المتحصلات الخدمية، مثل حقوق الملكية الفكرية، والمعاشات الممنوحة من هيئات خاصة، وحقوق الملكية التجارية والصناعية.

في عام 2000 بلغت المتحصلات من النقد الأجنبي من قطاع الخدمات نحو 11426 مليون دولار حقق قطاع السياحة الجانب الأكبر منه بنسبة 37.5 %، يليه كل من قطاع النقل والمتحصلات من باقى الخدمات، ثم المتحصلات من الاستثمار والتي بلغت 16 %.

وفي عام 2001 بلغت المتحصلات من النقد الأجنبي نحو 11696.5 مليون دولار حقق قطاع السياحة أيضاً الجانب الهام منه يليه المتحصلات من النقل والإيرادات الأخرى، ثم المتحصلات من الاستثمار والتي بلغت 15.8 % لتحقيق انخفاضاً أيضاً عن العام السابق. وفي عام 2002 بلغت المتحصلات من النقد الأجنبي 11961.8 مليون دولار حقق قطاع السياحة أيضاً الجانب الهام منها حيث حقق 35.7 % من إجمالي المتحصلات الخدمية، يليه المتحصلات من النقل حيث بلغت 28.2 % حققت قناة السويس منها 1819.8 مليون دولار بمعدل 18.9 % من إجمالي المتحصلات الخدمية، كما انخفضت المتحصلات من الاستثمار لتبلغ 9.7 %.

وفي عام 2003 بلغت المتحصلات من النقد الأجنبي في قطاع الخدمات نحو 10441 مليون دولار حققت المتحصلات من قطاع السياحة الجانب الأكبر بنسبة 36.5 % من إجمالي المتحصلات الخدمية، كما حققت إيرادات النقل نحو 28.2 %، كما واصلت المتحصلات من الاستثمار الانخفاض لتبلغ نحو 6.1 %، وحققت المتحصلات من باقى الخدمات نحو 29.1 %.

بلغت المتحصلات من النقد الأجنبي في قطاع الخدمات عام 2004 نحو 12981 مليون دولار، حققت المتحصلات من قطاع السياحة أيضاً الجانب الأكبر منها بنسبة 42.2 % يليها المتحصلات من قطاع النقل، كما واصلت المتحصلات من الاستثمار الانخفاض لتبلغ 3.7 %، وبلغت المتحصلات من باقى الخدمات 25.1 %. وفي عام 2005 بلغت المتحصلات من النقد الأجنبي في قطاع الخدمات نحو 15023 مليون دولار حقق قطاع السياحة الجانب الأكبر منها بلغت نحو 43 % مما يشير إلى أهمية قطاع السياحة في مصر، ويليه قطاع النقل الذى حقق نحو 28.3 % حيث تأتي إيرادات قناة السويس في المرتبة الأولى أيضاً في النقل حيث حققت نحو 3306.8 مليون دولار بنسبة 21.6 % من إجمالي المتحصلات الخدمية، كما إرتفعت المتحصلات من الاستثمار لتبلغ 6 %، وحققت باقى الخدمات 22.8 % من إجمالي المتحصلات الخدمية من النقد الأجنبي.

وفي عام 2006 بلغت المتحصلات من النقد الأجنبي في قطاع الخدمات نحو 18455.1 مليون دولار حقق قطاع السياحة الجانب الأكبر منها بلغت نحو 39.3 % مما يشير إلى أهمية قطاع السياحة في مصر، ويليه قطاع النقل الذى حقق نحو 26.8 % حيث تأتي إيرادات قناة السويس في المرتبة الأولى أيضاً في النقل حيث حققت نحو 3306.8 مليون دولار بنسبة 14.5 % من إجمالي المتحصلات الخدمية، كما إرتفعت المتحصلات من الاستثمار لتبلغ 10.8 %.

كما بلغت المتحصلات الخدمية من النقد الأجنبي عام 2007 نحو 2060.0 مليون دولار بزيادة قدرها 16 % عن عام 2006، حققت الإيرادات السياحية الجانب الأكبر منها أيضاً حيث بلغت 39.2 % من إجمالي المتحصلات الخدمية يليها قطاع النقل حيث حقق نحو 29 %، كما واصلت المتحصلات من الاستثمار ارتفاعها لتبلغ 15.5 % محققة إرتفاع نحو 5 % عن عام 2006، كما واصلت المتحصلات من باقى الخدمات الانخفاض لتصل إلى 17 %، وحققت باقى الخدمات 19.6 % من إجمالي المتحصلات الخدمية من النقد الأجنبي.

كما بلغت المتحصلات الخدمية من النقد الأجنبي عام 2008 نحو 2440.0 مليون دولار بزيادة قدرها 16 % عن عام 2006، حققت الإيرادات السياحية الجانب الأكبر منها أيضاً حيث بلغت 44.2 % من إجمالي المتحصلات الخدمية يليها قطاع النقل حيث حقق نحو 31.1 %، كما انخفضت المتحصلات من الاستثمار لتبلغ 13.5 %، كما واصلت المتحصلات من باقى الخدمات الانخفاض لتصل إلى 11.6 % مقارنة بالعام السابق حيث بلغت 19.6 %. كما بلغت المتحصلات الخدمية من النقد الأجنبي أعوام 2009، 2010، 2011، 2012 نحو 2300.8، 2269.9، 21180.8، 20276.0 مليون دولار على الترتيب.

ومن كل ما سبق تتضح أهمية قطاع الخدمات في توفير النقد الأجنبي في مصر والذي يأتي في مقدمة فروع قطاع السياحة، يليه قطاع النقل والذي يشمل في مقدمته قناة السويس، ثم تليهم باقى القطاعات الأخرى ومنها قطاع الخدمات المالية والمصرفية.

المبحث الثالث تطور الخدمات المالية (المستحدثات المصرفية)

لاشك أن ما يميز العمل المصرفي في عصر العولمة هو تعاظم دور التكنولوجيا المصرفية، والعمل على تحقيق الاستفادة القصوى من منافعها، بغية تطوير نظم ووسائل تقديم الخدمات المصرفية وابتكار منتجات مصرفية جديدة تتسم بالكفاءة والسرعة في الأداء، بما يتواءم مع الإيقاع المتسارع للصناعة المصرفية في بداية القرن الحادي والعشرين.

لقد اهتمت الدول المتقدمة بشكل خاص بتكثيف استخدام أحدث تقنيات المعلومات والاتصالات في المجال المصرفي لتحقيق هدف انخفاض العمليات المصرفية التي تتم داخل فرع البنك حيث أصبحت لا تتجاوز 10% من إجمالي العمليات، بينما تتم جميع العمليات الأخرى بواسطة قنوات إلكترونية مثل أجهزة الصرف الآلي ونقاط البيع الإلكترونية، وهو ما ترتب عليه تغيرات ملحوظة في طبيعة وآليات تقديم الخدمات المصرفية.

