

قطاع الصرافة في مدينة الخليل واقعه و تحدياته

فريق البحث

عبد الله سليم ابواهليل ولاء كاظم عسيطة

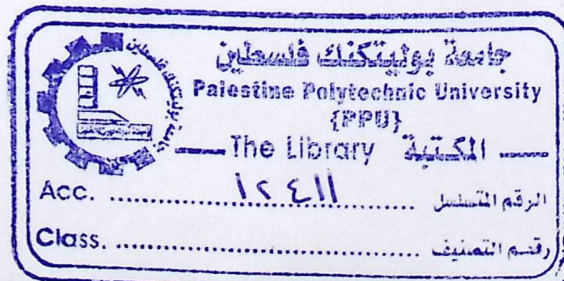
زليخة عوني منحم

إشراف

أ.أكرم إحشيش

تم هذا البحث استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة البكالوريوس في تخصصي إدارة الأعمال المعاصرة و نظم المعلومات في كلية العلوم الإدارية و نظم المعلومات في جامعة بيتكتيك فلسطين .

16 تشرين الأول 2010



شكر وتقدير

دائماً هي سطور الشكر والثناء تكون في غاية الصعوبة عند الصياغة مرعاً لأنها تشعرنا دوماً بقصورها وعدم
إيفائها حق من نهديه هذه الأسطر..

واليوم تقف أمامي الصعوبة ذاتها وأنا أحاول صياغة كلمات شكر وتقدير لكل من ساهم وساعد في إنجاز
هذا العمل، وأخص بالذكر.....

السيد الأستاذ أجد التثنية لمساهمة الكيرة في إنجاز هذا البحث، وإهتمامه به.

غرفة تجارة وصناعة محافظة الخليل ونخص بالذكر السيدة حنان ابوامر ميلة

الحاج فضل طاهر عابدين

السيدة الأستاذة سعدية سلطان والسيدة الأستاذة دينا القدسي لمساهمتها في تحكيم الاستبانة

ولن ننسى أن نشكر عماد هذه الدراسة الأستاذ القدير
أكرم إحتشيش.

فريق البحث

الإهداء

إلى الأمي الذي علم المتعلمين إلى سيد الخلق نبراس الأنبياء إلى رسولنا الكريم سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم.

إلى من تتسابق الكلمات لتخرج معجزة عن مكنون ذاتها إلى ينبوع الذي لا يمل العطاء إلى من حاكت سعادتي
بخط منسوجة من قلبها وعندما تكسوني الهموم أسبح في بحر حنانها ليخفف من آلامي إلى معلمتي الأولى ومعلمة
الأجيال..... أمي الغالية

إلى من تعب وشقي لتعلم بالراحة والهناء..... والدي العزيز.

إلى من جهم يجري في عروقي ويلهج بذكرهم فؤادي إلى..... اخواني وأخواتي.

إلى من علمونا حروفا من ذهب وكلمات من دمر وعبارات من أسمى وأجلى عبارات في العلم إلى من صاغوا لنا
علمهم حروفا ومن فكرهم منارة تثير لنا سيرة العلم والنجاح إلى أساتذتنا الكرام.

قائمة المحتويات

الترتيب	الموضوع	الصفحة
*	شكر وتقدير	أ
*	الإهداء	ب
*	فهرس المحتويات	ت
*	فهرس الجداول	ح
*	فهرس الأشكال	خ
*	ملخص الدراسة	د
الفصل الأول (الإطار العام)		
1.1	المقدمة	2
1.2	مشكلة الدراسة	3
1.3	أهداف الدراسة	3
1.4	أهمية الدراسة	4
1.5	حدود الدراسة	5
1.6	محددات الدراسة	5
1.7	الهيكل التنظيمي للدراسة	5
الفصل الثاني (الإطار النظري والدراسات السابقة)		
المبحث الأول (الإطار النظري)		
2.1.1	تمهيد	9
2.1.2	لمحة تاريخية	10
2.1.3	أنواع المضاربة على العملات	11
2.1.4	عمليات الصرف	12
2.1.5	أنواع الصرف	12
2.1.6	قطاع الصرافة في فلسطين	14
2.1.6.1	أثر التجارة الخارجية و الحوالات و قطاع السياحة على الاقتصاد في فلسطين	16
2.1.7	المنافسة بين محلات الصرافة والبنوك	18

قائمة المحتويات

الرقم	الموضوع	الصفحة
*	شكر وتقدير	أ
*	الإهداء	ب
*	فهرس المحتويات	ت
*	فهرس الجداول	ح
*	فهرس الأشكال	خ
*	ملخص الدراسة	د
الفصل الأول (الإطار العام)		
1.1	المقدمة	2
1.2	مشكلة الدراسة	3
1.3	أهداف الدراسة	3
1.4	أهمية الدراسة	4
1.5	حدود الدراسة	5
1.6	محددات الدراسة	5
1.7	الهيكل التنظيمي للدراسة	5
الفصل الثاني (الإطار النظري والدراسات السابقة)		
المبحث الأول (الإطار النظري)		
2.1.1	تمهيد	9
2.1.2	لمحة تاريخية	10
2.1.3	أنواع المضاربة على العملات	11
2.1.4	عمليات الصرف	12
2.1.5	أنواع الصرف	12
2.1.6	قطاع الصرافة في فلسطين	14
2.1.6.1	أثر التجارة الخارجية و الحوالات وقطاع السياحة على الاقتصاد في فلسطين	16
2.1.7	المنافسة بين محلات الصرافة والبنوك	18

19	العوامل الاقتصادية التي تؤثر على الصرافة	2.1.8
21	PESTEL analysis	2.1.7
21	PESTEL	2.1.9.1
22	5 forces	2.1.9.2
24	العلاقة بين نموذجي (PESTEL) و (Porter 5 forces)	2.1.9.3
25	المبحث الثاني (الدراسات السابقة)	
الفصل الثالث (إجراءات الدراسة)		
32	منهج الدراسة	3.1
32	مجتمع الدراسة	3.2
33	أداة الدراسة	3.3
33	صدق الأداة	3.4
34	ثبات الأداة	3.5
34	إجراءات الدراسة	3.6
34	التحليل الإحصائي	3.7
الفصل الرابع (تحليل البيانات والنتائج)		
37	السؤال الأول	4.1
38	السؤال الثاني	4.2
40	السؤال الثالث	4.3
41	السؤال الرابع	4.4
42	السؤال الخامس	4.5
43	السؤال السادس	4.6
45	السؤال السابع	4.7
46	السؤال الثامن	4.8
47	السؤال التاسع	4.9
47	السؤال العاشر	4.10
48	السؤال الحادي عشر	4.11
49	السؤال الثاني عشر	4.12
49	السؤال الثالث عشر	4.13

الفصل الخامس (النتائج والتوصيات)		
51	نتائج الدراسة	5.1
53	توصيات الدراسة	5.2
المراجع		
56	المراجع	•
الملاحق		
58	الملاحق	•

40	أهم التحديدات والتوصيات التي توصل اليها الباحثان في هذا القطاع من وجهة نظرهم	
41	مركبة حسب الأهمية	
42	المتوسطات الحسابية والإحصاءات المعيارية لأوجهات أصحاب مهنات الصرافة نحو	
43	التداول عن قطاع الصرافة في مدينة القطيف من وجهة نظرهم	
44	المتوسطات الحسابية والإحصاءات المعيارية لأوجهات أصحاب مهنات الصرافة نحو	
45	قوة المتداولين في قطاع الصرافة في مدينة القطيف من وجهة نظرهم	
46	الأعداد والنسب المئوية لتوزيع المتداولين في السوق وفق خصائصهم وبيهم	
47	تعداداتهم	
48	المتوسطات الحسابية والإحصاءات المعيارية لأوجهات أصحاب مهنات الصرافة نحو	
49	واقع المتداولة في قطاع الصرافة في مدينة القطيف من وجهة نظرهم	
50	المتوسطات الحسابية لأوجهات أصحاب مهنات الصرافة نحو التعامل الإلكتروني في	
51	قطاع الصرافة في مدينة القطيف من وجهة نظرهم	
52	المتوسطات الحسابية والإحصاءات المعيارية لأوجهات أصحاب مهنات الصرافة نحو	
53	أهم المتداولة التي توليها قطاع الصرافة في مدينة القطيف من وجهة نظرهم	
54	المتطلبات الضرورية لتسليمة الخدمة	
55	مخاطر التعامل	
56	الخدمات المقدمة للزبان حسب الأهمية	
57	أهم مهنات الصرافة في مدينة القطيف مقارنة مع بقية المدن الأخرى	
58	أهم مهنات الصرافة في مدينة القطيف مقارنة مع بقية المدن الأخرى	

فهرس الجداول

الرقم	اسم الجدول	الصفحة
1.	خصائص العينة الديموغرافية	32
2.	الإجابات اللفظية ومقدارها بالدرجات	34
3.	مفاتيح المتوسطات الحسابية	35
4.	المتوسطات الحسابية والانحراف المعياري لاجابات اصحاب محلات الصرافة نحو قطاع الصرافة في مدينة الخليل واقعه و تحدياته من وجهة نظرهم	37
5.	المتوسطات الحسابية والانحراف المعياري لاجابات اصحاب محلات الصرافة نحو أهم التحديات والمعوقات التي تواجه العاملين في هذا القطاع من وجهة نظرهم مرتبة حسب الأهمية	38
6.	المتوسطات الحسابية والانحراف المعياري لاجابات اصحاب محلات الصرافة نحو البدائل عن قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظرهم	40
7.	المتوسطات الحسابية والانحراف المعياري لاجابات اصحاب محلات الصرافة نحو قوة المشترين في قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظرهم	41
8.	الاعداد والنسب المئوية لتوزيع المشترين في السوق وفق عددهم وحجم تعاملاتهم	42
9.	المتوسطات الحسابية والانحراف المعياري لاجابات اصحاب محلات الصرافة نحو واقع المنافسة في قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظرهم	42
10.	المتوسطات الحسابية لاجابات اصحاب محلات الصرافة نحو العوامل المؤثرة في قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظرهم	44
11.	المتوسطات الحسابية والانحراف المعياري لاجابات اصحاب محلات الصرافة نحو أهم المخاطر التي تواجه قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظرهم	45
12.	المهارات الضرورية لممارسة المهنة	47
13.	سبب اختيار المهنة	48
14.	الخدمات المقدمة للزبائن حسب الأهمية	48
15.	عدد محلات الصرافة في مدينة الخليل مقارنة مع المدن الأخرى	49
16.	عدد محلات الصرافة في مدينة الخليل مقارنة مع عدد البنوك	49

فهرس الأشكال

الرقم	اسم الجدول	الصفحة
.1	5 forces framework	22

ملخص الدراسة

تركز هذه الدراسة على تشخيص واقع القطاع ومحدداته وماهية الخدمات التي يقوم الصراف بها، وهيكلك هذا القطاع والعوامل المؤثرة فيه وذلك باستخدام نموذج قوى بورتر الخمس.

يستخدم فريق البحث المنهج الوصفي التحليلي لإجراء هذه الدراسة، والذي يعتمد على دراسة الظاهرة وتحديد خصائصها ووصف طبيعتها ونوعية العلاقة بين متغيراتها وأسبابها واتجاهاتها، وذلك لملائمة هذا الأسلوب لطبيعة مشكلة الدراسة. ويجدر بفريق البحث هنا الإشارة إلى أن مصدر الإحصائيات والأرقام في تحديد العاملين في القطاع هي سلطة النقد الفلسطينية كمسئول مباشر عن منح التراخيص اللازمة ومتابعة العاملين في القطاع، تم استخدام أداتين للدراسة وهما الاستبانة بشكل أساسي فقد تم بناء الاستبانة للتعرف على قطاع الصرافة في مدينة الخليل واقعه و تحدياته من وجهة نظر أصحاب محلات الصرافة، والمقابلات الشخصية بشكل ثانوي، حيث تم إجراء المقابلات للتعرف على القطاع ورسم فكرة عنه . وتم توزيع الاستبانة على مجتمع الدراسة بأكمله ويتكون من 20 صراف في مدينة الخليل، وعددها 20 استبانة، تم استعادة 18 منها، وقد تم تحليلها، ومعالجتها إحصائياً.

تم التوصل إلى مجموعة من الاستنتاجات بعد تحليل البيانات أهمها أن فريق البحث توصل إلى أن قطاع الصرافة يمتاز بجاذبية كبيرة بعد استخدام قوى بورتر الخمسة التي لم تكن ذات تأثير كبير على القطاع ؛ وان نسبة المخاطرة في القطاع كانت منخفضة، و توصل فريق البحث إلى هذه النتيجة من خلال مجموعة من النتائج

الواردة في الدراسة .

وقد خرجت الدراسة بمجموعة من التوصيات كان أهمها توصية فريق البحث العاملين في هذا القطاع في حال تمكنهم من تحقيق التمايز أن يركزوا على إبراز وجود هذه الميزات والخدمات للناس لجذب أكبر عدد من الزبائن، وزيادة حصتهم السوقية، وتوصية فريق البحث العاملين في هذا القطاع بالتركيز على الخدمات التي تمكنهم من التمايز في هذا المجال والبحث عن خدمات جديدة ومتميزة بشكل مستمر، وتوصية

فريق البحث سلطة النقد والجهات الرسمية العمل على تسهيل عمل القطاع من أجل دعم كل القطاعات التي ترتبط بالصرافة مثل قطاع التجارة الخارجية، وتوصية فريق البحث سلطة النقد أن تقدم معلومات أكبر من خلال موقعها الإلكتروني بحيث تكون كافية ومحدثة بشكل مستمر؛ لتساعد في إغراض البحث العلمي، فريق الجهات ذات العلاقة بتنظيم ورشات عمل بالشراكة مع العاملين بالقطاع من أجل النهوض بالقطاع وتطويره، وتوصية فريق البحث السلطات الرسمية بالاهتمام بشكل أكبر بقطاع السياحة لما له من آثار إيجابية على اقتصاد البلد عامة والقطاع خاصة، وتوصية فريق البحث المستثمرين الدخول إلى القطاع نظراً لجاذبيته ببناء على ما توصل إليه الفريق من نتائج.

الفصل الأول

المقدمة

أهداف الدراسة

مشكلة الدراسة

أهمية الدراسة

حدود الدراسة

محددات الدراسة

منهجية الدراسة

أدوات الدراسة

الهيكل التنظيمي للدراسة

الفصل الأول

1.1 المقدمة

يتجه العالم الحديث في استثماراته ومنشآته إلى قطاع الخدمات وذلك لأهميته، حيث أن تطور نظام الخدمات في أي بلد يعكس تقدمها ومدى تطورها؛ كما يتحدث الاقتصاديون والباحثون باستمرار عن الأهمية الكبرى لقطاعات الخدمات وإسهامها الضخم في زيادة الناتج القومي الإجمالي والناتج المحلي الإجمالي. ومن ناحية أخرى فإن قطاع الخدمات وخاصة الوساطة المالية يحتل عناوين الصحف والمجلات التجارية والاقتصادية، وله النصيب الأوفر في النشرات الاقتصادية التي يستمع إليها وتشاهد يومياً.