لقد أصبح التحول للعمل المصرفي الإلكتروني خيار إستراتيجي للبنوك في المرحلة الراهنة، نظراً للتهديدات الداخلية والخارجية والتي تؤثر بصورة مباشرة أو غير مباشرة على وجودها في السوق.

ولقد تغير التوجه في استخدام التكنولوجيا في الفترة الأخيرة، ليضمن تحقيق ملائمة العملاء والعمل على خدمتهم بصورة فعالة من خلال زيادة عدد المنتجات والخدمات المصرفية وأساليب تسليمها.

كما أن الاعتقاد السائد هو أن خدمة العملاء أصبحت من أهم الوسائل الفعالة لتحقيق التمايز بين البنوك، لذلك أصبح استخدام الوسائل التكنولوجية ضرورة تملئها التغيرات المتسارعة التي تشهدها السوق المصرفية العالمية.

وأصبحت التكنولوجيا موضوعاً أساسياً للتجارة الدولية، حيث أدى تزايد دور الثورة المعلوماتية في مجالات الحياة المختلفة إلى استنباط موارد جديدة و انعكس ذلك على الفن الإنتاجي السائد الآن، فأصبح فناً إنتاجياً كثيف المعرفة، ويمثل القاعدة الأساسية لهذه الثورة في البحوث العلمية والتكنولوجية⁽¹⁾.

ويتواءم مع التجارة الإلكترونية أساليب عمل جديدة للبنوك، من تغيير طرق الدفع وظهور تقنيات حديثة للدفع مثل الكروت الممغنطة وبطاقات الائتمان وتحويل المبالغ إلكترونياً (الإنترنت)، والتي يعدها البعض أكثر سهولة وأقل تكلفه من التعاملات الورقية⁽²⁾.

من منتصف الثمانينات وعالم البنوك يتغير بصورة متلاحقة، فمع الاتجاه نحو التحرير الكامل للمعاملات المالية، أصبح البنك التجاري بمفهومة التقليدي يواجه منافسة شديدة من المؤسسات المالية الأخرى. واتجهت البنوك إلى تنويع مجالات عملها لتلبي الطلب المتزايد على الخدمات المالية المتطورة التي أصبحت خدمات ملحة وضرورية، لتواكب متطلبات الاقتصاد العالمي الجديد.

تعد تطبيقات الصيرفة الإلكترونية في المجالات المستحدثة التي طرقتها العديد من البنوك المصرية والتي يتوقع أن يتسع نطاق التعامل بها مستقبلاً في ظل التقدم المتسارع الذي تشهده صناعة تكنولوجيا المعلومات في مصر من جهة، وتزايد أعداد مستخدمي شبكة الإنترنت بصورة عامة من جهة أخرى.

المطلب الأول:- تطور آليات التمويل.

المطلب الثاني:- الصيرفة الإلكترونية.

¹ - أ.د/ سميحة فوزي "النظام العالمي الجديد وانعكاساته الاقتصادية على الوطن العربي، القاهرة، معهد البحوث والدراسات العربية، مجلة البحوث والدراسات العربية، العدد 22، 1994م، ص 43 - 44.

² - Thomas, Duesendery, And Report, "Money Banking, And The Economy' Op. CIT., P.40
- Andrew B. Whinston, "Electronic Commerce", CNY.: Addisonwesley Inc.) 1996, Pn81.

المطلب الأول تطور آليات التمويل

لاشك أن البنوك في إطار سعيها المتواصل لتدعيم قدراتها التنافسية ومواجهة التحديات العالمية، قد أصبحت مطالبة بتنويع مجالات توظيف مواردها، وتقديم أنشطة تمويلية مختلفة على أسس مبتكرة وإبداعية تتلاءم مع احتياجات العملاء المتنوعة. وأهم الخدمات التمويلية التي تعد مجالاً خصباً لنشاط البنوك لتطوير النشاط التمويلي ومواكبة الاتجاهات الحديثة في هذا المجال تتمثل في صيرفة التجزئة¹.

بالإضافة إلى الاستعداد الجدى للدخول في التعامل مع المستحدثات المصرفية الحديثة مثل المشتقات، العقود المستقبلية، عقود الاستثمار، مثل عقود الاختيار ومقايضة الأوراق المالية والمبادلات، وعقود المستقبل والعقود الآجلة للعملاء، واتفاقية أسعار الفائدة الآجلة والصراف الآلى وعمليات المقاصة الإلكترونية داخل البنوك، وعمليات التأجير ومحاولة ابتكار الأساليب الفنية والإدارة التي تمكن البنوك من تخفيض درجة المخاطرة من التعامل في تلك العمليات وسوف نتناول بعض منها على النحو التالي.

المشتقات:-

تعرف المشتقات بأنها أدوات استثمارية جديدة ومتنوعة، ويطلق عليها هذا الاسم لأنها مشتقة من أدوات استثمارية تقليدية كالأسهم، والسندات، وتعتمد في قيمتها على أسعار هذه الأدوات.

ويمكن تحديد مفهوم "الأدوات المشتقة" بأنها عبارة عن عقود مالية "Financial Contracts" تتعلق ببند خارج الميزانية وتتحدد قيمتها بقيمة واحدة أو أكثر من الأصول أو الأدوات أو المؤشرات الأساسية المرتبطة بها.

وتضم المشتقات مجموعة واسعة من القيود المالية التي تتنوع وفق طبيعتها (Structure) ومخاطرها (Risks) وأجلها (Maturities) التي تتراوح بين ثلاثين يوماً وبين عام أو أكثر ولعل من أهم هذه المشتقات (Derivatives).

1 - عقود الخيار (Option Contracts):-

تعتبر عقود الخيار آلية تمكن المتعاملين من تحويل توقعاتهم بارتفاع أو انخفاض السعر للأصل المالي إلى التنفيذ الفعلي، من خلال الحق في استبدال أصل معين بأخر (غالباً ما يكون ذلك نقداً) بسعر محدد، وفي موعد (أو قبل موعد) محدد في المستقبل، ومن ثم يتم تحويل التوقعات فعلياً إلى حق الشراء أو حق البيع، وبذلك يكون هناك ثلاث أنواع من الخيارات.

1/1 - عقد خيارات الشراء (Call Option):-

الذي يعطي حامله حق شراء الأصول (الأسهم - السندات - عملات)، ولكي يتمتع مشتري الخيار به فإنه يدفع للطرف الآخر (محرر الخيار) مكافأة غير قابلة للرد، أو علاوة محددة (Premium) وذلك مقابل قيام البائع بتنفيذ العقد، ويرتبط هذا الثمن سواء (العلاوة أو المكافأة) بالسعر الذي يتفق عليه في العقد (سعر التنفيذ)، وبالمدة التي يحق للمشتري التمتع فيها بالحق محل العقد.