ومن بين قطاعات الوساطة المالية المنتشرة قطاع الصرافة، حيث تقوم محلات وشركات الصرافة بتقديم العديد من الخدمات التي تكاد في بعض الأحيان تحاكي أعمال المصارف؛ كالحوالات وقبول الودائع وتبديل العملة، وهذا يتعدى الوظيفة التقليدية لقطاع الصرافة.

وتزداد أهمية هذا القطاع في فلسطين نظراً للخصوصية المتمثلة في غياب عملة وطنية واستخدام عدة عملات كعملات رئيسية متداولة.

وقد استهدف فريق البحث قطاع الصرافة في مدينة الخليل؛ حيث تركز هذه الدراسة على تشخيص واقع القطاع ومحدداته وماهية الخدمات التي يقوم الصراف بها، وهيكل هذا القطاع والعوامل المؤثرة فيه وذلك باستخدام نموذج قوى بورتر الخمس.

يتوقع أن يحقق هذا البحث الفائدة المرجوة للعاملين في قطاع الصرافة والأشخاص المحتمل دخولهم لهذا القطاع ، بالإضافة إلى طلبة الجامعات ومراكز الدراسات والأبحاث.

1.2 مشكلة الدراسة

نظرا للدور المهم الذي يلعبه قطاع الصرافة في الحياة الاقتصادية ويسبب الاتساع المستمر في عملياته و اتسامه بالغموض نظراً لقلّة المعلومات المتوفرة عنه، فإن مشكلة البحث تكمن في التعرف على واقع القطاع في مدينة الخليل والتحديات التي يواجهها، من خلال الإجابة على الأسئلة التالية :

- ما واقع مهنة الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظر أصحاب محلات الصرافة؟
- ما أهم عوائق دخول السوق في قطاع الصرافة من وجهة نظر أصحاب محلات الصرافة؟
- ما البدائل عن قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظر أصحاب محلات الصرافة؟
- ما وجهة نظر اصحاب محلات الصرافة نحو قوة المشتريين وأهميتها على قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظرهم ؟
- ما اتجاهات أصحاب محلات الصرافة نحو واقع المنافسة في قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظرهم ؟
- ما أهم العوامل المؤثرة في قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظر اصحاب محلات الصرافة ؟
- ما أهم المخاطر التي تواجه قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظر أصحاب محلات الصرافة؟
- ما أهم تطلعات العاملين في هذا القطاع ؟

1.3 أهداف الدراسة

تسعى هذه الدراسة لتحقيق الأهداف التالية :

- تحليل واقع قطاع الصرافة في مدينة الخليل .

- بيان العوامل التي تؤثر على قطاع الصرافة باستخدام نموذج القوى الخمس ل"بورتر" بالإضافة إلى تحليل البيئة العامة السياسية والاقتصادية للقطاع .
- بيان أهمّ التحديات والمعوقات التي تواجه هذا القطاع .
- تحديد مدى جاذبية القطاع لدخول مستثمرين جدد للعمل في الصرافة .
- بيان أهمّ تطلعات العاملين في هذا القطاع ونظرتهم حول مستقبل القطاع .

1.4 أهمية الدراسة

تتمثل أهمية الدراسة من وجهة نظر فريق البحث من خلال موضوعهم الذي اختاروه ، والذي يتناول قطاع الصرافة في مدينة الخليل .

ويمكن إيجاز أهمية الدراسة في ما يلي :

- تعتبر هذه الدراسة من المتطلبات الأساسية للحصول على درجة البكالوريوس في نظم المعلومات وإدارة الأعمال المعاصرة .
- تعتبر هذه الدراسة واحدة من الدراسات النادرة التي تهتم بدراسة قطاع الصرافة ؛ نظرا لقلّة الدراسات التي تناولت هذا الموضوع .
- مساعدة العاملين والمستثمرين في هذا القطاع في التعرف على الإشكاليات التي يواجهها القطاع، وذلك من أجل تحسين القدرة على اتخاذ القرارات الصحيحة. بالإضافة إلى أنها تساعد الأشخاص المهتمين بدخول هذا القطاع وتوجههم، وذلك من خلال استغلال الفرص المتاحة في القطاع وبيان أهم العوامل التي تعيق دخولهم إلى السوق .
- تزويد متخذي القرار وصانعي السياسات ذوي العلاقة بآراء العاملين في القطاع حول الأنظمة والقوانين والمراسيم التي تنظم عمل القطاع، وتقييمهم لتلك الأنظمة وآثارها على عمل القطاع .

1.5 حدود الدراسة

1. الحدود المكانية: ممثلة بمدينة الخليل
2. الحدود الزمنية: ممثلة بالفصل الأول من العام الدراسي 2010_2011 م.
3. الحدود البشرية: ممثلة بالعاملين في قطاع الصرافة
4. الحدود الموضوعية: تحدد بالمفاهيم والمهارات والإجراءات الواردة في الدراسة ، وأدواتها وأساليب التحليل الإحصائي فيها.

1.6 محددات الدراسة

- قلة الدراسات المتعلقة بهذا الموضوع وندرتها. فقد بذل فريق البحث أقصى جهد ممكن للوصول إلى أكبر كم من الدراسات المتعلقة بهذا الموضوع.
- محدودية عدد المنشآت، وامتلاك الشخص نفسه لأكثر من منشأة.
- ضيق الوقت بسبب ضغط المواد الدراسية الأخرى.

1.7 الهيكل التنظيمي للدراسة

حيث تتضمن المواد التمهيديّة صفحة العنوان، وتوطئة البحث، والإهداء، وقائمة المحتويات، وقائمة الجداول، وقائمة الأشكال والصور، والمصطلحات الإجرائية .

الفصل الأول: ويتضمن هذا الفصل مقدمة الدراسة، والهدف منها، وأهميتها، ومشكلتها، وأسئلتها، وحدوده، والهيكل التنظيمي لها.

الفصل الثاني: ويضمن الإطار النظري والدراسات السابقة

الفصل الثالث: ويتضمن الفصل الثالث منهجية الدراسة من حيث المنهج الذي اتبع؛ وكذلك أدوات جمع البيانات والمعلومات، ومجتمع الدراسة، وعينة الدراسة، والمعالجة الإحصائية للبيانات.

الفصل الرابع: ويحتوي الفصل الرابع على تحليل نتائج البحث واستخلاص أهمّ النتائج.

الفصل الخامس: ويتضمن الفصل الخامس الاستنتاجات والتوصيات التي ضمّتها فريق البحث في هذه

الدراسة.

المصادر والمراجع: ويحتوي هذا الفصل على قائمة المصادر والمراجع والدراسات السابقة.

الملاحق .

الفصل الثاني

الفصل الثاني

المبحث الأول: الإطار النظري

المبحث الأول: الإطار النظري

المبحث الثاني: الدراسات السابقة

الفصل الثاني

2.1.1 مفهوم

المبحث الأول: الإطار النظري

تعريف مبرنة التبادل بين عملة واحدة مقابل مع عملة أخرى . تسمى العملة الأولى بالعملة الأساسية أما العملة الثانية فيمكن تسميتها بالعملة المشتقة أو العملة الأجنبية . وعند تحويل عملة واحدة من العملة الأساسية إلى عملة أجنبية فإننا نستخدم سعر الصرف . وهو القيمة التي يتبادل بها عملة واحدة من العملة الأساسية مع عملة أخرى . وتسمى العملة الأولى بالعملة الأساسية أما العملة الثانية فيمكن تسميتها بالعملة المشتقة أو العملة الأجنبية . وعند تحويل عملة واحدة من العملة الأساسية إلى عملة أجنبية فإننا نستخدم سعر الصرف . وهو القيمة التي يتبادل بها عملة واحدة من العملة الأساسية مع عملة أخرى .

لذا سعر الصرف يعرف بأنه القيمة التي تتبادل بها عملة واحدة مقابل مع عملة أخرى . تسمى العملة الأولى بالعملة الأساسية أما العملة الثانية فيمكن تسميتها بالعملة المشتقة أو العملة الأجنبية . وعند تحويل عملة واحدة من العملة الأساسية إلى عملة أجنبية فإننا نستخدم سعر الصرف . وهو القيمة التي يتبادل بها عملة واحدة من العملة الأساسية مع عملة أخرى .

فإن سعر الصرف يعرف بأنه القيمة التي تتبادل بها عملة واحدة مقابل مع عملة أخرى . تسمى العملة الأولى بالعملة الأساسية أما العملة الثانية فيمكن تسميتها بالعملة المشتقة أو العملة الأجنبية . وعند تحويل عملة واحدة من العملة الأساسية إلى عملة أجنبية فإننا نستخدم سعر الصرف . وهو القيمة التي يتبادل بها عملة واحدة من العملة الأساسية مع عملة أخرى .

لذا سعر الصرف يعرف بأنه القيمة التي تتبادل بها عملة واحدة مقابل مع عملة أخرى . تسمى العملة الأولى بالعملة الأساسية أما العملة الثانية فيمكن تسميتها بالعملة المشتقة أو العملة الأجنبية . وعند تحويل عملة واحدة من العملة الأساسية إلى عملة أجنبية فإننا نستخدم سعر الصرف . وهو القيمة التي يتبادل بها عملة واحدة من العملة الأساسية مع عملة أخرى .

2.1 الإطار النظري

2.1.1 تمهيد :

تعرف صرافة العملات بأنها عملية استبدال أو تحويل العملات وتقوم بهذه العملية البنوك ومحلات الصرافة .حيث توجد هذه المحلات في كل بلد، كما وتوجد في المطارات والموانئ ويرتبط عملها بالسياح وزوار البلد والتجارة الخارجية. وتقدم محلات الصرافة بالإضافة الى خدمة صرافة العملات العديد من الخدمات الأخرى مثل: خدمات الحوالات والشيكات مقابل رسوم تتقاضاها عن الخدمة التي تقدمها للزبائن.

أما سعر الصرف فيعرف بأنه النسبة بين قيمة عملة واحدة مقابلة مع عملة أخرى . تسمى العملة الأولى بالعملة الأساسية، أما العملة الثانية فيطلق عليها العملة المقابلة. فعند القيام بعملية الشراء، فإن سعر الصرف يحدد ما يتم دفعه من العملة المقابلة لشراء وحدة واحدة من العملة الأساسية. وعند القيام بالبيع فإن سعر الصرف هو الذي يحدد المبلغ الذي سيحصل عليه من العملة المقابلة عندما يتم بيع وحدة واحدة من العملة الأساسية.

تتبادل الدول فيما بينها السلع والخدمات شراء وبيعاً فلكي تستطيع دولة ما أن تدفع قيمة ما تستورده فلا بد أن تدفع قيمته بعملة تلك الدولة أو بعملة تقبلها تلك الدولة ، لذا تضطر الدول دوماً لأن تشتري عملات الدول الأخرى. كذلك بالنسبة للاستثمارات فالدول والمؤسسات المالية التي تستثمر في دولة تدفع قيمة هذه الاستثمارات بعملات الدول التي تستثمر بها أو بعملات تقبلها مثل الدولار واليورو والجنينة .

(محسن، 2008)

تظهر أهمية الصرافة بشكل واضح لأن هناك الملايين من عمليات التجارة والاستثمار وحالات السفر تحدث كل يوم وفي كل مكان في كافة أرجاء العالم ، فهناك إذاً حاجة مستمرة لشراء وبيع العملات.

2.1.2 لمحة تاريخية :

بعد الحرب العالمية الثانية وفي عام 1947 تم التوقيع بين الدول المنتصرة على اتفاقية "بريتون وودز" لترتيب أوضاع الاقتصاد العالمي ومن بين بنود هذه الاتفاقية كانت عملية تقييم العملات مقابل الدولار الأمريكي بدلاً عن الذهب كطريقة تساعد على بناء ما دمرته الحرب في دول أوروبا المنهكة ، وكان من أهم نتائج هذا القرار هو ثبات أسعار العملات وأقل حد من التذبذب مقابل الدولار ومقابل بعضها البعض. (عمر محسن، 2008).

في ذلك الوقت لم يكن هناك أي مجال للمتاجرة بالعملات، و التي تقوم أساساً على استغلال تذبذب أسعار العملات. ولكن في عام 1970 ونتيجة للظروف الاقتصادية الصعبة التي مرت بها الولايات المتحدة فقد قرر الرئيس الأمريكي ريتشارد نيكسون قراره الشهير بفك الارتباط بين الدولار الأمريكي وعملات أوروبا واليابان. مما أدى إلى تأثر عملات أوروبا واليابان بهذا القرار، فأصبحت سريعة التآرجح صعوداً وهبوطاً تحت تأثير سياسة واقتصاد كل دولة من هذه الدول وتحت تأثير قوة أو ضعف الدولار الأمريكي والاقتصاد الأمريكي ، في تلك الفترة نشأ سوق الصرف الأجنبي في وقت واحد في الولايات المتحدة وأوروبا واليابان وغيرها من الدول.

و نتيجة لحدثة هذا السوق من جهة وضعف وسائل الاتصال من جهة أخرى في ذلك الحين كان من المستحيل على غير البنوك والمؤسسات المالية الكبرى المتاجرة بهذا السوق هائل الضخامة. ولكن مع التطور المستمر و المتسارع لوسائل الاتصال والانتشار السريع لاستخدام الحواسيب ومع ثورة الإنترنت الهائلة أصبح بإمكان واستطاعة الأفراد المتاجرة بالعملات بسهولة ويسر والاستفادة من الفرص التي لا تنتهي لتحقيق أرباح خيالية وبسرعة كبيرة.

2.1.3 أنواع المضاربة على العملات

تنقسم المضاربة على العملات إلى عدة أنواع هي :

(1) المضاربة الآتية: وتعرف باسم spot وتتحرك فيها أسعار العملات بين ثمانية وأخرى، وهي تستلزم أن يكون المضارب أمام شاشات الأسعار دائماً، ويتميز هذا النوع من المضاربات بالسرعة، وأنه يمكن أن يتم إجراء عدد كبير من العمليات في اليوم الواحد ولا يمكن تحديد الربح أو الخسارة فيها.

(2) المضاربة على عقود المستقبل: Future وهي المضاربة على العملات في المستقبل بناء على سعر مستقبلي متوقع؛ حيث يتم العمل فيها وفق تكتيك مختلف عن أنواع المضاربات الأخرى، وفي الغالب تخضع لتوقعات المضاربيين المبنية على ما يتوفر لديهم من بيانات ومعلومات عن حركة العملات الحالية والمستقبلية واقتصاديات الدول.