2/1 - عقد خيارات البيع (Put Option):-*

الذي يعطي لحامله حق بيع الأصول Underlying Assets، وكما هو الحال بالنسبة لخيار الشراء فإنه للحصول على خيار البيع لابد من دفع ثمن مناسب يقنع الطرف الآخر (محرر عقد خيار البيع) بتنفيذ الاتفاق⁽¹⁾.

¹ - من أهم هذه الخدمات، تقديم القروض الشخصية، التوسع في تمويل المشروعات الصغيرة، تقديم القروض المشتركة، تأسيس شركات رأس المال المخاطر، أنظر د/ عزازى عمر، الخدمات المصرفية في ظل التحولات العالمية، أبحاث اقتصادية وإدارية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التيسير، جامعة البليدة الجزائر، العدد الرابع، ديسمبر 2008، ص 33 وما بعدها.

* - لمشتري الخيار، الحرية الكاملة في تنفيذ أو عدم تنفيذ العقد، فهو حق وليس التزام ولذلك سمي بالخيار، إلا أنه يلزم للطرف الآخر (محرر أو بائع الخيار).

3/1 - العقد الآجل Forward Contract:-

هو عقد بين طرفين أساسيين إما لبيع أو شراء أصل معين (عملة أجنبية مثلاً) بسعر محدد وبتاريخ معين في المستقبل، وتستعمل المصارف والمستثمرين بكثرة العقود الآجلة لتفادي تعرضها لمخاطرة تقلبات أسعار الصرف في مجالات الاستثمارات الدولية وتدفقات الإيرادات المطلوبة المستقبلية.

2 -العقود المستقبلية Futures:-

هي التزام تعاقدى نمطى أي بفئات محددة (Standardized) لبيع أو شراء أصل معين بسعر محدد وبتاريخ معين في المستقبل، ويختلف العقد المستقبلي عن العقد الآجل بكونه متاحاً للتداول في البورصة، كما أنه يختلف عن عقود الخيار بوجود مبدأ التزام طرفي العقد بتنفيذ الاتفاق حتى النهاية، وتتمثل أهم الأطراف الرئيسية للعقود المستقبلية في المشترين والبائعين أو المضاربين والمستثمرين الراغبين في التغطية (المتحوظين)، ويستخدم في سوق العقود المستقبلية عدة طرق للتغطية Hedging منها:-

تغطية الشراء:- وهي قيام المستثمر بشراء عقد على أصل في سوق العقود المستقبلية.

تغطية البيع:- وتعني بيع عقود مستقبلية لتجنب مخاطر انخفاض أسعار أصل معين.

التغطية باستخدام أصل مختلف:- وهي عملية شراء أو بيع لأصل بديل لتغطية عقد أبرم على أصل آخر، وهو ما يمكن أن يطلق عليه التغطية المتقاطعة (Cross Hedge).

كما يستخدم في سوق العقود طريقتين للمضاربة، أولهما المضاربة على شراء عقد مستقبلي لأصل تشير التوقعات إلى تصاعد في أسعار عقودة والثاني المضاربة على بيع عقد مستقبلي لأصل يتوقع اتجاه تنازلي في أسعاره.

-المبادلة Swap:-

هي التزام تعاقدى بين طرفين يتضمن مبادلة نوع معين من التدفق النقدي، أو أصل معين، مقابل تدفق أو أصل آخر بالسعر الحالي، وبموجب شروط يتفق عليها عند التعاقد.

وفيما يلي أهم أنواع المبادلات:-

أ - مبادلة معدلات الفائدة Interest Swap

هي اتفاق بين طرفين على تبادل معدلات فائدة متغيرة بمعدلات فائدة ثابتة على مبلغ محدد بعملية معينة، دون أن يفتقر ذلك بالضرورة بتبادل هذا المبلغ.

ب -مبادلة العملات Currencies Swap

هي عبارة عن بيع أو شراء عملة معينة مقابل عملة أخرى على أساس التسليم الآني بسعر الصرف الآني بين العمليتين ثم شراء/بيع في تاريخ لاحق، على أساس سعر الصرف محدد مسبقاً بين العمليتين.

ج - المبادلة الاختيارية (Swaption)

هي خيار للدخول في مبادلة معينة بتاريخ محدد في المستقبل بالمبادلة الاختيارية للفائدة البسيطة Simple Interest Rate Swaption هي أساس خيار لمبادلة سند ذي فائدة ثابتة بأخر ذي فائدة متغيرة.

د- مبادلة الأسهم Equity Swap : هي إتفاق على مبادلة لمعدل العائد على سهم معين أو مجموعة من الأسهم بمعدل العائد على سهم أو أصل مالي آخر في تاريخ لاحق.

¹ - تجدر الإشارة إلى أن خيار الشراء أو خيار البيع لا يمثل في الواقع شراء فعلياً للأصل أو بيعاً فعلياً له. ولهذا فإنه يجري اختصار جميع الخطوات التي تتم في السوق الحاضر والمتعلقة بنقل الملكية، ويستعاض عن ذلك التسوية أو المقاصة النقدية. البنك الأهلي المصري - النشرة الاقتصادية العدد الثالث المجلد الثاني والخمسون، 1999م، ص17.

هـ مبادلة السلع **Commodity Swap** هي مبادلة يقوم بموجبها أحد الطرفين بالشراء الأنى من الطرف الآخر لكمية معينة من السلع محل التعاقد بالسعر السائد ويتم سداد الثمن فوراً وبيعها له في نفس الوقت بيعاً أجلاً بسعر متفق عليه مسبقاً وبحيث يتم السداد على فترات متفق عليها.

عمليات إعادة الشراء **Repo (Repurchase Operation)**

وتعني الاتفاق بين طرفين على بيع كمية معينة من الأوراق المالية الحكومية و غير الحكومية (الأذون والسندات) مع تعهد البائع بإعادة شراء هذه الأوراق بعد فترة محددة بسعر أقل من سعر البيع يتفق عليه، كما يسري الأمر على العملية العكسية.

وتعد عمليات إعادة الشراء من الأدوات الهامة المكملة لدور أذون الخزانة والسندات التي تصدرها الحكومات، وتستخدم البنوك المركزية هذه العمليات في تنظيم سوق التعداد، وضبط اتجاهات أسعار الفائدة على المعاملات بين البنوك حيث تستخدمها في امتصاص فائض السيولة لدى البنوك أو ضخ سيولة للسوق حسب ما تقتضيه الظروف.