(3) مضاربة المشتقات وتعرف باسم options وهو نوع يعتمد على خطط معينة لدخول السوق والخروج منه، ويتم تحديد نسبة الخسارة التي يمكن تحملها قبل بدء المضاربة، وأهم ما يميز هذا النظام أنه يتم تجهيز الخطط والدخول بها إلى السوق، في الوقت الحالي تباع شركات الاستشارات في هذا المجال أقرصاً ممغنطة أو CD عليها تلك الخطط ويمكن أن تصل تكلفتها إلى 250 ألف دولار للقرص الممغنط الواحد ، ويكون المضاربون في هذا المجال من الشركات الكبرى وفي هذه النوعية من المضاربات يتم الربط بين أسعار الصرف ومتغيرات أخرى مثل أسعار النفط أو أسعار الذهب أو أسعار إحدى السلع مثل القمح وغيره.

(4) المضاربة التبادلية: وهذا النوع يقتصر على أصحاب شركات التصدير والاستيراد؛ حيث تتم

المضاربة على ثبات قيمة العملة، ويكون الربح للمصدر والمستورد من إجمالي تغيير أسعار صرف العملات للاستيراد والتصدير معاً.

(عمر الحياتي، 2008)

2.1.4 عمليات الصرف :

ما هو الأساس الذي تقوم عليه عمليات الصرف ؟

إن الأساس المتبع في صرف العملات هو العرض والطلب على العملات المختلفة، و بما أن العرض والطلب هما تابعا لعوامل أخرى فمثلا الطلب على العملات الأجنبية هو تابع للطلب على السلع الأجنبية كذلك الامر بالنسبة للعرض .

2.1.5 أنواع الصرف:

وتم تقسيمها بحسب تاريخ التسليم والاستلام إلى نوعان هما :

1- الصرف نقدا: ويقصد به أن يتم تبادل العملات لحظة إبرام عقد الصرف، باستخدام سعر

الصرف السائد لحظة إبرام العقد، وتكون فترة الصرف نقدا 48 ساعة من لحظة إبرام العقد. وهنا

يشار الى ان سعر الصرف يتغير خلال اليوم تبعا الى الطلب و العرض على العملات ولذا

على الصرافين او وكلاء الصرافة ان يخبروا عملائهم بتغير أسعار الصرف بشكل مستمر .

(عمر صالحو وآخرون. "سعر الصرف". الجزائر)

ومن المهم التفريق بين نوعين لسعر الصرف النقدي وهما :

أ. سعر الشراء: وهو عدد الوحدات من العملة الوطنية التي يدفعها البنك لشراء وحدة

واحدة من العملة الأجنبية.

ب. سعر البيع: هو عدد الوحدات من العملة الوطنية التي يطلبها البنك لبيع وحدة واحدة من العملة الأجنبية، ويكون سعر البيع دوماً أكبر من سعر الشراء.

2- الصرف لأجل: عملية الصرف لأجل وتكون بإتمام تبادل العملات بعد فترة معينة من تاريخ إبرام العقد، باستخدام سعر الصرف السائد لحظة إبرام العقد، ويسمى الصرف بالصرف لأجل إذا تم تنفيذه بعد 48 ساعة من تاريخ إبرام العقد.

من هنا يلاحظ أن الفرق بين عملية الصرف لأجل وعمليات الصرف نقداً يتمثل في تاريخ التسليم والاستلام حيث يكون متأخراً بالنسبة للصرف لأجل ويكون في أقل من 48 ساعة بالنسبة للصرف نقداً، تستعمل عملية الصرف لأجل من قبل الشركات العاملة في التجارة الخارجية لتفادي الأخطار الناجمة عن التقلبات المحتملة وغير المتوقعة في أسعار صرف العملات، حيث أن سعر الصرف المطبق عند التسليم والاستلام هو سعر الصرف السائد لحظة إبرام عقد الصرف، ومهما كان سعر الصرف السائد لحظة تنفيذ العقد (تاريخ الاستحقاق).

بالإضافة إلى كون عملية الصرف لأجل تستعمل من طرف الشركات التي تعمل في التجارة الدولية، فإنها تستعمل أيضاً من طرف المضاربين حينما يتوقعون مستقبلاً ارتفاع سعر العملة التي يشترونها وبطبيعة الحال فإنهم سوف يتكبدون خسائر إذا خابت توقعاتهم.

(عمرون صالح وآخرون. "سعر الصرف". الجزائر)

2.1.6 قطاع الصرافة في فلسطين :

بما أن الصرافين يقومون بتقديم خدمات مثل بيع و شراء العملات و إجراء التحويلات من بلد لآخر بهدف الربح و خدمة أفراد المجتمع و تسهيل أمورهم الحياتية، فان الصرافة تعتبر من إحدى القطاعات التجارية لان لها اثر على ميزان المدفوعات التجارية للدولة، ولأن ميزان المدفوعات يظهر القوة المحددة لسعر الصرف من خلال ظروف الطلب و عرض العملات الأجنبية و يبين أثر السياسات الاقتصادية على هيكل التجارة الخارجية من حيث حجم المبادلات و نوع سلع التبادل ، لذلك تصنف الاقتصاديات المختلفة الصرافة ضمن إحدى القطاعات التجارية المهمة التي تؤثر على اقتصاديات الدول و الشعوب .

(زينب حسن عوض، 2003)

يعتبر قطاع الصرافة من اهم القطاعات التجارية في فلسطين نظرا لازدياد عدد محلات الصرافة في فلسطين وعدد العاملين بها و بحسب بيانات سلطة النقد الفلسطينية فقد وصل عدد محلات الصرافين المرخصين في الضفة الغربية الى 148 صراف مرخص في عام 2009 و في قطاع غزة لنفس العام وصل عدد المحلات المرخصة إلى 44 محل صرافة مرخص .

يعتبر القطاع النقدي الفلسطيني من أكثر القطاعات تضرراً نتيجة الاحتلال الإسرائيلي للضفة الغربية وقطاع غزة، وما نتج عنه من قرارات وسياسات أدت بالنتيجة إلى إغلاق جميع البنوك العربية لتحل محلها البنوك الإسرائيلية، وحلت العملة الإسرائيلية كعملة قانونية. وقد أدى هذا الواقع إلى تدمير البنية التحتية للقطاع النقدي والمصرفي في فلسطين. وبما انه لا يوجد عملة فلسطينية موحدة يتم التبادل بها في فلسطين ولوجود عملات مختلفة يتم التبادل بها في فلسطين وهي الدينار الأردني و الشيك الإسرائيلي و الدولار الأمريكي وغيرها فان الشعب الفلسطيني يطمح لإصدار عملة خاصة به تشكل احد أهم مقومات استقلاله الاقتصادي وهذا ما يفرق قطاع الصرافة في فلسطين عنه في باقي الدول .

(د. كمال إبراهيم علاونه، 2010).

إن استخدام العملات الأجنبية في التداول له آثاراً سلبية على الاقتصاد الفلسطيني، وتتحدد هذه الآثار بحسب نوعية العملات المستخدمة في الاقتصاد، ومن أهم هذه الآثار:

غياب النقد الوطني يحرم سلطة النقد وبالتالي السلطة الفلسطينية من عوائد طبع النقود، وإن استخدام فلسطين الشيكال الإسرائيلي والدينار الأردني لعقود ماضية أدى إلى أن يحقق البنك المركزي الأردني وبنك إسرائيل عوائد كبيرة من طلب المناطق الفلسطينية على النقود، و استخدام العملات الأجنبية في التداول يجعل الاقتصاد الوطني عرضة لسياسات أسعار الصرف المتبعة في الأردن وإسرائيل، كما وتؤثر هذه السياسات على معدلات التضخم، كما وإن استخدام العملات الأجنبية المختلفة قد أدى إلى زيادة مخاطر أسعار الصرف على النشاط الاقتصادي في فلسطين، والحصار الإسرائيلي لقطاع غزة، و وقف البنوك الإسرائيلية التعامل مع البنوك في القطاع أدى إلى وجود أزمة سيولة في غزة.

يجوز للصراف الذي يحصل على ترخيص بمزاولة مهنة الصرافة من قبل سلطة النقد الفلسطينية ممارسة الاعمال التالية :

1. شراء وبيع العملات المختلفة .
2. شراء وبيع الشيكات المصرفية والشيكات السياحية المحررة بالعملات المختلفة.
3. شراء وبيع المعادن الثمينة .
4. فتح واستخدام الحسابات بالعملات المختلفة لدى المصارف والشركات المالية.
5. إصدار وقبول الحوالات داخل فلسطين.
6. إصدار وقبول الحوالات خارج فلسطين على أن تكون قد نفذت من خلال مصرف مرخص له بالعمل في فلسطين.

(مرسوم بشأن نظام ترخيص ورقابة مهنة الصرافة، 2008)

2.1.6.1 أثر التجارة الخارجية و الحوالات وقطاع السياحة على الاقتصاد في فلسطين:

فيما يتعلق بالتجارة الخارجية، فكما هو معلوم فإن الاقتصاد الفلسطيني هو اقتصاد تابع للاقتصاد الإسرائيلي، ومن المتوقع أن تسعى إسرائيل لضخ المزيد من السلع الإسرائيلية إلى السوق الفلسطيني كونه الأقرب ويتعامل بنفس العملة وذلك بهدف تجنب الخسائر المتوقعة في حال التصدير إلى اقتصاد عالمي يتعامل بعملات أخرى، وفي ظل تأثير كل من القطاع المصرفي والسوق المالي بهذه التبعية الاقتصادية بشكل ملحوظ، لذا فحجم التبادل التجاري في جانب الصادرات من السلع والخدمات لإسرائيل سجل 500 مليون دولار بما نسبته 94% تقريباً من إجمالي الصادرات للعالم الخارجي ككل لعام 2007، فيما سجل حساب الواردات من إسرائيل لنفس العام 2121 مليون دولار للسلع فقط وبما نسبته حوالي 70% من إجمالي الواردات من العالم الخارجي، وبزيد حجم وارداتنا من إسرائيل عن ثلاثة أضعاف صادراتنا إليها وبالتالي فإن التأثير المتوقع بانخفاض أسعار السلع والخدمات سيكون تأثيره الإيجابي في جانب الواردات أكبر من تأثيره السلبي في جانب الصادرات على الاقتصاد الفلسطيني. (د.لؤي شبانه، 2008).

و فيما يتعلق بالتحويلات من الخارج فإنها تمثل أحد أهم العناصر المؤثرة على بنية الاقتصاد الفلسطيني وخاصة الإنفاق الحكومي والإنفاق الفردي، وتعد ركيزة أساسية في معالجة العجز في ميزان المدفوعات وموازنة السلطة الفلسطينية. وقد سجلت هذه التحويلات عام 2006 بشقيها المقدم للقطاع العام والقطاعات الفلسطينية الأخرى (أسر ومؤسسات) حوالي 1389 مليون دولار، 78% من هذه القيمة قدم من الدول المانحة للقطاع الحكومي و 22% منها قدم بواسطة أفراد ومؤسسات أخرى لقطاعي الأسر والمؤسسات الخاصة والأهلية الفلسطينية، والتي تشكل المنح المقدمة للقطاع الأسري 61% من المنح المقبوضة للقطاعات الأخرى غير الحكومية، وتشكل قيمة هذه المساعدات حوالي 70% من قيمة الواردات الفلسطينية من العالم الخارجي ويبين توزيع المساعدات من الدول المانحة لعام 2006 أن

الأكبر نصيباً من حيث قيمة المساعدات هي دول الاتحاد الأوروبي التي ساهمت بنسبة 61% من إجمالي قيمة المساعدات، يليها الدول العربية وساهمت بقيمة 27% ثم أمريكا الشمالية وساهمت بنسبة 10%. كما يمكن أن تتأثر التحويلات المقبوضة من العالم الخارجي من خلال انخفاض مستوى الدعم والمساعدات من الدول المانحة، إضافة إلى تحويلات الفلسطينيين العاملين في الخارج إلى الأراضي الفلسطينية، بالإضافة إلى تآكل قيمة هذه التحويلات بسبب التغير في أسعار صرف العملات وتآكل قيمتها وسيحتدم التنافس في البلدان المتلقية للمساعدات الخارجية، وهذا يتطلب جهداً وطنياً .
(د. لؤي شبانه، 2008).

أما فيما يتعلق بالسياحة فإنها تلعب دوراً مهماً وبارزاً في اقتصاديات معظم دول العالم إذ تعتمد عليها هذه الدول اعتماداً أساسياً كمصدر هام من مصادر الدخل القومي.

وتعود الأهمية الاقتصادية للسياحة في الأراضي الفلسطينية؛ لما تجذبه من عملات كالدولار الأمريكي وغيره من العملات المتداولة عالمياً إضافة إلى رؤوس الأموال التي تستخدم في الاستثمارات السياحية كالتوسع في بناء الفنادق أو إنشاء مرافق سياحية.

إن أغلب السياح الذين يزورون الأراضي المقدسة يحملون نقوداً يتم استبدالها في الأراضي الفلسطينية مما يساعد على تعويض النقص في صادرات البضائع والسلع كما أن طبيعة إنفاق السياح الأجانب تساند عملية الإنماء الاقتصادي لأن ما يصرفه السائح يعد زيادات طارئة على القوة الشرائية المتوفرة في البلاد وعامل يساعد على توسيع السوق المحلية لأن مشتريات السياح قد تكون موجهة إلى شراء السلع والخدمات المنتجة محلياً .

إن الصناعة السياحية تعد من الصناعات التصديرية الكبيرة نظراً لدورها في توريد العملات الأجنبية والتحويلات الخارجية ولهذا تتضح مساهمتها بصورة مباشرة في الاقتصاد الوطني .

(حمدي الخواجا، 1997)

2.1.7 المنافسة بين محلات الصرافة والبنوك :

إن المنافسة بين البنوك و محلات الصرافة في فلسطين كبيرة جدا ، و مما يجعل الإقبال على محلات الصرافة كبير هو الميزات التي تميزها عن البنوك؛ فمحلات الصرافة تعمل على مدار اليوم بعكس البنوك التي تعمل حتى ساعات الظهر، ويأتي تفضيل أغلبية الزبائن لتحويل العملات عبر محلات الصرافة لأنها تقدم أسعار منخفضة نسبيا قياسا بالبنوك بسبب تعقيدات إجراءات البنوك واحتياجها لفتح حسابات... الخ، إضافة إلى أن المبالغ الكبيرة تتطلب معرفة مصدرها، ناهيك عن الرسوم العالية في الوقت الذي تكون فيه أغلب الفئات المتعاملة مع شركات الصرافة هي المتوسطة والبسيطة التي ترغب في تحويل المبلغ واستلامه مباشرة وبمختلف أنواع العملات (اليورو، الدولار، الين... الخ) دون فتح حساب أو دون إجراءات روتينية معقدة .