القروض المسوقة (المشتركة) **Syndicated Loans** (1):

القروض المسوقة هي عبارة عن قروض كبيرة في القيمة، ونظراً لكبر حجمها وتعاضم مخاطرها على أن يقدمها بنك واحد، تجتمع مجموعة من البنوك حيث يقوم كل بنك بتقديم جزء من القرض، وتستخدم القروض المشتركة:

إستخدامات القروض المشتركة:

- عمليات التمويل التي تحتاج إلى توافر مبالغ ضخمة وبسرعة.
- تمويل الصفقات التي تحتاج إلى توافر عنصر الثقة والسرية على سبيل المثال، توفير التمويل قبل الإعلان عن العطاء أو المزاد، أو في حالة عدم ملائمة الوسائل العامة للتمويل مثل الأسهم والسندات.
- العمليات المعقدة لتمويل المشروعات، حيث تكون البنوك أقدر على تقييم المخاطر الائتمانية بطريقة أكثر كفاءة عن أي مستثمر آخر.
- وتمتاز القروض المسوقة بأنها تقدم للمقترض مصادر متنوعة للتمويل، كما تتيح له الوصول والتعامل مع بنوك جديدة ، وتعتبر نوعاً من الدعاية لكل من المقترض والبنوك المشتركة، كذلك تضمن حصول المقترض على أسعار تنافسية بالنسبة للقروض المطلوبة.

أنواع القروض المسوقة:-

- تسهيلات اختيارية متعددة **Multiple Option Facilities**

وهي تعطي المقترض حرية الاختيار بين القروض ذات الأجل المختلفة، وذلك إما عن طريق الاتجاه إلى مجموعة من البنوك تقوم بالمزايدة على قيمة القرض المحدد وميعاد استحقاقه، وفي حالة مزايدة البنوك على حد أعلى من الحدود المتفق عليها فإن بنك أو أكثر سوف يتعهد بتقديم التمويل اللازم وبذلك سيكون للمقترض حق الخيار بين تلك العروض.

- تسهيلات مقابل أوراق تجارية **Note Issuance Facility**

وهو نوع من التسهيل يعطى الفرصة للبنوك للمزايدة على ورقة تجارية تصدر عن المقترض. كما أنه يجوز للمقرض Syndicate أن يوقف التسهيل في حالة عدم وجود مشتريين لهذه الورقة أو عندما يكون السعر غير مقبول.

1 - البنك الأهلي المصري، النشرة الاقتصادية، خدمات مصرفية جديدة، العدد الثاني. المجلد الخمسون - 1997م ص 9- وما بعدها.

- تسهيلات دائمة خلال فترة القرض Revolving Under Writing Facilities

يتيح هذا النوع للمقترض أن يقوم بسداد ما تم سحبه من القرض (الذي تم التعاقد عليه)، وفي هذه الحالة يعاود المقترض السحب من التسهيل، وذلك بدون توقيع أي جزاء، الأمر الذي يتيح للمقترض الثقة والأمان طالما أن الأموال التي سيحتاجها ستكون في متناول يده خلال فترة التسهيل.

التوثيق Documentation:-

تقوم كل البنوك المشتركة بالتوقيع على اتفاقية عامة للقرض مع المقترض، يعتبر كل بنك مسئول عن مساهمة فقط وغير ملزم بتقديم ما أخفق في توفيره أحد البنوك المشتركة الأخرى.

ويعتبر التوثيق مطابقاً لأي اتفاق قرض باستثناء العلاقات المتبادلة بين الوكيل والبنوك المساهمة، وكذلك فيما يختص بالبيع على المساهمات. ويتطلب تغيير شروط القروض موافقة كل أو غالبية أعضاء القرض المشترك.

التسعير والتأثير على التسعير: Pricing And Influences On Pricing

تتفق عملية تسعير القرض المشترك مع القروض الأخرى متوسطة الأجل غير المشتركة وتخضع لنفس المؤثرات، والتي من ضمنها مركز الحائز على التقويض، وطبيعة الصفقة ومثانة المركز الائتماني للمقترض والتي تمثل عوامل ضغط على الأسعار لصالح المقترض.

المطلب الثاني الصيرفة الإلكترونية

تعد تطبيقات الصيرفة الإلكترونية، من المجالات المستحدثة التي طرقتها العديد من البنوك المصرية، التي يتوقع أن يتسع نطاق التعامل بها مستقبلاً في ظل التقدم المتسارع الذي تشهده صناعة تكنولوجيا المعلومات في مصر من جهة، وتزايد أعداد مستخدمي شبكة الإنترنت بصورة عامة من جهة أخرى⁽¹⁾.

ولاشك أن تطبيق أنظمة البنوك الإلكترونية يستلزم توافر العديد من الركائز الأساسية سواء ما كان منها تجهيزي، مثل توفير البنية الأساسية للمعلومات والاتصالات، أو على المستوى البشري والمتمثل في توافر الكوادر البشرية المناسبة و المؤهلة التأهيل الكافي، بالإضافة إلى دعم الوعي المصرفي لدى المجتمع، وتوعية العملاء بالمزايا التي يمكن أن تعود عليهم من جراء استخدام الخدمات المستحدثة.

وقد كان لتحرير التجارة في الاتصالات على الصعيد العالمي دوراً هاماً في تفعيل العمل بتلك الخدمات، حيث تم في نهاية عام 1997م توقيع 68 دولة – في إطار منظمة التجارة العالمية – على تحرير التجارة الدولية في الاتصالات، وبدأ التطبيق الفعلي لذلك الاتفاق مع مطلع عام 1998م، وقد اكتسب هذا الاتفاق أهميته من خلال وضعة للأطر التنظيمية لقواعد إدارة المنافسة متعددة الأطراف، مع خلق بيئة مواتية لشركات الاتصالات ومستثمري هذا القطاع الذين يقومون بالاستثمار عبر الحدود، مما ساهم في الإسراع نحو زيادة الاستثمارات وبالتالي تسارع عملية النمو في هذا القطاع الحيوي.

وقد استطاع القطاع المصرفي أن يستفيد من التقدم العلمي الكبير في مجال تكنولوجيا المعلومات Information Technology وتكنولوجيا الاتصالات Communication Technology وبصفة خاصة خلال حقبة التسعينات من القرن العشرين والذي انعكس بصورة مباشرة على أعمال البنوك Banks Activities مما خلق بدوره بيئة تنافسية شديدة بين المؤسسات المصرفية لجذب شرائح جديدة من العملاء أو الاحتفاظ بالعملاء الحاليين، وعلى ذلك فقد شهدت المنتجات والخدمات المصرفية وقنوات توزيعها تطورات متسارعة، ساهمت بدورها في انتشار نظم الدفع الإلكترونية Electronic Payment Systems لتواكب ذلك التقدم حتى يمكن للبنوك مواجهة المنافسة والاستمرار في السوق.

وقد انعكست تلك التطورات سالفة الذكر في تهيئة البيئة المواتية للبنوك المصرية، للتوجه نحو الاستفادة من ذلك التقدم التكنولوجي في تقديم العديد من الخدمات المستحدثة – على السوق المصرية والمرتبطة بهذا المجال بصفة أساسية في نطاق ما يسمى بالبنوك الإلكترونية وسوف نتناول علاقة البنوك المصرية بأعمال البنوك الإلكترونية وذلك من خلال مايلي:-

أ- مفهوم البنوك الإلكترونية

تعرف البنوك الإلكترونية بأنها تلك المؤسسات المصرفية التي تقوم بتقديم نطاق واسع ومتنوع ومتزايد من المنتجات والخدمات المصرفية، لعدد كبير من العملاء من خلال قنوات التوزيع الإلكترونية، التي تتيح للعملاء الحصول على نفس المنتجات والخدمات المصرفية، التي توفرها البنوك التقليدية دون الحاجة لتواجدهم بالفروع.

أما عن أهم قنوات التوزيع الإلكترونية التي تستخدمها البنوك تتمثل فيما يلي:-
* ماكينات الصرف الآلية ATMs* ، ويوضح الجدول (1/11) الزيادة في ماكينات الصرف الآلية الفترة من 2008 حتى 2012 ، حيث ارتفع عدد الماكينات من 3111 إلى 5489.

¹ - البنك الأهلي المصري، النشرة الاقتصادية، العدد الثالث، المجلد الخامس والخمسون، 2003 ص 10، ومابعدها.
* - يكمن العامل الأساسي الذي يلعب دوراً هاماً في تحديد الميزة التنافسية لشبكة أجهزة الصراف الآلي في تنوع وظائفها وزيادة فاعليتها، إذ يتوقع من أجهزة المستقبل أن تلعب دوراً أكثر من كونها أجهزة صرف للنقد لأنه باستطاعة البنوك

- * نقاط البيع الإلكترونية Epos ، قد ارتفع عددها من 32781 في يونيو 2008 إلى 40046 في يونيو 2012 ، انظر الجدول (1/11) .
- * آلات الإقراض الألي Alms .
- * الكمبيوتر المنزلي Home Banking .
- * الصيرفة بالتليفون (Phone Banking (Call Center .
- * البنك المحمول Mobile Banking .
- * الإنترنت Internet Banking .

جدول رقم (1/11) يوضح

بيان بعدد العاملين، بطاقات الائتمان، بطاقات الخصم وماكينات ATM ، عدد نقاط البيع في الفترة من يونيو 2008 : يونيو 2012

بيان	عدد العاملين	عدد بطاقات الخصم	عدد بطاقات الائتمان	عدد ماكينات ATM	عدد نقاط البيع
يونيو 2008	101121	6298325	1691610	3111	32781
ديسمبر 2008	104527	7160948	1572724	3465	32676
يونيو 2009	106072	7804305	1562144	3758	34723
ديسمبر 2009	106554	8394591	1630935	42.3	34723
يونيو 2010	106888	9609022	1680302	4507	36645
ديسمبر 2010	106584	10636392	1757353	4821	33953
يونيو 2011	106404	11193801	1738191	4953	33884
ديسمبر 2011	105929	11464379	1834233	5258	37012
يونيو 2012	106141	11284042	1798968	5489	40046

المصدر: البنك المركزي المصري، قطاع الرقابة والاشراف (الرقابة المكتبية)

- يعتبر نشاط التجزئة المصرفية، نظاماً يغطي الأنشطة المصرفية الأساسية التي تقدم للأفراد الطبيعيين والقطاع العائلي وأصحاب الأعمال الصغيرة والمهنيين والمنشآت الفردية الصغيرة التي تنحصر احتياجاتهم في الحصول على المنتجات والخدمات المصرفية الأساسية، وذلك من خلال توفير نطاق كامل وواسع من هذه الخدمات والمنتجات اعتماداً على تطبيق أحدث نظم الدفع الإلكترونية باستخدام أجيال جديدة من الأدوات النقدية المتطورة (النقد البلاستيكية)، وأيضاً اعتماداً

جعل هذه الأجهزة مصدر هاماً لتحقيق الأرباح إذا ما تمكنت من تبني إستراتيجيات تسويق مبتكرة عند كل فرصة متاحة، فقد استطاعت المؤسسات استخدام شاشات هذه الأجهزة للدعاية والإعلان وصرف القسائم وطوابع البريد وبطاقات الهاتف. فيما يلي بعض الإستراتيجيات المستخدمة لزيادة فعالية أجهزة الصراف الآلي:

- تحسين الوظائف الأساسية: تؤدي أجهزة الصراف الآلي حالياً وظائف جد متقدمة تمكن العمال والموظفين من استلام رواتبهم وحقوق الضمان الاجتماعي، كما تتيح الوصول إلى الحسابات الجارية وإتمام معاملات متعددة، وقد بدأ حديثاً توفير خيار استخدام لغات أجنبية عبر هذه الأجهزة، بينما البعض منها يتيح توجيه رسائل تسويق عبر الشاشة أو تغيير الرقم السري أو حتى طباعة بعض الرسائل التسويقية الموجهة.
- تنويع الخدمات والوظائف: يعتبر زيادة عدد الخدمات المقدمة من طرف أجهزة الصراف الآلي الشغل الشاغل لإدارة التسويق بالبنوك، فلقد أصبحت هذه الأجهزة تقدم وظائف متقدمة تمكن العملاء من الحصول على رواتبهم، والوصول إلى حسابات متعددة كالحسابات الجارية وحسابات التوفير وعمليات التسويق بالنقد، كما يستطيع العملاء استخدام هذه الأجهزة لإتمام عمليات متعددة على حسابات مختلفة مع استلام إيصال واحد لجميع هذه المعاملات. كما بدأت بعض من هذه الأجهزة في توفير خيار استخدام لغات أجنبية متعددة. بينما أتاح البعض الآخر توجيه رسائل تسويق عبر الشاشة أو تغيير الرقم السري أو حتى طباعة بعض الرسائل الإشهارية على ظهر الإيصال.
- إضافة قناة توزيع جديدة: مكن انتشار استخدام آلات الصراف الآلي بإضافة قناة جديدة في توزيع تشكيلة من الخدمات المصرفية، وبذلك فقد أضفت الأجهزة ميزة تنافسية للبنوك بالمقارنة مع المؤسسات العديدة الأخرى، نظراً لأنها توفر قدراً كبيراً من المرونة في التعامل من أجل تمكين العميل من تحقيق احتياجاته في المكان والوقت المناسبين.
- تدريب العملاء على التعامل المصرفي من خلال أجهزة الصراف الآلي: تقوم بعض البنوك بتدريب عملائها على استخدام هذه الأجهزة، والغاية من الدورات التدريبية هي تمكين فئات عريضة من التردد في التعامل مع هذه الأجهزة فيما يتعلق بالمعاملات المصرفية.

على شبكة فروع ذات انتشار جغرافي واسع النطاق ⁽¹⁾. ويقوم هذا النظام على ترويج بيع كافة الخدمات والمنتجات المصرفية Promotion Of Banking Products & Services ومن مزايا القيام بنشاط التجزئة المصرفية فتح قنوات إقراض ذات عائد مرتفع نسبياً لارتفاع سعر الفائدة، والعمولات المصرفية المختلفة على تلك القروض، وتوزيع المخاطر الائتمانية على عدد كبير من العملاء.