(باغريب، 2008)

تلك المميزات التي تتمتع بها منشآت الصرافة عمقت من حدة المنافسة مع البنوك التجارية، للتنافس على العملات وجذب الأموال والاستحواذ على أكبر قدر ممكن من تحويلات المغتربين من أبناء الوطن المنتشرين في أنحاء العالم أو تحويلات المواطنين فيما بين المحافظات الداخلية، التي تشكل عمولاتها دخلاً مغزياً لهذه المحلات والبنوك التجارية العامة والخاصة، وتدفعها لتقديم التسهيلات والعروض المتواصلة لاستمالة ما تيسر من الزبائن من مختلف المستويات المادية، خاصة أن المؤشرات تدل على تنامي أرباح هذه الخدمات سنوياً.

(باغريب، 2008)

إن ابرز مجال للمنافسة بين محلات الصرافة والبنوك في فلسطين هي الحوالات المالية وان الزبائن يفضلون إرسال و استقبال الحوالات عبر محلات الصرافة نظرا لانخفاض الرسوم على الحوالات و قلة

التعقيدات و الإجراءات القانونية وأيضاً الكثير من محلات الصرافة عقدت اتفاقيات مع بنوك من خارج فلسطين تعمل على تسهيل التحويلات من وإلى فلسطين بسرعة و دقة متناهية .

(باغريب، 2008)

2.1.8 العوامل الاقتصادية التي تؤثر على الصرافة

نظراً إلى أن الاقتصاد الفلسطيني هو اقتصاد تابع للاقتصاد الإسرائيلي وأيضاً إلى عدم تمكن الفلسطينيين من امتلاك الأدوات التي تؤثر على سعر الصرف، ففي حال وجود عملة وطنية فإن هناك العديد من العوامل الاقتصادية التي تملكها الحكومة و التي ستؤثر في أسعار الصرف و يمكن تلخيص هذه العوامل فيما يلي :

1- ميزانية الحكومة

ميزانية الحكومة لديها تأثير كبير على قيمة العملة. إذا كان الدخل في البلاد أكثر من النفقات ، والحكومة لديها فائض يزيد سعر العملة و العكس صحيح.

2- اتجاهات التضخم

الزيادة في التضخم تؤدي إلى خسارة في قيمة عملة البلاد و التضخم يقلل من القوة الشرائية والطلب على هذه العملة.

3- النمو الاقتصادي والاستقرار

يمكن للزيادة في سعر العملة أن تتبع من اقتصاد سليم، ففي البلدان ذات المستويات العالية من العمالة ، ومبيعات التجزئة والنتائج المحلي الإجمالي عادة ما تكون قيمة العملة قوية، و إن استقرار

أو عدم استقرار الاقتصاد يؤثر أيضا على سعر العملة، فالاقتصاد المستقر والسليم من الناحية المالية يساعد في الحفاظ على عملة قوية.

4- مستويات التجارة

وذلك يحدث عندما يزداد الطلب على السلع ما بين الدول نتيجة لتدفق التجارة فيما بينهم ، فإن هذا الطلب على السلع سينعكس على زيادة الطلب على عملة الدولة التي سيزداد طلب الشراء منها.

5- الحرب

تجلب الحرب تغيرات كثيرة و تؤثر على قيمة العملة، فيمكن للحرب تحفيز الاقتصاد وزيادة أسعار الاقتصاد أو خفضها حسب المتغيرات على الأرض.

6- الصناعة

الصناعات الإنتاجية في البلاد وصناعات الخدمات تمثل جوانب مهمة في كيفية تقدير قيمة عملة البلاد، والنمو القوي في قطاع الصناعة التحويلية يعزز ثقة المستثمرين، في حين أن التباطؤ فيها سيجعلهم حذرين، ونمو الصناعة التحويلية أو الانكماش فيها، وارتفاع معدلات التوظيف هي مؤشرات على وجود عملة قوية لأن الحكومة ستفرض في هذه الحالات المزيد من الضرائب على هذه القطاعات.

7- التضخم و الركود

فترات الركود و التضخم على حد سواء تؤثر على قدرة الدول في شراء السلع و الخدمات في الأسواق الدولية، ففترات الركود تؤدي إلى انخفاض القوة الشرائية وانخفاض قيمة العملة، و فترات التضخم تؤدي إلى زيادة القوة الشرائية للدول و بالتالي ارتفاع قيمة عملتها .

8- السياسة

يمكن للاضطرابات السياسية أو عدم الاستقرار في الدول التأثير سلبا على أسعار العملات، وعندما يكون البلد مستقر سياسيا و ينظر إليه على أنه المكان الملائم لإقامة المشاريع و الأعمال فإن

أسعار العملات تكون مستقرة في هذه الأوضاع السياسية الهادئة، في حين أن البيئات السياسية غير الهادئة تحدث انخفاض في قيمة العملات.

(britt Barclay,2010)

2.1.9 الإطار النظري للتحليل:

PESTEL analysis 2.1.9.1

هذا البحث سوف يدرس قطاع الصرافة ويحلل واقعة وتحدياته باستخدام نموذجي pestle & five

:forces

:(PESTEL)

يقوم بتحديد الاتجاهات والتأثيرات المحتملة على نجاح أو فشل إستراتيجية معينه. من خلال القيام بدراسة عدة عوامل هي:

1- العوامل السياسية متمثلة في كيفية ودرجة تدخل الحكومة في الاقتصاد مثل: سياسات

الضرائب،قوانين العمل والبيئة،المحددات التجارية.

2- العوامل الاقتصادية وتشمل عوامل البيئة الكلية الاقتصادية (ماكرو) مثل: سعر

الصرف،نسبة الفائدة،النمو الاقتصادي وغيرها من العوامل التي تملك أثرا كبيرا على

طريقة عمل الشركات وكيفية اتخاذ القرارات فيها.

3- العوامل الاجتماعية تشمل التغيرات البيئية والديموغرافية والمفاهيم الثقافية السائدة في

المجتمع مثل:معدل النمو، توزيع الأعمار، توجهات العمل وغيرها من العوامل التي

تؤثر على كيفية قيام الشركة بعملها ومدى الطلب على منتجاتها.

4- العوامل التكنولوجية تشمل الاختراعات ومدى التغيير التكنولوجي وما له من آثار

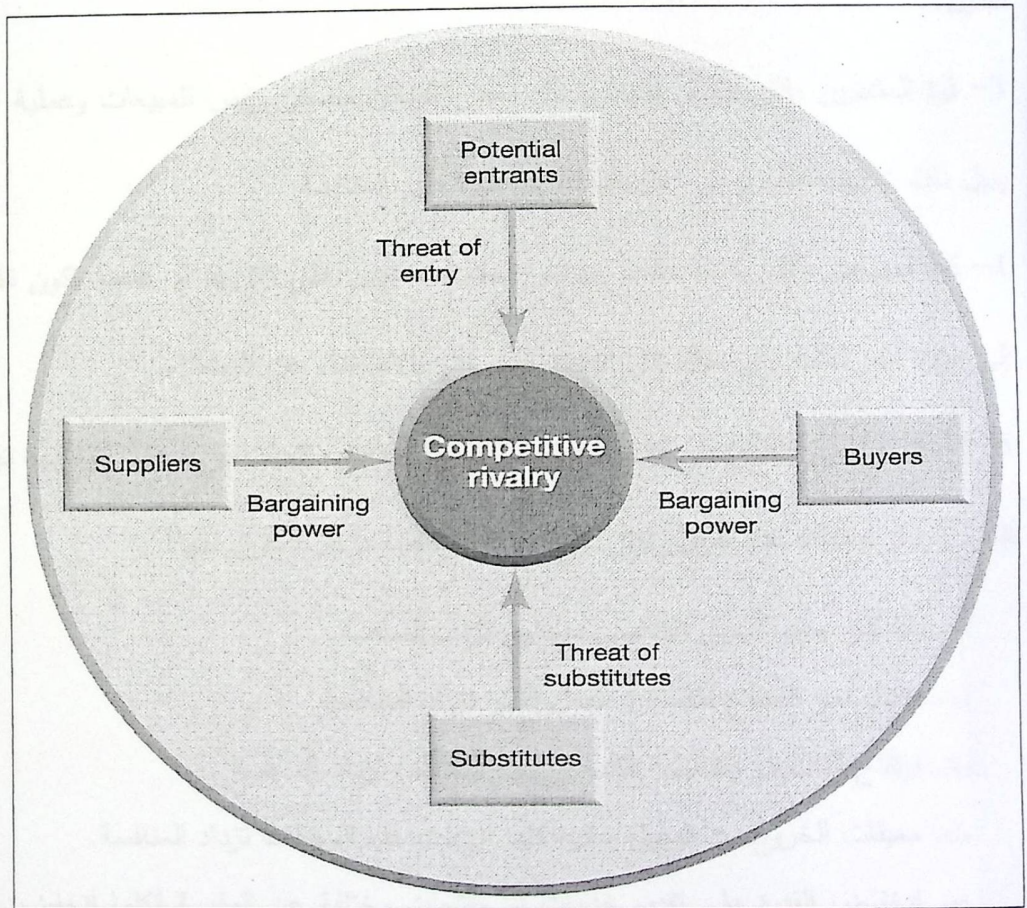
على أعمال الشركات وهي تكون في بعض الأحيان احد معيقات الدخول إلى السوق.

5- العوامل البيئية تشمل قضايا المحافظة على البيئة الجوى، المناخ والتغير المناخي مما يؤثر على كثير من القطاعات أهمها قطاع السياحة، الزراعة والتأمين وبالتالي على قرارات الشركات بالتوسع أو الانكماش أو حتى التوقف عن العمل كما ويؤثر على نوعية منتجاتها .

6- العوامل التشريعية وتتضمن المعايير التشريعية والتغييرات فيها كقوانين العمل وقوانين المستهلك وقوانين الصحة والسلامة .

(Johnson,scholes,Whittington,2008)

2.1.9.2 : (5 forces)



(الشكل 1-1) 5 forces framework

(Johnson,scholes,Whittington,2008)

هو إطار يساعد على توضيح وتحديد جاذبية قطاع ما بدلالة القوى التنافسية، والتي تشمل:

1- خطر الدخول الى السوق /معيقات الدخول الى السوق وهي عوامل يجب أن يتخطاها الداخلون الجدد

الى سوق معين ليصبحوا قادرين على المنافسة بنجاح. من هذه المعوقات:

أ. القدرة على الوصول الى قنوات التوزيع والمزودين.

ب. ردة فعل الموجودين داخل السوق او القطاع.

ت. التشريعات الحكومية .

ث. التزويد بمنتج او خدمة ذات قيمة اكبر من المقدمة للزبون.

2- خطر وجود بدائل مما يقلل الطلب على منتج معين او خدمة معينه من خلال ذهاب الزبائن الى

البديل.

3- قوة المشترين والتي تزداد عندما يشكل بعض الزبائن مصدر رئيس للمبيعات وعملية الانتقال الى

بديل ذات تكاليف قليلة او في حال امتلاكهم القدرة على المنافسة.

4- قوة المزودين والتي تزداد عندما يسيطر بعض المنتجين على التزويد او عندما تكون تكلفة الانتقال

إلى مزود آخر عاليه وفي حال كان المزود قادر على الاستغناء عن الوسطاء.

5- المنافسة داخل القطاع من قبل شركات او مؤسسات ذات منتجات او خدمات متشابهه تهدف لخدمة

نفس الزبائن. وهناك عدة عوامل تؤثر على درجة المنافسة داخل السوق منها:

أ. إذا كان حجم السوق التنافسي متساوي تزداد المنافسة.

ب. معدل نمو القطاع فكلما زاد معدل النمو تزداد المنافسة.

ت. ارتفاع التكاليف التنافسية فكلما ازدادت التكاليف تزداد المنافسة .

ث. معيقات الخروج من السوق عاليه كلما ازدادت هذه المعوقات تزداد المنافسة.

ج. انخفاض القدرة على تقديم خدمات او منتجات مختلفة عن المقدمة فكلما انخفضت هذه القدرة

تزداد المنافسة.

(Johnson,scholes,Whittington,2008)

2.1.9.3 العلاقة بين نموذجي (PESTEL) و (Porter 5 forces) :

تتمثل العلاقة بين (PESTEL) و (5 forces) بأنهما يقيسان تأثير العوامل البيئية على شركة معينة أو قطاع معين لكن (5 forces) تركز على العوامل المتعلقة بالحكم على مدى جاذبية قطاع معين أو عدم جاذبيته وتقوم بذلك بالاعتماد على استخدام العوامل الرئيسية الناتجة عن (PESTEL) وهي العوامل المهمة لنجاح إستراتيجية أي مؤسسة أو قطاع، الغرض من استخدام نموذجي (PESTEL) و (5 forces) هو مساعدة المؤسسات و القطاعات المختلفة على التنبؤ بالوضع المستقبلي للقطاع من خلال دراسة الوضع الحالي والتي تكون بناء على العوامل الرئيسية (key drivers) وبالتالي تساعدنا على القيام بوضع السيناريوهات المختلفة المحتملة الحدوث.

(Johnson,scholes,Whittington,2008)

المبحث الثاني الدراسات السابقة

2.2 الدراسات السابقة :

تم في هذا المبحث الإطلاع على عدد من الدراسات التي تتعلق بموضوع الدراسة ومعرفة نتائجها وتوصياتها، وكذلك يتم عرض تلخيص لنتائج هذه الدراسات التي توصل إليها الباحثون، وكذلك لإثراء فريق البحث حول الدراسة وتجدر الاشارة هنا إلى قلة الدراسات السابقة المتعلقة بموضوع البحث .

Caroline Axén Wrigfors and Karin Eliasson. strategic management a combination of internal & external perspective. 2008

هدف الدراسة:

هدف هذه الدراسة هو تطوير نموذج مبسط يدمج البيئة التنافسية الخارجية والداخلية للإدارة الإستراتيجية معا وتطبيقه على القطاع لتسهيل عمل المدراء داخل بيئة العمل .

النتائج :

ساهم النموذج في المساعدة على فهم الإدارة الإستراتيجية وتطبيقها العملي وذلك بفهم ماذا يحدث في القطاع والبيئة المحيطة به، عن طريق الربط بين وجهات النظر الداخلية والخارجية بهدف رؤية الصورة كاملة.

التوصيات:

يوصي الباحثان باستخدام طريقة تخطيط السيناريو مما يعني القيام بتطوير مجموعة من السيناريوهات التي تصف كيف سيكون المستقبل فهو مكمل لما توصل إليه الباحثان.

الهدف:

دراسة لقضايا السياسات المالية في فلسطين .

النتائج:

دور القطاع المالي الذي يتضمن المؤسسات المالية والسوق المالي المحدود رغم التقدم الرئيسي في النظام الذي حدث في السنوات العشر الاخيرة ، كما أن هناك بدائل مالية غير مستغلة في الاقتصاد الفلسطيني.

التوصيات:

1- من أجل تشجيع الاستثمار الخارجي وتشجيع البنوك لتوجيه استثماراتها للسوق المحلي هناك حاجة للتزويد بتغطية تأمينيه ضد المخاطر السياسية والتجارية، مثل: رخص التوريد وغيرها.

2- يجب أن تمتلك سلطة النقد الفلسطينية استثمارات في الشركات المحلية كجزء من متطلبات لتشجيع البنوك للاستثمار في الأسواق الرئيسية والثانوية في فلسطين.

3- تغيير القوانين التشريعية الحالية لتكوين شركات غير ربحية أو شركات عامة.

4- ينبغي للإطار القانوني معالجة القضايا الرئيسة الثلاثة: إصدار القانون المقترح من الشركات وقانون التأمين وعلى أساس هذين القانونين يجب عمل مراجعه للقوانين السارية وإنشاء هيئة أسواق ورأس المال لممارسة أهدافها كما جاء بالقوانين .

5- توسيع وظائف سوق الأوراق المالية الفلسطينية وذلك بتحسين أداء السوق في ترميمه
الاقتصاد الفلسطيني .

6- النظر في إمكانية استخدام الاكتتاب العام الدولي الذي أنشأته الشركات الفلسطينية
الجديدة.

tufted capuchins. Pestle use and modification International journal of
Primates Vol 16, No. 4, 1995

الهدف :

استخدام تحليل Pestle و إجراء التعديل عند الحاجة بحسب المتغيرات والعوامل المحيطة
بمؤسسات الأعمال .

النتائج :

إن تحليل Pestle من إحدى الأدوات المهمة في الإدارة التي يتم استخدامها من أجل
معرفة و تحليل و فهم للبيئة المحيطة بالمؤسسة أو بالقطاع أو بالمنظمات أو غيرها و
ذلك لمساعدة الشركات على تقييم أدائها في بيئة تتكون من متغيرات اقتصادية و اجتماعية
و سياسية و تكنولوجية و قانونية و عوامل بيئية أخرى و إجراء التغيير و التعديلات على
عملها بما لا يحدث أي فجوة لشركات أو المؤسسات مع البيئة المحيطة بها .

التوصيات :

1- التأكيد على الشركات والمؤسسات على دراسة البيئة المحيطة بها بشكل مستمر .

2- أن تعمل الشركات و المؤسسات على مواكبة التغيرات البيئية بالشكل الصحيح و الوقت اللازم .

3- توصية الشركات و مؤسسات الأعمال بعملية التغير و التعديل على أداؤها أو أنظمتها المختلفة بحسب المتغيرات البيئية التي من حولها .

4- دراسة و تحليل للعوامل الاقتصادية المباشرة و الغير المباشرة التي سوف ينعكس أثرها على ربح و عمل المؤسسة .

5- الالتزام بالتشريعات والقواعد القانونية المصدرة من الجهات الرسمية .

6- أن تراعي الشركات أو مؤسسات الأعمال الخصائص الديموغرافية و الاجتماعية لزيائنها .

7- أن تواكب مؤسسات الأعمال لتغيرات التكنولوجيا التي تساعد على أداء أعمالها بسرعة و يسر .

د.صلاح الدين محمد أمين."الصيرفة الشاملة ذات الخدمات المتكاملة "

الهدف :يهدف البحث لإجراء دراسة تحليلية لعينة من المصارف العراقية من خلال دراسة عدد من المؤشرات المالية و الاقتصادية من اجل تسليط الضوء على تشخيص دور الصيرفة الشاملة كمدخل حديث لإدارة أموال المصارف في تعزيز أداءها و تنشيط الاستثمار المؤسسي كأحد مداخل الاستثمار في الوقت الحاضر والتي تلعب المصارف دور كبير فيه .

النتائج:

1- أن قيام المصارف التجارية و المتخصصة بممارسة و مزاوله أنشطة و عمليات الصيرفة الشاملة تعد تجربة حديثة في الدولة لتغير الفلسفة التي تستند إليها هذه المصارف ففلسفة الصيرفة التجارية و الاختصاصية بكل مكوناتها تختلف عن فلسفة الصيرفة

الشاملة بمتضمناتها العديدة ولهذا فلا بد من القيام بأجراء تقييم لهذه التجربة وفق أهداف الصيرفة الشاملة.

2- تتطلب الصيرفة الشاملة دخول المصارف بشكل واسع الى المجالات الاستثمارية المتمثلة بتأسيس الشركات والمشاركة فيها والعمل على تكوين محفظة استثمارية متنوعة من الأوراق المالية المختلفة وهذا ، سيؤدي الى تنشيط الاستثمار المؤسسي وتعزيز أداء المصارف .

3- أن هناك علاقة وثيقة بين الصيرفة الشاملة والتنمية الاقتصادية وان تطوير سوق الأوراق المالية جزء لا يتجزأ من التنمية الاقتصادية ولا يمكن تصور عملية تنمية اقتصادية فعالة دون وجود دور فعال للصيرفة الشاملة التي تعمل على تطوير وتعميق سوق الأوراق المالية .

التوصيات :

1- إمكانية دخول المصارف الشاملة الى مجالات استثمارية جديدة وعدم الاقتصار على الجوانب التقليدية بشكل يتناسب مع توجهات المصارف وفق الصيرفة الشاملة.

2- ضرورة توسيع شبكة فروع المصارف لتحقيق فلسفة التنوع ومتطلبات التوسع الجغرافي التي تسعى إليها إستراتيجية الصيرفة الشاملة .

3- ضرورة عمل المصارف الشاملة على جذب كفاءات إدارية ذات تخصصات وخبرة في الصيرفة الشاملة والنشاط الاستثماري والتي هي ضرورية لتوجهات

المصارف

د. مها محمود طلعت مصطفى. "المخاطر المصاحبة للصرافة الفورية من خلال نقل التمويل إلكترونياً" 2006.

الهدف:

1- تحديد الحاجة للتعديل في الخدمات المصرفية طبقاً للتكنولوجيات الحديثة.

2- تحديد التعرف على شكل نقل التمويل إلكترونياً.

3- تحديد المخاطر المتوقعة في نظم نقل التمويل إلكترونياً.

النتائج:

1- تحديد سبل تسهيل إمكانية تطبيق طرق الصرافة الحديثة تطبيقاً عملياً. والتوصل

لتشكيل سياسات إدارة التمويل للبنوك والتعاون مع العملاء في كل جزء أو منطقة في

البلاد لتلبية متطلباتهم.

2- وضع تصور لتطوير البنوك من خلال امتلاكها لأنظمة نقل التمويل إلكتروني خاص

بها .

3- يمكن التعرف على أفضل الطرق الممكن استخدامها للاستفادة من نظم التمويل

الحديثة من خلال دراسة احتياجات المستهلكين لها.

التوصيات :

الوصول إلى السياسة المتفق عليها لقبول طرق الدفع عن طريق نظم التمويل الإلكترونية والتي

تتضمن كروت الائتمان وكروت الاقتراض ونظم الصرافة الإلكترونية ونقل التمويل و تطبيقها

أوتوماتيكياً وتحت إشراف البنك .

الفصل الثالث

الفصل الثالث

منهج الدراسة

مجتمع الدراسة

أداة الدراسة

إجراءات الدراسة

التحليل الإحصائي

المتغير	النسبة المئوية	عدد
متغير 1	39%	7
متغير 2	6%	1
متغير 3	11%	2
متغير 4	6%	1
متغير 5	11%	2
متغير 6	11%	2
متغير 7	6%	1
متغير 8	11%	2

الفصل الثالث

يتناول هذا الفصل وصفاً مفصلاً للطريقة والإجراءات التي قام بها فريق الدراسة لتنفيذ هذه الدراسة وشمل منهج الدراسة، مجتمع الدراسة، أداة الدراسة، إجراءات الدراسة، التحليل الإحصائي.

3.1 منهج الدراسة:

يستخدم فريق البحث المنهج الوصفي التحليلي لإجراء هذه الدراسة، والذي يعتمد على دراسة الظاهرة وتحديد خصائصها ووصف طبيعتها ونوعية العلاقة بين متغيراتها وأسبابها واتجاهاتها، وذلك لملائمة هذا الأسلوب لطبيعة مشكلة الدراسة. ويجدر بفريق البحث هنا الإشارة إلى أن مصدر الإحصائيات والأرقام في تحديد العاملين في القطاع هي سلطة النقد الفلسطينية كمسئول مباشر عن منح التراخيص اللازمة ومتابعة العاملين في القطاع.

3.2 مجتمع الدراسة:

يتألف مجتمع الدراسة من جميع أصحاب محلات الصرافة في مدينة الخليل، وقد استخدم أسلوب المسح الشامل في جمع البيانات، بحيث تضمنت خصائص المجتمع الديموغرافية للدراسة، ويبين الجدول التالي متغيرات مجتمع الدراسة:

جدول رقم " 1 "

خصائص المجتمع الديموغرافية

المتغيرات	العدد	النسبة المئوية
سنة تأسيس المنشأة		
2000 فما دون	7	39%
2004	1	6%
2005	2	11%
2006	1	6%
2007	2	11%
2008	2	11%
2009	1	6%
2010	2	11%

<u>الشكل القانوني لعمل المؤسسة</u>		
		مؤسسة فردية
39%	7	شركة عادية "تضامن"
39%	7	شركة مساهمة خاصة
22%	4	<u>سنوات الخبرة</u>
		اقل من 3 سنوات
17%	3	من (3-7)
22%	4	أكثر من 7
61%	11	<u>التحصيل العلمي</u>
		ثانوية عامة فما دون
44%	8	جامعي
17%	3	دراسات عليا
33%	6	غير ذلك
6%	1	

3.3 أداة الدراسة :

اعتمد فريق البحث في هذه الدراسة :

- بشكل أساسي: على الاستبانة في جمع البيانات، وذلك لسهولة الحصول على المعلومات من خلالها وتوفير الوقت؛ كما واعتمد الفريق على المقابلات الشخصية مع بعض أفراد العينة لأخذ آرائهم حول الموضوع.
- بشكل ثانوي: على المراجع الواردة في هذا الموضوع والدراسات السابقة، وعلى إحصائيات سلطة النقد وبيانات الجهاز المركزي الفلسطيني للإحصاء.

3.4 صدق الأداة:

تم التحقق من صدق أداة الدراسة بمناقشتها مع المشرف أولاً، كما تم عرض الاستبانة على مجموعة من المحكمين، والذين أبدوا عدداً من الملاحظات حول بعض الفقرات، والتي تم أخذها بعين الاعتبار عند إخراج أداة الدراسة بشكلها الحالي.

3.5 ثبات الأداة :

تم احتساب ثبات الاداة باستخدام معادلة الثبات "كرونباخ ألفا" حيث بلغ قيمة الثبات (0.82) وهي عالية مما يدل على مدى الاتساق الداخلي بين فقرات الاستبانة.

3.6 إجراءات الدراسة :

بعد تحديد مشكلة الدراسة والانتهاى من إعداد الإستبانة والتأكد من صدقها وقياس ثباتها قام فريق الدراسة بتوزيع نسخ الإستبانة على مجتمع الدراسة وتم جمع الاستبانات بعد أن استكملت عملية جمع الاستبانات التي أجاب أفراد المجتمع عليها وقد تأكد فريق الدراسة من إجراء عملية التوزيع وعملية الجمع ثم أعطيت النسخ المجاب عليها إلى المحلل الإحصائي لتحليلها إحصائيا والتوصل إلى النتائج والخروج بالتوصيات المتعلقة بموضوع الدراسة.

3.7 التحليل الإحصائي:

بعد جمع البيانات قام الباحثين بمراجعتها وذلك تمهيداً لإدخالها للحاسب وقد تم ذلك بإعطائه أرقاماً معينة أي " بتحويل الإجابة اللفظية إلى إجابة رقمية كما هو موضح في الجدول التالي :

جدول رقم " 2 "

الإجابات اللفظية ومقدارها بالدرجات

الإجابة	الرقم "الدرجة"
أوافق بشدة	5
أوافق	4
محايد	3
لا أوافق	2
لا أوافق بشدة	1

وذلك في الفقرات الموجبة وتم عكسها في الفقرات السالبة وبذلك أصبحت الاستبانة تعين قطاع الصرافة في مدينة الخليل واقعه و تحدياته، بالاتجاه الموجب بحيث كلما زادت الدرجة كلما كان الاتجاه أفضل.

وقد تمت المعالجة الإحصائية للبيانات باستخراج الأعداد، النسب المئوية، المتوسطات الحسابية، الانحرافات المعيارية، اختبار ت (T Test)، اختبار تحليل التباين الأحادي (One Way Analysis of Variance)، معامل الارتباط بيرسون (Pearson Correlation)، ومعادلة الثبات كرونباخ ألفا (Cronbach Alpha)، وذلك باستخدام برنامج الرزم الإحصائية SPSS.

وقد تم استخراج المتوسطات والاتجاهات بناء على الجدول التالي الذي يبين مفاتيح المتوسطات

الحسابية.

جدول رقم " 3 "

مفاتيح المتوسطات الحسابية

الاتجاه	المتوسط
اتجاه منخفض	2.33-1
اتجاه متوسط	3.66 - 2.34
اتجاه عالي	5 - 3.67

الفصل الرابع

تحليل البيانات والنتائج

تحليل البيانات والنتائج

تهدف هذه الدراسة الى التعرف على قطاع الصرافة في مدينة الخليل واقعه و تحدياته من وجهة نظر أصحاب محلات الصرافة، ويتناول هذا الفصل عرضاً وتحليلاً لأسئلة الدراسة.

4.1 السؤال الأول: ما واقع مهنة الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظر أصحاب محلات الصرافة؟

للإجابة على هذا السؤال تم استخراج المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لاجابات اصحاب محلات الصرافة نحو قطاع الصرافة في مدينة الخليل واقعه و تحدياته من وجهة نظرهم، كما هو واضح في الجدول رقم (4)

جدول رقم (4)

المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لاجابات اصحاب محلات الصرافة نحو قطاع الصرافة في مدينة الخليل واقعه و تحدياته من وجهة نظرهم

المتغير	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري	الدرجة
عوائق الدخول إلى السوق	18	1.8824	0.62573	منخفضة
البدائل	18	2.7059	1.15999	متوسطة
قوة المشتريين	18	1.7941	0.61387	منخفضة
المنافسة	18	2.4706	0.97581	متوسطة
العوامل المؤثرة على القطاع	18	3.2353	0.84996	متوسطة
المخاطرة	18	1.8824	0.54571	منخفضة

تشير المعطيات الواردة في الجدول السابق أن اصحاب محلات الصرافة قد أظهروا اتجاهاً منخفضاً نحو عوائق الدخول إلى السوق، وهذا يدل على عدم وجود عوائق حقيقية تمنع المنشأة من الدخول إلى سوق الصرافة، وكذلك اتجاهاتهم كانت منخفضة نحو قوة المشتريين.