- وسائل الدفع الحديثة:-

1 1 - النقود البلاستيكية

ظهرت النقود البلاستيكية مع تطور شكل ونوعية النقود وهي تتمثل في البطاقات البلاستيكية الممغنطة، ويستطيع حاملها استخدامها في شراء معظم الاحتياجات أو الحصول على خدمات دون الحاجة لحمل مبالغ كبيرة قد تعرضه لمخاطر السرقة أو الضياع ويتم استخدام هذه البطاقات من خلال آلات الصراف الآلي ATM ⁽²⁾، كما هو واضح بالجدول رقم (1/11).

1 1 1 - بطاقات الخصم / الدفع الفوري Debit Cards :-

وهي البطاقات التي تعتمد على وجود أرصدة فعلية للعميل لدى البنك في صورة حسابات جارية تقابل المسحوبات المتوقعة للعميل طالب البطاقة، وتمثل هذه البطاقة أداة وفاء فقط ولا تمنح العميل أي ائتمان. ويتبين من الجدول رقم (1/11) زيادة عدد بطاقات الخصم من 6298325 في يونيو 2008 إلى 11464379 في ديسمبر 2011، أي بما يوازي الضعف تقريباً.

2-1-1- بطاقات الائتمان Credit Cards ⁽³⁾:-

تأتي بطاقات الائتمان ضمن العديد من الابتكارات المالية، والخدمات المصرفية غير التقليدية/الجديدة التي استندت إلى التطور التكنولوجي. ويوضح الجدول (1/11) عدد بطاقات الائتمان الفترة من يونيو 2008 حتى يونيو 2012 معدل الزيادة فيها.

ويمكن تعريف البطاقة الائتمانية بأنها أداة مصرفية للوفاء بالالتزامات، ومقبولة على نطاق واسع محلياً ودولياً لدى الأفراد والتجار والبنوك كبديل للنقود لدفع قيمة السلع والخدمات المقدمة لحامل البطاقة، مقابل توقيعها على إيصال بقيمة التزامه الناشئ عن شرائه للسلعة أو الحصول على إيصال الخدمة، على أن يقوم التاجر بتحصيل القيمة من البنك المصدر للبطاقة عن طريق البنك الذي صرح له بقبول البطاقة. ويطلق على عملية التسوية بين البنوك الأطراف فيها اسم ((نظام الدفع الإلكتروني))، والذي تقوم بتنفيذه الهيئات الدولية المصدرة للبطاقات.

3-1-1- بطاقات الخصم الشهري Charge Cards

وتختلف هذه البطاقات عن البطاقات الائتمانية، في أن السداد يجب أن يتم بالكامل من قبل العميل خلال الشهر الذي تم فيه السحب (أي أن الائتمان في هذه البطاقة لا يتجاوز شهر)، ولا يتطلب إصدارها أن يقوم حاملها بالدفع المسبق للبنك المصدر في صورة حساب جاري، كما في بطاقات الخصم.

1 - اقتصاديات المصارف الشاملة وإدارة المخاطر (بالإشارة إلى الجهاز المصرفي المصري) رسالة للحصول على درجة الماجستير - دينا محمد زكي الصاوي - جامعة القاهرة كلية الاقتصاد والعلوم السياسية 2009 ص 39- وما بعدها.

2 - ناجي معلا، أجهزة الصراف الآلي المضخمة، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، العدد الثالث، عمان، سبتمبر 1999، ص 80.

3 - بطاقات الدفع الإلكترونية أو ما يطلق عليها بالنقود البلاستيكية، هي أهم وسائل الدفع في الوقت الراهن والبديل العصري للنقود، والتي تستخدم على نطاق واسع من العالم. وقد نشأت فكرة استخدام بطاقات الدفع الإلكترونية لأول مرة بولاية كاليفورنيا بالولايات المتحدة الأمريكية في أواخر الخمسينات من القرن الماضي، وبالتحديد في عام 1958 عندما أصدر Bank Of America بطاقة دفع تلائم وتوافق رغبات عملاء البنك مقابل احتفاظهم بودائعهم وأرصدة حساباتهم لدى البنك، وقد صممت هذه البطاقة خصيصاً لتمنحهم المرونة والراحة والأمان وتغنيهم عن حمل مبالغ كبيرة من النقود. وتقوم الفكرة على أن يقوم البنك المصدر لبطاقة الدفع البلاستيكية بضمان سداد قيمة مشتريات حامل البطاقة للتجار مقابل الحصول من هؤلاء التجار على إيصالات بقيمة تلك المشتريات من حامل البطاقات.

وهذا النوع من البطاقات يستخدم كأداة وفاء وانتماء، حيث تمثل الفترة مابين الشراء والسداد مدة الائتمان المسموح بها من البنك لحامل البطاقة في صورة قرض بدون فوائد، وهو ائتمان قصير الأجل.

1-2- النقود الإلكترونية:- وهي عبارة عن نقود غير ملموسة، تأخذ صورة وحدات إلكترونية، يتم تخزينها في مكان آمن لجهاز الحاسب الآلي الخاص بالعميل، يعرف باسم المحفظة الإلكترونية، ويمكن للعميل أن يستخدم هذه المحفظة في إنجاز عمليات البيع أو الشراء والتحويل وخلافه.

فمع تطور الأساليب التكنولوجية الحديثة والتوسع في استخدامها في كافة المجالات، تطورت النقود فظهرت بشكل مستحدث في صورة إلكترونية وأخذ الجمهور في تداولها من خلال عدة أشكال يمكن توضيحها كالتالي:-

1-2-1- التجارة الإلكترونية E- Commerce

يطلق مصطلح التجارة الإلكترونية على مجموعة العمليات التجارية التي تتم عبر شبكة الإنترنت، وتعتبر التجارة الإلكترونية أحد الأساليب و النظم الحديثة لإتمام وتنفيذ المعاملات والصفقات التجارية إلكترونياً، حيث تعرض من خلالها الشركات والمؤسسات المختلفة منتجاتها من السلع والخدمات باستخدام وسائل وأدوات العرض التي تتيحها تقنيات الحاسب الآلي، ثم يتم الاتصال بين البائع والمشتري عبر شبكة الإنترنت من خلال البريد الإلكتروني لإتمام الصفقة، وإجراء ما يترتب عليها من عمليات وتسويات مالية، ويقرر نشاط التجارة الإلكترونية انتشار استخدام وسائل الدفع الإلكترونية، ولا يقف مفهوم التجارة الإلكترونية عند حد استخدام وسائل إلكترونية في عمليات البيع والشراء وما يتبعها من تحويلات وتسويات مالية، بل يتجاوز ذلك ليشمل مداخل أوسع مثل تبادل المعلومات وإجراء المفاوضات من خلال التبادل الإلكتروني للمعلومات بمواصفات المنتجات المطلوبة، ودراسة الأسواق السائدة فيها.

وتفيد التجارة الإلكترونية البنوك بصفة خاصة حيث يمكن للبنوك أن تقوم بتسويق خدماتها العادية من خلال شبكة الانترنت وكذلك خدمات الاستثمار لعملائها وعندما يعتاد العملاء على التعامل معها إلكترونياً، يمكن للبنوك تخفيض عدد فروعها، والنفقات المتصلة بذلك.

1-2-2- الهاتف المصرفي Phone Bank

مع تطور الخدمات المصرفية على مستوى العالم، أنشأت البنوك خدمة الهاتف المصرفي، وذلك لتقديم خدمة استفسار العملاء على حساباتهم. أو بعض الخدمات الأخرى، حيث تستمر هذه الخدمة 24 ساعة يومياً.

لقد تعددت صور الخدمات التي يقدمها الهاتف المصرفي للعملاء والتي يمكن اختصارها فيما يلي:

- 1- يمكن العميل من سحب أو تحويل الأموال، أو الأمر بالدفع لصالح دائنيه مثل سداد فاتورة الهاتف أو الكهرباء. كما يمكن الاستفسار عن جميع المعلومات التي يطلبها العميل⁽¹⁾.
- 2- تمكن العميل من معرفة كل المعلومات المتعلقة بحسابه فيما يتعلق بتحويلات الأموال، أو سحب وخصم الأوراق التجارية، أو مختلف العمليات الأخرى حيث تعمل بواسطة شاشة متوفرة لدى العميل في منزله لها اتصال مباشر بالبنك⁽²⁾.

كما تطور استخدام الهاتف المصرفي من تحويل الأموال ودفع الالتزامات وإجراء العمليات المصرفية الروتينية إلى التعاقد في عقد القروض المتنوعة باستخدام تقنيات أكثر تطوراً.

1-2-3 التحويل الإلكتروني للأموال:

تقوم العديد من البنوك في المشاركة في شبكة حاسبات تتولى التداول الإلكتروني لملايين القيود المحاسبية إلى مختلف العمليات الدائنة والمدينة بين مختلف البنوك، وبذلك تؤدي هذه الخدمة الدور

¹ - في ميدلاند بنك بأمریکا يتم توفير هذه الخدمة تحت اسم First Direct Account يتم من خلاله ومن خلال الاتصالات الهاتفية بالبنك عن طريق رقم سري خاص.

² - تم تقديم هذه الخدمة في بريطانيا عام 1985، أما في عام 1987 فقد تم إضافة الخدمة الصوتية المباشرة بين العميل والبنك وتتم من خلال كمبيوتر خاص بالعميل للاتصال مباشرة مع الكمبيوتر الخاص بالبنك.

التقليدي لغرف المقاصة المصرفية ولكن بشكل أكثر سرعة وبدرجة عالية من الكفاءة، ومن المتوقع مد نطاق التسويات المصرفية باستخدام الأقمار الصناعية لتشمل مختلف البنوك العالمية. ويهدف نظام التحويل الإلكتروني للأموال إلى تسهيل وتعجيل المدفوعات والتسويات بين المصارف بما يكفل تقديم خدمات أفضل للعملاء.

كما سوف يعطي البنوك ميزة تنافسية في الأسواق العالمية، إذ سوف يتيح لهذه البنوك إمكانية التسوية الفورية من دفع وتلقي للأموال عبر حساباتها الجارية لدى البنوك المركزية وتوفير دفع فوري لعملائها، كما يشمل هذا النظام تسوية المدفوعات التي تتم عن طريق شبكة المدفوعات والنظام الإلكتروني لتداول الأسهم، ومقاصة الشيكات.

4-2-1 النظم المصرفية المباشرة (On Line) مع العملاء:

بدأت مجموعة من البنوك العالمية الكبرى في تطبيق النظم المصرفية المباشرة (On Line) مع عملائها من خلال الحاسب الآلي المتواجد في المنزل أو في المكتب، ومن خلال هذا النظام يتمكن العميل من إجراء معظم العمليات المصرفية الروتينية مثل تحويلات الأموال من حسابه إلى حسابات أخرى، الاستفسارات عن كشف الحساب، دفع مختلف الفواتير، طلبات إيقاف الصرف وغيرها، كما تمكن هذه النظم العميل من سرعة حصوله على الخدمات المطلوبة كون هذه الخدمات متاحة في أي وقت مناسب للعميل، كما يتميز هذا النظام في اتساع نطاق العمليات المالية التي يتيحها للعملاء⁽¹⁾.

5-2-1 أوامر الدفع المصرفية الإلكترونية وخدمات المقاصة الإلكترونية:-

تعتبر أوامر الدفع المصرفية الإلكترونية أحد وسائل الدفع في تاريخ محدد لشخص محدد بناءً على طلب العميل. ويتم من خلال خدمات المقاصة الإلكترونية المصرفية تحويل النقود من حسابات الأشخاص أو الهيئات إلى أي فرع أو أي بنك آخر.

6-2-1 الإنترنت المصرفي:

إن أساس العمل المصرفي الإلكتروني هو شبكة الإنترنت، ونظام التبادل الإلكتروني للبيانات. ولنظام الإنترنت المصرفي القائم على عدة مزايا، فبقاء خط ساخن على الإنترنت يعتبر أرخص تكلفة من إقامة فرع للبنك.

كما يمكن الإنترنت المصرفي البنوك أن تعمل على إيجاد خدمات أو منتجات حديثة مبتكرة اعتماداً على الثورة الحادثة في المجال الإلكتروني، فالبنوك لها أدوات مصرفية يمكن استخدامها بفعالية وكفاءة في مساندة تطوير التجارة الإلكترونية مثل البطاقات المصرفية والاعتمادات المستندية وخطابات الضمان.

وقيام البنوك بتسوية أنشطتها وخدماتها المالية عبر الإنترنت له عدة فوائد للبنك، وأهمها تخفيض النفقات التي يتحملها البنك لإجراء بعض المعاملات البنكية المختلفة، دون الحاجة إلى الانتقال للبنك مما يؤدي إلى توفير تكلفة إنشاء فروع جديدة للبنك كما تتعدد أشكاله فيما يلي.

- شكل بسيط من أشكال النشرات الإلكترونية الإعلانية عن الخدمات المصرفية.
- إمداد العملاء بالمعلومات الخاصة بأرصدتهم.
- تقديم طرق دفع العملاء للكمبيالات المسحوبة عليهم إلكترونياً.
- كيفية إدارة المحافظ المالية (من أسهم وسندات) للعملاء.

ويتطلع العالم اليوم إلى مرحلة ما بعد الإنترنت وهو ما يسمى بطريق المعلومات السريع ومن أهم ملامحها فيما يلي:

- 1- إن الكمبيوترات الدفترية هي أصغر الحاسبات المعروفة اليوم وأكثرها قابلية للحمل، لكن سرعان ما تكون هناك كمبيوترات في حجم الجيب بشاشات ملونة في حجم الصورة الفوتوغرافية العادية وسيطلق

¹ - نفس المرجع السابق، ص 40.