من جانب آخر كانت اتجاهات اصحاب المحلات متوسطة نحو البدائل عن قطاع الصرافة حيث اعتبروا أن الخدمات التي تقدمها البنوك تجعلها بديلاً معقولاً، وكذلك فاتجاهاتهم نحو المنافسة كانت متوسطة، وكانت اتجاهات اصحاب محلات الصرافة نحو العوامل المؤثرة في هذا القطاع متوسطة، كما سيتضح لاحقاً.

4.2 السؤال الثاني: ما أهم عوائق دخول السوق في قطاع الصرافة من وجهة نظر أصحاب محلات الصرافة؟

للإجابة على هذا السؤال تم استخراج المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لاجابات اصحاب محلات الصرافة نحو أهم عوائق الدخول في القطاع من وجهة نظرهم مرتبة حسب الأهمية، كما هو واضح في الجدول رقم (5)

جدول رقم (5)

المتوسطات الحسابية والانحراف المعياري لاجابات اصحاب محلات الصرافة نحو أهم التحديات والمعوقات التي تواجه العاملين في هذا القطاع من وجهة نظرهم مرتبة حسب الأهمية

الرقم	الفقرة	المتوسط	الانحراف المعياري	النسبة
6	يشكل رأس المال المطلوب عمليا عائق لدخول السوق	3.0000	1.11803	متوسطة
3	تشكل الرسوم المفروضة لنيل التراخيص عائق لدخول السوق	2.7059	1.53153	متوسطة
4	تشكل الضرائب المفروضة على الصرافين عائق لدخول السوق	2.6471	1.11474	متوسطة
10	ردة فعل المنشآت القائمة في السوق في حال دخول مستثمرين جدد كبيرة	2.5882	1.17574	متوسطة
5	يشكل رأس المال المفروض والمحدد من قبل القوانين عائق لدخول السوق	2.5294	1.17886	متوسطة
2	تشكل القوانين عائق أمام مستثمرين جدد إلى السوق	2.2941	1.21268	منخفضة
8	هناك تقبل لدخول مستثمرين جدد إلى السوق	2.2353	97014.	منخفضة
7	يشكل الوضع الأمني عائق لدخول السوق	2.0588	1.14404	منخفضة
14	من الممكن تقديم خدمات إضافية غير المقدمة في السوق	2.0588	1.19742	منخفضة
9	هنالك إمكانية للتمايز في هذا القطاع	2.0000	1.22474	منخفضة
11	تشكل العلاقات الشخصية أداة للتمايز	1.7059	0.91956	منخفضة
1	تشكل القوانين عائق أمام فتح فروع جديدة للمؤسسة	1.7059	0.91956	منخفضة
12	تشكل الصفات الشخصية أداة للتمايز	1.4706	0.51450	منخفضة
13	يشكل موقع المنشأة ميزة تنافسية	1.4118	0.61835	منخفضة

يظهر الجدول بشكل عام أن العوائق لدخول السوق غير كبيرة، وهي تتفاوت من حيث الأهمية،

وقد جاء في مقدمتها رأس المال المطلوب عمليا كعائق لدخول السوق بمتوسط حسابي "3"، وهي نسبة متوسطة، تعود أسباب هذه النسبة لرأس المال المطلوب لدخول السوق إلى أن إمكانيات أصحاب محلات الصرافة المالية كبيرة لدرجة أنهم يعتبرون رأس المال المفروض قليل وأيضا في محاولة منهم لإعطاء إشارة لسلطة النقد لكي ترفع رأس المال المطلوب وبالتالي الحد من دخول مستثمرين جدد إلى

السوق ، وتشكيل الرسوم المفروضة لنيل التراخيص عائق لدخول السوق بمتوسط حسابي "2.7" تقريباً وهذه نسبة متوسطة تدل على أنها مقبولة نسبةً للعوائد التي يحصلون عليها وإشارة منهم إلى سلطة النقد أن ترفع الرسوم المفروضة لنيل التراخيص للحد من دخول مستثمرين جدد، وتشكيل الضرائب المفروضة على الصرافين عائق لدخول السوق بمتوسط حسابي "2.6" تقريباً، وهذه نسبة متوسطة لنفس الأسباب المتعلقة بالرسوم المفروضة لنيل التراخيص، كما أن ردة فعل المنشآت القائمة في السوق في حال دخول مستثمرين جدد كبيرة بمتوسط حسابي "2.5" تقريباً، و تعود هذه النسبة إلى عدم تأثرهم بدخول مستثمرين جدد، وإعتبار رأس المال المفروض والمحدد من قبل القوانين عائق لدخول السوق بمتوسط حسابي "2.5" تقريباً، وتعود هذه النسبة لنفس الأسباب السابقة، وتشكيل القوانين عائق أمام مستثمرين جدد إلى السوق بمتوسط حسابي "2.2" تقريباً، وهذه نسبة منخفضة وذلك لأن العاملين في القطاع يعتبرون القوانين غير ذات تأثير بشكل كبير على عملهم، و اعتبار الوضع الأمني عائق لدخول السوق بمتوسط حسابي "2" تقريباً، وهذه نسبة منخفضة تعود إلى أن العاملين في القطاع قد لا يرونها تشكل تهديداً على أعمالهم وذلك ربما لسهولة نقل الأموال الموجودة في المحلات والتي تعتبر الأصول التي لسير العمل في حال أي اضطرابات أمنية.

أما فيما يتعلق بالنسبة المنخفضة التي تظهر في كل الأسئلة حول التمايز داخل القطاع فإن أسباب هذه النسب المنخفضة قد تكون ناجمة عن عدم تقدير العاملين لأهمية تقديم خدمات متميزة و إلى أن الخدمات التي يقدمها القطاع متماثلة إلى حد كبير.

4.3 السؤال الثالث: ما البدائل عن قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظر أصحاب محلات الصرافة؟

للإجابة على هذا السؤال تم استخراج المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لاجابات اصحاب محلات الصرافة نحو البدائل عن قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظرهم، كما هو واضح في الجدول رقم (6)

جدول رقم (6)

المتوسطات الحسابية والانحراف المعياري لاجابات اصحاب محلات الصرافة نحو البدائل عن قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظرهم

الرقم	الفقرة	المتوسط	الانحراف المعياري	النسبة
1	من وجهة نظرك تعتبر الخدمات المقدمة من قبل البنوك بديل جدي وقوي عن الخدمات التي يقدمها الصراف	3.2353	1.48026	متوسطة
2	من وجهة نظرك يعتبر المضاربين على العملات عند تعاملهم في تحويل العملة بديل جدي وقوي عن الصرافين	2.7059	1.53153	متوسطة
3	من وجهة نظرك يعتبر الاستثمار في مجال آخر بديل للمضاربة على العملات في قطاع الصرافة	2.1765	1.23669	منخفضة

من خلال الجدول السابق نلاحظ ان اتجاهات اصحاب محلات الصرافة في مدينة الخليل نحو البدائل عن قطاع الصرافة مرتبة حسب الأهمية وقد جاء في مقدمتها إعتبار الخدمات المقدمة من قبل البنوك بديل جدي وقوي عن الخدمات التي يقدمها الصراف بمتوسط حسابي "3.2" تقريباً، و إعتبار المضاربين على العملات عند تعاملهم في تحويل العملة بديل جدي وقوي عن الصرافين حيث يقوم بعضهم بعمليات التحويل مع الزبائن مباشرة بمتوسط حسابي "2.7" تقريباً، و إعتبار الاستثمار في مجال آخر بديل للمضاربة على العملات في قطاع الصرافة بمتوسط حسابي "2.1" تقريباً.

و إذا نظرنا إلى طبيعة الأعمال التي يقدمها قطاع الصرافة فإن هذه النتيجة منطقية فيما يتعلق بالحوالات وتلقي الودائع، بينما لا تشكل بديلاً مهماً في تحويل العملات، ويتضح أيضاً أن هناك بعض المضاربين الذين يقومون بتحويل العملات بنسبة متوسطة، حيث أن عدد المضاربين الذين يذهبون للتعامل المباشر غير كبير نظرا لعدم إمتلاكهم موقع ثابت وسمعة تجارية مكتسبة من

خلال هذا الموقع، كما ويتضح أيضاً أن مجالات الاستثمار الأخرى لا تعتبر بالنسبة للعاملين في القطاع بدائل جديّة للعمل فيها؛ لأن العمل في القطاع مجدي والمخاطرة فيه منخفضة.

4.4 السؤال الرابع: ما وجهة نظر اصحاب محلات الصرافة نحو قوة المشتريين وأهميتها على قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظرهم ؟

للإجابة على هذا السؤال تم استخراج المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لإجابات اصحاب محلات الصرافة نحو قوة المشتريين في قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظرهم، كما هو واضح في الجدول رقم (7)

جدول رقم (7)

المتوسطات الحسابية والانحراف المعياري لإجابات اصحاب محلات الصرافة نحو قوة المشتريين في قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظرهم

الرقم	الفقرة	المتوسط	الانحراف المعياري	النسبة
2	يستطيع بعض الزبائن الدخول إلى السوق كمنافسين	2.529	1.06757	متوسطة
1	ينتقل الزبون من صراف لآخر دون تحمل أي تكاليف إضافية	2.176	0.95101	منخفضة

من خلال الجدول السابق يتضح أن اتجاهات اصحاب محلات الصرافة نحو قوة المشتريين كانت متوسطة حيث يستطيع بعض الزبائن الدخول إلى السوق كمنافسين بمتوسط حسابي "2.5" تقريباً، وهذه نسبة متوسطة قد تكون نظراً لإملاك بعض الزبائن لرأس مال كبير، وإمكانية دخولهم إلى السوق كمنافسين سواءً مضاربيين أو صرافين من دون وجود عوائق كبيرة، وانتقال الزبون من صراف لآخر دون تحمل أي تكاليف إضافية بمتوسط حسابي "2.1" تقريباً، وهذه نسبة منخفضة حيث ان الزبون يستطيع الانتقال من صراف لآخر بشكل حر ومن دون تحمل أي تكاليف، والجدول التالي يبين توزيع المشتريين في السوق وفق عددهم وحجم تعاملاتهم.

جدول رقم (8)

الاعداد والنسب المئوية لتوزيع المشتريين في السوق وفق عددهم وحجم تعاملاتهم

النسبة المئوية	العدد	
66.7%	12	عددهم كبير وحجم تعاملاتهم قليل
16.7%	3	عددهم كبير وحجم تعاملاتهم كبير
11.1%	2	عددهم قليل وحجم تعاملاتهم كبير
5.5%	1	عددهم قليل وحجم تعاملاتهم قليل

من خلال الجدول السابق يتبين لنا أن المشتريين عددهم كبير ولكن حجم تعاملاتهم قليل وذلك بنسبة (66.7%)، في حين أن باقي الفئات كانت نسبها قليلة، وقد يكون ذلك نظراً لأن معظم الناس لا يمتلكون كميات كبيرة من الاموال وان حاجتهم لتبديل الاموال تتمثل في أغراض الإستخدام اليومي بمبالغ بسيطة؛ ولذلك قد لا يجد العاملين في القطاع أنفسهم مضطرين لإنشاء علاقة مع الزبون، وهذا يجعل الزبون غير مضطر للعودة لنفس محل الصرافة، مما يجعل المنافسة متوسطة في القطاع.

4.5 السؤال الخامس: ما اتجاهات أصحاب محلات الصرافة نحو واقع المنافسة في قطاع الصرافة

في مدينة الخليل من وجهة نظرهم ؟

للإجابة على هذا السؤال تم استخراج المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لاجابات اصحاب محلات الصرافة نحو واقع المنافسة في قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظرهم،

كما هو واضح في الجدول رقم (9)

جدول رقم (9)

المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لاجابات اصحاب محلات الصرافة نحو واقع المنافسة في قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظرهم

الرقم	الفقرة	المتوسط	الانحراف المعياري	النسبة
4	باعتمادك المنافسة بين الصرافين غير سعريه ، مثل (الصفات الشخصية ، الموقع ، الخدمات الإضافية الخ)	2.6471	1.22174	متوسطة
2	باعتمادك تعتبر تكاليف الخروج من السوق كبيرة	2.6471	1.32009	متوسطة

1	تشكل التكاليف الثابتة ضاغطة على حجم العمل مما يؤثر على الأسعار والمنافسة	2.2941	1.21268	منخفضة
3	باعتمادك المنافسة بين الصرافين سعريه	2.0588	0.96635	منخفضة

يبين الجدول السابق أهم اتجاهات اصحاب محلات الصرافة نحو واقع المنافسة في قطاع الصرافة مرتبة حسب الأهمية وقد جاء في مقدمتها أن المنافسة بين الصرافين غير سعريه ، مثل (الصفات الشخصية ، الموقع ، الخدمات الإضافية ... الخ) بمتوسط حسابي "2.6"، وهذه نسبة متوسطة حيث أن المنافسة غير السعريه بين الصرافين هي الأساس للمنافسة بينهم مثل العلاقات الشخصية وقدم التأسيس وعليها يعتمدون في التعامل، و إعتبار تكاليف الخروج من السوق كبيرة بمتوسط حسابي "2.6" تقريباً، وهذه نسبة متوسطة نظراً لأنهم سيواجهون خسارة كبيرة عند خروجهم من السوق تتسبب فيها خسارتهم لتكاليف التأسيس والترخيص، وتشكيل التكاليف الثابتة ضاغطة على حجم العمل مما يؤثر على الأسعار والمنافسة بمتوسط حسابي "2.2" تقريباً، وهذه نسبة منخفضة وذلك لأن التكاليف الثابتة غير كبيرة مقارنة بالعوائد التي سيجنونها، أما في تقديرهم لطبيعة المنافسة بين الصرافين وهل هي سعريه كانت بمتوسط حسابي "2" تقريباً، وهذه نسبة منخفضة نظراً لكون سعر الصرف موحد تقريباً بين الصرافين في المدينة.

4.6 السؤال السادس: ما أهم العوامل المؤثرة في قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظر

اصحاب محلات الصرافة ؟

للإجابة على هذا السؤال تم استخراج المتوسطات الحسابية لاجابات اصحاب محلات الصرافة نحو العوامل المؤثرة في قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظر اصحاب محلات الصرافة، كما هو واضح في الجدول رقم (10)

جدول رقم (10)

المتوسطات الحسابية لاجابات اصحاب محلات الصرافة نحو العوامل المؤثرة في قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظرهم

الرقم	الفقرة	النسبة المئوية
3	حجم السياحة في البلد	94%
4	توقعات الناس حول المستقبل	87%
1	عدم وجود عملة محلية ، ووجود عدة عملات أجنبية متداولة في السوق	73%
2	حجم التجارة الخارجية	62%
6	تذبذب أسعار العملات	56%
5	الوضع الاقتصادي الحالي	46%

يوضح لنا الجدول السابق ان اكثر العوامل المؤثرة في قطاع الصرافة من وجهة نظر

اصحاب محلات الصرافة كانت حجم السياحة في البلد بنسبة (94%)، ويتضح هنا أهمية السياحة الكبيرة في دعم الإقتصاد الفلسطيني بشكل عام وقطاع الصرافة بشكل خاص حيث أنها تشكل مصدر هام في جلب العملات المختلفة من الخارج وبكميات كبيرة و هذه الكميات الكبيرة تأتي من العدد الكبير للسياح والكمية المتوسطة من العملات، و وجود علاقات شخصية بين المكاتب السياحية والمرشدين السياحين من جهة ومحلات الصرافة وأصحابها من جهة اخرى، وجود هذا النوع من العلاقة يسهم في إحداث التمايز للمنشأة، يليها توقعات الناس حول المستقبل بنسبة (87%)، و قد يكون هذا نظراً للوضع غير المستقر في البلد نتيجة التقلبات السياسية المستمرة، الذي يؤثر بدوره بشكل كبير على إتجاهات الناس لتبديل العملات و إستهلاكها أو توفيرها وحفظها للمستقبل، و يختلف هذا العامل بالنسبة لآراء الزبائن وخصوصا الفئة الأولى من الزبائن التي تمتاز بالعدد الكبير وحجم تعاملها بسيط، يليها عدم وجود عملة محلية ووجود عدة عملات أجنبية متداولة في السوق بنسبة (73%)، ويتضح ان هذا العامل يؤثر بشكل كبير نسبيا على القطاع ويزيد عمليات التبادل فيه، يليها حجم التجارة الخارجية بنسبة (62%)، وهذا نتيجة لقوة النشاط الإستيرادي في البلد ووجود فئة من الزبائن ذات عدد قليل وحجم تعاملات كبير. يليها تذبذب اسعار العملات بنسبة (56%)

وذلك لارتباط العملات ببعضها البعض بشكل خاص الدينار والدولار ووجود ثبات نسبي بين العملات المتداولة. يليها الوضع الاقتصادي الحالي بنسبة (46%) وذلك لحاجة الناس الدائمة للصرافه بغض النظر عن الوضع الاقتصادي الحالي.

4.7 السؤال السابع: ما أهم المخاطر التي تواجه قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظر أصحاب محلات الصرافة؟

للإجابة على هذا السؤال تم استخراج المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لاجابات اصحاب محلات الصرافة نحو أهم المخاطر التي تواجه قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظرهم، كما هو واضح في الجدول رقم (11)

جدول رقم (11)

المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لاجابات اصحاب محلات الصرافة نحو أهم المخاطر التي تواجه قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظرهم

النسبة	الانحراف المعياري	المتوسط	الفقرة
متوسطة	1.32842	2.4706	عدم الحصول على المعلومات المتعلقة بأسعار الصرف في الوقت المناسب
منخفضة	1.23669	2.1765	ارتفاع التكاليف
منخفضة	1.24853	2.0588	انخفاض حجم التبادلات التجارية
منخفضة	0.84887	1.7059	يمتاز العمل في الصرافة بارتفاع حجم المخاطرة
منخفضة	0.71229	1.5882	صعوبة التنبؤات المتعلقة بأسعار الصرف
منخفضة	0.68599	1.2941	التقلبات السريعة في أسعار الصرف

يبين لنا الجدول السابق أهم المخاطر التي تواجه قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظر اصحاب ومسؤولي محلات الصرافة وقد جاء في مقدمتها عدم الحصول على المعلومات المتعلقة بأسعار الصرف في الوقت المناسب بمتوسط حسابي "2.4" تقريباً، أي أنها نسبة متوسطة وهذا نتيجة لعدم إمتلاكهم الوسائل أو عدم معرفة المصادر المتعلقة بذلك التي تمكنهم من الحصول على المعلومات حول أسعار الصرف في الوقت المناسب غالباً، وارتفاع التكاليف بمتوسط حسابي

"2.1" تقريباً، وهذه نسبة منخفضة أي ان التكاليف لا تشكل مخاطرة لأنها لا تهدد عملهم وتحقيقهم للفائدة يغطي هذه التكاليف، وانخفاض حجم التبادلات التجارية بمتوسط حسابي "2" وهذه نسبة منخفضة لأن مدينة الخليل تعتمد بشكل أساسي على التجارة وهي في نمو متزايد؛ لذا لا تشكل تهديداً لهم وأيضاً نظراً لحاجة التجار للعملة الأجنبية لإستيراد البضائع الذي هو المصدر الأساسي للسلع، ويمتاز العمل في الصرافة بارتفاع حجم المخاطرة بمتوسط حسابي "1.7" تقريباً، وهذه نسبة منخفضة لأنهم لا يعملون بالهامش ولا يشغلون أموالهم في البورصات و أسواق المال وتعاملاتهم تقتصر على تبديل هذه العملات داخل السوق المحلي، وصعوبة التنبؤات المتعلقة بأسعار الصرف بمتوسط حسابي "1.5" تقريباً، وهي ايضا نسبة منخفضة لأن تبادلهم للعملات يكون ضمن السوق المحلي والتغيرات على مدى الوقت كانت وما زالت خفيفة عند حدوثها، والتقلبات السريعة في أسعار الصرف بمتوسط حسابي "1.3" تقريباً وهذه نسبة منخفضة نظراً لأن التغيرات في سعر الصرف محدودة كانت وما زالت على مرور الوقت ونظراً لوعي التجار بكيفية تبديل اموالهم بشكل يقلل الخطر عليهم. وهذا يعزز النتائج التي وصل اليها فريق البحث من خلال استخدام نموذج بورتر بان قطاع الصرافة قطاع جذاب.

4.8 السؤال الثامن: ما أهم تطلعات العاملين في هذا القطاع ؟

1. الإستقرار الأمني؛ وهذا امر طبيعي نظراً لعدم الإستقرار الأمني والسياسي في البلد.
2. تسهيلات؛ وهنا يتطلع العاملين الى تسهيلات أكبر من الجهات الرسمية لتسهيل أداء أعمالهم مما يؤدي الى زيادتها وتوسيعها من ضمنها السماح لهم بقبول الودائع والحوالات الخارجية بغض النظر عن المصرف الذي نفذت من خلاله.
3. زيادة راس المال؛ وهذا للحد من دخول مستثمرين جدد الى السوق.

4. التعامل الافضل مع الصرافين؛ وهنا يتطلع العاملون في القطاع الى تعاون وتنسيق اكبر مع الجهات الرسمية والمشاركة في القرارات .

5. تحسين الوضع الاقتصادي؛ وهذا لتحسين أعمالهم بشكل عام.

6. الدخل؛ وسبب إهتمامهم بزيادة الدخل للزبائن؛ لزيادة حجم تبادلاتهم وأعمالهم.

7. ايجاد عملة موحدة؛ وهذا يدل على وجود مسؤولية مجتمعية لدى العاملين في هذا القطاع .

4.9 السؤال التاسع: رتب المهارات التالية التي ترى أنها ضرورية لممارسة المهنة؟

للإجابة على السؤال السابق استخرجت الأعداد والنسب المئوية لإجابات أفراد العينة نحو

المهارات الضرورية لممارسة مهنة الصرافة كما في الجدول التالي:

جدول رقم (12)

المهارات الضرورية لممارسة المهنة

الفقرة	العدد	النسبة
مهارات الاتصال	15	83%
مهارات حاسوبية	16	89%
مهارات تحليلية	16	89%
غير ذلك	5	28%

والحاجة إلى هذه المهارات بشكل كبير ناجمة عن وجود العاملين في القطاع في بيئة متقلبة وغير ثابتة،

ونظراً لكون هذه المهارات أساس عملهم وخصوصاً مهارات الاتصال حيث أنها تمثل العامل الأول في

المنافسة بين العاملين في هذا القطاع تليها المهارات الأخرى.

4.10 السؤال العاشر: سبب اختيارك المهنة؟

للإجابة على السؤال السابق استخرجت الأعداد والنسب المئوية لإجابات أفراد العينة نحو

سبب اختيار مهنة الصرافة كما في الجدول التالي:

جدول رقم (13)
سبب اختيار المهنة

الفقرة	العدد	النسبة
مهنة الوالد	8	44%
رغبة شخصية	6	33%
العوائد المادية	3	17%
مجال دراستك	1	6%

وتظهر هنا مهنة الوالد سبباً أساسياً لاختيار المهنة وهذا أمر طبيعي ناتج عن طبيعة المجتمع و ثقافته وعاداته وتقاليده السائدة. بالإضافة إلى كون المهنة حديثة نسبياً والى أن معرفة المستثمرين بمدى جاذبية هذا القطاع قليلة.

4.11 السؤال الحادي عشر: رتب الخدمات التالية المقدمة للزبائن حسب أهميتها من الأهم إلى الأقل

أهمية

للإجابة على السؤال السابق استخرجت الأعداد والنسب المئوية لإجابات أفراد العينة نحو

الخدمات الضرورية المقدمة للزبائن، كما في الجدول التالي:

جدول رقم (14)

الخدمات المقدمة للزبائن حسب الأهمية

الفقرة	العدد	النسبة
تبادل العملات	18	100%
الحوالات	13	72%
قبول الودائع	8	44%
غير ذلك	4	22%

ويحتل تبادل العملة للمرتبة الأولى كأمر طبيعي هنا لأن خدمة تبادل العملات هي الأكثر إقبالاً من قبل الزبائن وهي الخدمة الأساسية التي يقوم بها الصرافون، تليها الحوالات نظراً لسهولة الحوالات عن طريق الصرافين ولوجود البنوك كبديل يقدم هذه الخدمة، وتأتي بعدها الودائع كمرتبة أخيرة في الخدمات المذكورة نظراً لكونها ممنوعة من قبل القانون وأنها تتم بشكل غير معن عنه.

4.12 السؤال الثاني عشر: هل يعتبر عدد محلات الصرافة في مدينة الخليل مقارنة بالمدن الأخرى للإجابة على السؤال السابق استخرجت الأعداد والنسب المئوية لإجابات أفراد العينة نحو المقارنة بين محلات الصرافة في مدينة الخليل ومحلات الصرافة في المدن الأخرى، كما في الجدول التالي:

جدول رقم (15)

عدد محلات الصرافة في مدينة الخليل مقارنة مع المدن الأخرى

الفقرة	العدد	النسبة
كثير	10	56%
مناسب	3	17%
قليل	5	28%

وكانت النسبة على هذا النحو نظراً لتركز معظم محلات الصرافة في مناطق معينة، بالإضافة إلى عدم رغبة الموجودين بدخول منافسين جدد، ولكن عند الإطلاع على بيانات سلطة النقد المتعلقة بعدد محلات الصرافة في المحافظات المختلفة وجد أن العدد في مدينة الخليل أقل نسبياً مع أن حجم الاقتصاد أكبر مما يدل على جاذبية القطاع.

4.13 السؤال الثالث عشر: هل يعتبر عدد محلات الصرافة في مدينة الخليل مقارنة مع عدد البنوك

وفروعها العاملة في المدينة

للإجابة على السؤال السابق استخرجت الأعداد والنسب المئوية لإجابات أفراد العينة نحو

المقارنة بين محلات الصرافة في مدينة الخليل والبنوك فيها، كما في الجدول التالي:

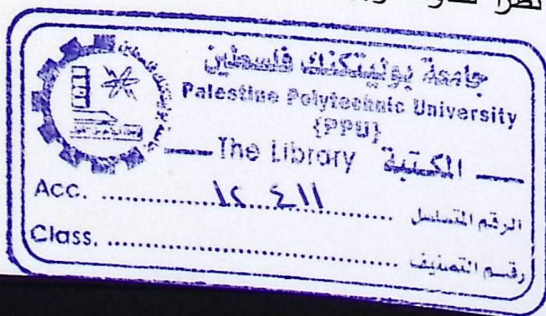
جدول رقم (16)

عدد محلات الصرافة في مدينة الخليل مقارنة مع عدد البنوك

الفقرة	العدد	النسبة
كثير	7	39%
مناسب	6	33%
قليل	5	28%

وهنا تقاربت النسب بشكل كبير في هذا السؤال نظراً لتفاوت وجهات نظر العاملين في

القطاع و آرائهم حول عدد البنوك العاملة في المدينة أصلاً.



مفاد هذه الدراسة إلى التعرف على كساح الصرافة في مدينة الطنن واقع و تطوره، والتعرف
على طبيعة الصرافة ووجه العمل البيئات التي لم يمتدوا لم الوصول إلى الاستنتاجات التالية:
توسل لوز الصرافة إلى أن كساح الصرافة يتأثر بمتغيرات عديدة بعد استخدام نموذج

الفصل الخامس

النتائج

التوصيات

من أهم توصيات محلات الصرافة أن تلتزموا بواجبها طبقاً لروح العدالة، والشفافية والعاملين
المتعلقين على كساح الصرافة، وهذا يعني أنه لا يوجد تأثير كبير نسبياً لهذه العوامل على
التتبع

في أن أهم جوانب العمل في كساح الصرافة كانت العمل في رأس المال الذي يحتاجه المستثمر
بالعمل وليس ما يتأمله القانون من حيث العمل، ثم يأتي بعد ذلك الرسوم المتروكة ليد
تؤمّن العمل المتعلق، والتعريف المتروكة على الصرافة العمل المتعلق

من أهم الجوانب من الخدمات التي يقدمها كساح الصرافة من وجهة نظر أصحاب محلات
الصرافة كانت الخدمات المقدمة من قبل البنوك من الخدمات التي يقدمها الصراف، وأهمها
المتعلقين على الخدمات المقدمة في كساح الصرافة لهذا يدل على خدمات الصرافين

من أهم الجوانب من الخدمات المقدمة من كساح الصرافة كانت الاستفادة من بعض الزوايا
المتعلقين على العمل كالتالي: يتم العمل في كساح الصرافة من كساح الصرافة لا يتم العمل في كساح
المتعلقين

النتائج

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على قطاع الصرافة في مدينة الخليل واقعه و تحدياته، والتعرف على اتجاهات الصرافين، وبعد تحليل البيانات التي تم جمعها تم التوصل إلى الاستنتاجات التالية:

توصل فريق البحث إلى أن قطاع الصرافة يمتاز بجاذبية كبيرة بعد استخدام نموذج

(5 forces) ، وإن نسبة المخاطرة في القطاع كانت منخفضة.