عليها الكمبيوتر الشخصي أو المحفظة The wallet PC، يمكنه أن يعرض جميع الرسائل والخطابات وجدول المواعيد وقراءة وإرسال البريد الإلكتروني، وللحفاظ على أمنه وسريته سيقوم كمبيوتر الجيب بتخزين "الرموز السرية" التي يستخدمها العميل للتعريف بنفسه وسيكون بإمكانه إبطال هذه الرموز التي اختارها بسهولة لتفادي عمليات القرصنة وسرقة المعلومات.

2- ظهور ما يسمى بالاستكشاف المكاني Spatial Navigation الذي يتيح للعميل أن يتجه إلى حيث توجد المعلومات من خلال تمكينه من التعامل مع نموذج مرئي لعالم واقعي أو كأنه الواقع تماماً.

3- ظهور ما يسمى بالوكيل على شبكة المعلومات السريعة وهو عبارة عن مصفاة وقد اتخذت شكل شخصية قادرة على المبادرة حيث تكون مهمتها مساعدة العميل في البحث عن أي معلومات يطلبها.

4- ظهور تكنولوجيا تسمى الشبكة الرقمية للخدمات المتكاملة (Integrated Services Digital Net work ISDN) حيث تقوم هذه التقنية بنقل الصورة والبيانات بمعدل يبدأ من 64000 بت وحتى 128000 بت للثانية الواحدة، وهو ما يعني بإمكانها إنجاز أي شيء تنجزه التكنولوجيا.

3-1- النقود الذكية Smart Money

ظهر مع التطور المستمر في مجال تكنولوجيا المعلومات جيل جديد من البطاقات يسمى بالبطاقات الذكية Smart Cards، وتضم البطاقة الذكية خلية إلكترونية يتم تخزين جميع البيانات الخاصة بحاملها عليها، ويمكن للعميل اختيار طريقة التعامل بها (سواء كان التعامل ائتمانياً أو دفْعاً فورياً) كما تحتوي على عدة عناصر للحماية ضد عمليات التزوير والتزيف، وسوء الاستخدام من جانب الغير في حالة سرقتها أو محاولة تقليدها.

ويتم استخدام البطاقة الذكية في مجالات متعددة منها تحويلها إلى حافظة نقود إلكترونية، أو تحويلها إلى بطاقة لتعريف الهوية، وتأمين إجراءات التحويلات المالية داخل الشبكة الدولية للمعلومات (الإنترنت). كما يستخدم في آلات الصرف الآلي Atms، حيث يمكن لحاملها أن يستخدمها في تحويل الأرصدة وسداد الفواتير المختلفه وشراء المنتجات.

2- ممارسة أنماط جديدة لأنشطة الفروع المصرفية:-

تمر الفروع المصرفية بمرحلة تطوير متواصل لكي تتلاءم مع التطورات المصرفية والتكنولوجية الحديثة، فقد تم تحول الفروع التقليدية إلى فروع متخصصة على مستوى العملاء والمنتجات. وبرزت مؤخراً فروع السوبر ماركت المصرفية، والتي تعتبر بمثابة الفرع الذي يقدم خدمات وأنشطة مصرفية متكاملة داخل المحلات الكبرى والسوبر ماركت.

كما ظهرت الفروع التي تقوم بتقديم خدمات مصرفية متخصصة تستهدف فئات محددة من العملاء، وعادة ما يكونون من كبار الأثرياء أو رجال الأعمال⁽¹⁾. وبحيث تتناسب مع احتياجاتهم الاستهلاكية أو الاستثمارية أو الاستشارية، وفي إطار السعي لزيادة كفاءة الفرع وخفض التكاليف بدأ ظهور الفرع الإلكتروني (الفرع الكامل الميكنة) Fully Automated Branch، والذي يمكن العملاء من الحصول على مختلف الخدمات المصرفية مباشرة، بحيث يديرها بنفسه دون تدخل أي موظف مصرفي. أي أن هذه الفروع تسعى إلى تحديد مزيج من الخدمات التي يحتاج العملاء لتحويلها من العمليات التقليدية إلى العمليات الآلية.

كما ظهر الفرع المتنقل Thin Branch وهو فرع متحرك يتم إنشائه فوق سيارة تتيح له التنقل بين ساحات وقوف السيارات أو بجوار المراكز التجارية الكبرى أو أماكن التجمعات والمعارض ويعد عنصر التنقل عاملاً هاماً في تقليل التكلفة قياساً بالفروع التقليدية، فضلاً عن توسيع شبكة توزيع الخدمات المالية لسهولة الوصول إلى المناطق النائية.

¹ - د/ عبد الباسط وفا، أهمية الصيرفة الخاصة، صناعة الصيرفة الخاصة، دار النهضة لعام 2005، ص 3: 9.

ومما سبق يتضح أن البنوك قد تمكنت من توظيف التقدم الهائل في تكنولوجيا الاتصالات والحاسبات الآلية لتدعيم موقعها التنافسي في مواجهة المؤسسات غير المصرفية من خلال التوسع الواضح في استخدام الأجهزة الإلكترونية للصرف الآلي Atms وماكينات الخصم على البطاقات الإلكترونية في مواقع البيع المختلفة Point Of Sale Machines ، وتنفيذ العمليات المصرفية الإلكترونية من خلال شبكة الإنترنت، كما ظهر أيضاً ما يسمى بالبنك المحمول والذي يعد ثورة جديدة في عالم البنوك تتيح للعملاء العديد من الخدمات المصرفية من خلال التليفون المحمول.

تناولنا في هذا الفصل مفهوم الخدمات المالية من خلال استعراض ماهية الخدمة ، الفوارق بين السلع والخدمات، والقيود التي تعوق التجارة الدولية في الخدمات المالية سواء كانت قيود تعوق عملية تدويل التجارة في الخدمات المالية، والتي تتعلق بملكية الأجانب للمؤسسات المالية، فالحكومة من شأنها أن تتخذ إجراءات تقيد بها قدرة العارضين الأجانب على النفاذ للأسواق المحلية بالإضافة إلى أشكال تبادل التجارة الدولية في الخدمات المالية و المصرفية وكذلك خصائص الخدمات المصرفية ، أهمية تجارة الخدمات المالية و أهدافها و فوائدها من حيث دورها في النمو الاقتصادي ، وتحقيق التنمية ، وزيادة القدرة التنافسية، ودورها في رفاهية المستهلك ، ونقل التكنولوجيا ، وتشير الإحصاءات إلى المساهمة الكبيرة لقطاع الخدمات في الناتج المحلي الإجمالي على مستوى الدول المتقدمة والدول النامية على حد سواء في كل منهما، وظهر ذلك جلياً في دراسة تجارة الخدمات في مصر والدول العربية باعتبارها نماذج للدول النامية واثّر ذلك على صادرات وواردات كلاً منها وميزان الخدمات مقارنة بالميزان التجاري واعتماد بعض الدول ومنها مصر على متحصلات النقد الأجنبي من قطاع الخدمات وسد فجوة العجز في ميزان المدفوعات.