1. إن أصحاب محلات الصرافة قد أظهروا اتجاهاً منخفضاً نحو عوائق الدخول إلى السوق، ونحو قوة المشتريين، أي أنه لا توجد عوائق كبيرة تحول دون دخول منشآت جديدة لسوق الصرافة.

2. إن أصحاب محلات الصرافة قد أظهروا اتجاهاً متوسطاً نحو البدائل، والمنافسة، والعوامل المؤثرة على القطاع، والمخاطرة، وهذا يدل أنه لا يوجد تأثير كبير نسبياً لهذه العوامل على القطاع.

3. إن أهم عوائق الدخول في قطاع الصرافة كانت تتمثل في رأس المال الذي تحتاجه المنشآت بالفعل و ليس ما يتطلبه القانون لدخول السوق ، ثم يأتي بعد ذلك الرسوم المفروضة لنيل التراخيص لدخول السوق ، والضرائب المفروضة على الصرافين لدخول السوق.

4. إن أهم البدائل عن الخدمات التي يقدمها قطاع الصرافة من وجهة نظر أصحاب محلات الصرافة كانت الخدمات المقدمة من قبل البنوك عن الخدمات التي يقدمها الصراف ، واعتبار المضاربين على العملات عند تعاملهم في تبديل العملات أيضاً بديل عن خدمات الصرافين.

5. إن أبرز اتجاهات أصحاب محلات الصرافة نحو قوة المشتريين كانت باستطاعة بعض الزبائن الدخول إلى السوق كمنافسين ، و ثم انتقال الزبون من صراف لآخر دون تحمل أي تكاليف

إضافية.

6. إن أهم اتجاهات أصحاب محلات الصرافة نحو واقع المنافسة في قطاع الصرافة كانت بأن المنافسة بين الصرافين غير سعريه ، مثل (الصفات الشخصية، الموقع ، الخدمات الإضافية ... الخ) ، و اعتبار البعض أن تكاليف الخروج من السوق كبيرة.

7. إن أكثر العوامل المؤثرة في قطاع الصرافة من وجهة نظر أصحاب محلات الصرافة كانت حجم السياحة في البلد بنسبة (94%)، يليها توقعات الناس حول المستقبل بنسبة (87%) وهذا بدوره يعتمد على الظروف السياسية والاقتصادية والأمنية في البلد.

8. إن أهم المخاطر التي تواجه قطاع الصرافة في مدينة الخليل من وجهة نظر أصحاب محلات الصرافة كانت عدم الحصول على المعلومات المتعلقة بأسعار الصرف في الوقت المناسب ،وأما فيما يخص ارتفاع التكاليف فإن الأغلبية لم يعتبرونها من المخاطر التي تهدد القطاع .

9. إن أهم تطلعات العاملين في هذا القطاع هي تتبؤاتهم حول المستقبل ،والأمان، والدخل، وتسهيلات، وزيادة رأس المال، وإيجاد عملة موحدة فهذه التطلعات تهدف لضمان استمرارية أعمال الصرافين و نمو القطاع .

10. يعتبر عدد محلات الصرافة في مدينة الخليل مقارنة بالمدن الأخرى من وجهة نظر أصحاب محلات الصرافة كثير بنسبة (56%) ، في حين أن عدد محلات الصرافة في مدينة الخليل مقارنة مع عدد البنوك وفروعها العاملة في المدينة كانت الإجابات عليه متفاوتة حيث حصلت الإجابة كثير على نسبة (39%) في حين حصلت الإجابة مناسب على نسبة (33%).

التوصيات:

- بناء على ما توصلت إليه الدراسة من نتائج فإن فريق البحث يوصي بما يلي:
1. يوصي فريق البحث العاملين في هذا القطاع في حال تمكنهم من تحقيق التمايز أن يركزوا على إبراز وجود هذه الميزات والخدمات للناس لجذب أكبر عدد من الزبائن، وزيادة حصتهم السوقية.
 2. يوصي فريق البحث العاملين في هذا القطاع بالتركيز على الخدمات التي تمكنهم من التمايز في هذا المجال، والبحث عن خدمات جديدة ومتميزة بشكل مستمر.
 3. يوصي فريق البحث سلطة النقد والجهات الرسمية العمل على تسهيل عمل القطاع من أجل دعم كل القطاعات التي ترتبط بالصرافة مثل قطاع التجارة الخارجية.
 4. يوصي فريق البحث سلطة النقد أن تقدم معلومات أكبر من خلال موقعها الإلكتروني بحيث تكون كافية ومحدثة بشكل مستمر؛ لتساعد في إغراض البحث العلمي.
 5. يوصي فريق الجهات ذات العلاقة بتنظيم ورشات عمل بالشراكة مع العاملين بالقطاع من أجل النهوض بالقطاع وتطويره.
 6. يوصي فريق البحث السلطات الرسمية بالاهتمام بشكل أكبر بقطاع السياحة لما له من آثار إيجابية على اقتصاد البلد عامة والقطاع خاصة.
 8. يوصي فريق البحث الطلبة الخريجين والباحثين المهتمين بدراسة سبب وجود محلات غير مرخصة في المدينة بالرغم من سهولة القوانين وإمكانية الدخول إلى السوق.
 9. يوصي فريق البحث المستثمرين الدخول إلى القطاع نظراً لجاذبيته بناء على ما توصل إليه الفريق من نتائج .

10. يوصي فريق البحث الطلبة الخريجين والباحثين المهتمين بضرورة إجراء أبحاث مكتملة لهذا البحث تتحدث عن قطاع الصرافة على مستوى فلسطين .

1. ... 2008
2. ... 2008
3. ...
4. ...
5. ...

قائمة المصادر والمراجع

1. ...
2. ...
3. ...
4. ...
5. ...

1. Johnson, Gerry, ...
Corporate Strategy, Pearson, 2008

المراجع العربية

1. باغريب نصر. محلات الصرافة إرباحها تشكل مصدر مغري للأموال. الجزائر، 2008.
2. الحياتي عمر . سوق العملات اكبر الأسواق المالية في العالم . اليمن . 2008
3. الخوجا حمدي، الوضع الراهن لقطاع السياحة في فلسطين ومدى استجابته لمتطلبات التعاون الإقليمي المرتقب" السياحة في فلسطين"، الطبعة الأولى ، المركز الفلسطيني للدراسات الإقليمية، البيرة، 1997.
4. علاونه كمال إبراهيم. "الوطن العربي والعالم فلسطين والعملة الوطنية بالانتظار بين الجنيه والدينار و الشيك و الدولار".2010.
5. عمرون صالح وآخرون."سعر الصرف.الجزائر .
6. عوض زينب حسن. العلاقات الاقتصادية الدولية. :دار القذح للطبع و النشر. الإسكندرية 2003.
7. محسن عمر ، ما هو سوق العملات،2008

المراجع الأجنبية

1. Johnson,Gerry, scholes,Kevan, whittigton,Richard. Exploring Corporate Strategy, person, 2008

1. لؤي شبانه: الاقتصاد الفلسطيني لن يتأثر كثيراً بالأزمة المالية العالمية

http://arabic.pnn.ps/index.php?option=com_content&task=view&id=42870&Itemid=36

2. النشرة الإحصائية الفلسطينية الصادرة عن سلطة النقد 2007

<http://www.iugaza.edu.ps/ar/ColgUpload/Documents/%D9%88%D8%B1%D9%82%>

3. موقع سلطة النقد

<http://www.pma.ps/index.php?lang=en&page=124506455121>

4. Barclay britt. " Factors Affecting Currency Value". E-how magazine . 2010
5. http://www.ehow.com/how-does_4913244_currency-exchange-work.html
6. http://www.ehow.com/about_5457141_affects-currency-rates.html



قطاع الصرافة في الاقتصاد الوطني وأهميته

الملاحق

أولاً: أهمية القطاع ومصادره في الاقتصاد الوطني وأثره في الصرافة المصرفية

ملحق رقم (1)

يعد القطاع المصرفي من أهم القطاعات الاقتصادية في الاقتصاد الوطني، حيث يساهم في توفير السيولة المالية وتسهيل عمليات التمويل والتجارة. كما يلعب دوراً حيوياً في دعم التنمية الاقتصادية والاجتماعية. وتتمثل أهمية القطاع المصرفي في:

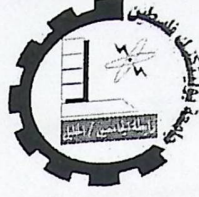
- توفير السيولة المالية للشركات والأفراد.
- تسهيل عمليات التمويل والتجارة.
- دعم التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
- توفير خدمات مالية متنوعة.
- تعزيز الثقة في النظام المالي.

وتتطلب الصرافة المصرفية وجود بيئة اقتصادية مستقرة وبنية تحتية متطورة. كما تحتاج إلى تشريعات واضحة وفعالة لضمان سلامة القطاع وحماية المصالح العامة.

إعداد: د. محمد أحمد
 مراجعة: د. خالد يوسف
 الطبعة الأولى: 2023

بسم الله الرحمن الرحيم

جامعة بوليتكنيك فلسطين



كلية العلوم الإدارية ونظم المعلومات

**** استبانة ****

قطاع الصرافة في مدينة الخليل واقعه و تحدياته

أعزائنا أصحاب و مسئولو محلات وشركات الصرافة الكرام :

يقوم فريق البحث بإجراء دراسة تهدف إلى تحليل قطاع الصرافة في الوطن بشكل عام وفي مدينة الخليل بشكل خاص والتعرف على واقعه و على أهم التحديات التي تواجه القطاع من خلال استعراض أهم المشاكل التي تواجهكم كعاملين في هذا القطاع و بيان كافة العوامل البيئية المحيطة بالقطاع التشريعية كانت أو اقتصادية أو أخلاقية أو سياسية أو نفسية على حد سواء ، لذا ففريق البحث يتمنى تعاونكم معه في تعبئة الاستبانة بدقة وشفافية لنتشارك سويا في وضع رؤية بناءة تخدم القطاع ككل وتساعد في رفع كفاءته ، ولنسهم كعناصر بناءة في الوطن في لفت انتباه الحكومة والجهات المختصة في فلسطين إلى المتغيرات التي تؤثر على القطاع لنتمكنوا من إعادة دراستها وتغييرها إن أمكن ، مع العلم بأن هذا الاستبيان سيستخدم لأغراض البحث العلمي فقط .

شاكرين لكم حسن تعاونكم

فريق البحث

زليخة عوني ملحم

عبد الله سليم ابواهليل

ولاء كاظم عسيلة

تشرين الثاني 2010

- المعلومات العامة :

1. سنة تأسيس المنشأة
2. الشكل القانوني لعمل المؤسسة :
 مؤسسة فردية شركة عادية "تضامن" شركة مساهمة خاصة
3. سنوات الخبرة
4. درجة تحصيلك العلمي :
 ثانوية عامة فما دون .
 جامعي
 دراسات عليا
 غير ذلك
5. رتب المهارات التالية التي ترى أنها ضرورية لممارسة المهنة بالأرقام من الأهم إلى الأقل أهمية ،
و أضف أي مهارات أخرى ترى أنها ضرورية لممارسة المهنة :
 مهارات اتصال
 مهارات حاسوبية
 مهارات تحليلية
 غير ذلك
6. سبب اختيارك المهنة
 مهنة الوالد رغبة شخصية العوائد المادية مجال دراستك
7. رتب الخدمات التالية المقدمة للزبائن بالأرقام حسب أهميتها من الأهم إلى الأقل أهمية ، أذكر أي
خدمات أخرى تقدم للزبائن غير المذكورة :
 تبادل العملات قبول الودائع
 الحوالات غير ذلك ، أذكر
-
.....
8. يعتبر عدد محلات الصرافة في مدينة الخليل مقارنة بالمدن الأخرى
 أكثر مناسب أقل
9. يعتبر عدد محلات الصرافة في مدينة الخليل مقارنة مع عدد البنوك وفروعها العاملة في المدينة
 أكثر مناسب أقل

المتغيرات				
لا أوافق بشدة	لا أوافق	محايد	أوافق	أوافق بشدة
				1. عوائق الدخول إلى السوق
				1. تشكل القوانين عائق أمام فتح فروع جديدة للمؤسسة
				2. تشكل القوانين عائق أمام مستثمرين جدد إلى السوق .
				3. تشكل الرسوم المفروضة لنيل التراخيص عائق لدخول السوق .
				4. تشكل الضرائب المفروضة على الصرافين عائق لدخول السوق .
				5. يشكل رأس المال المفروض والمحدد من قبل القوانين عائق لدخول السوق .
				6. يشكل رأس المال المطلوب عمليا عائق لدخول السوق .
				7. يشكل الوضع الأمني عائق لدخول السوق .
				8. هناك تقبل لدخول مستثمرين جدد إلى السوق
				9. هنالك إمكانية للتمايز في هذا القطاع .
				10. ردة فعل المنشآت القائمة في السوق في حال دخول مستثمرين جدد كبيرة .
				11. تشكل العلاقات الشخصية أداة للتمايز .
				12. تشكل الصفات الشخصية أداة للتمايز .
				13. يشكل موقع المنشأة ميزة تنافسية .
				14. من الممكن تقديم خدمات إضافية غير المقدمة في السوق .

2. البدائل				
لا أوافق بشدة	لا أوافق	محايد	أوافق	أوافق بشدة
				1. من وجهة نظرك تعتبر الخدمات المقدمة من قبل البنوك بديل جدي وقوي عن الخدمات التي يقدمها الصراف .
				2. من وجهة نظرك يعتبر المضاربين على العملات عند تعاملهم مع العامة بديل جدي وقوي عن الصرافين .
				3. من وجهة نظرك يعتبر الاستثمار في مجال آخر بديل للمضاربة على العملات في قطاع الصرافة .

3. قوة المشتريين				
لا أوافق بشدة	لا أوافق	محايد	أوافق	أوافق بشدة
				1. ينتقل الزبون من صراف لآخر دون تحمل أي تكاليف إضافية .
				2. يستطيع بعض الزبائن الدخول إلى السوق كمنافسين .
3. معظم الزبائن في السوق				
<input type="checkbox"/> عددهم كبير وحجم تعاملاتهم كبير <input type="checkbox"/> عددهم قليل وحجم تعاملاتهم قليل <input type="checkbox"/> عددهم كبير وحجم تعاملاتهم قليل <input type="checkbox"/> عددهم قليل وحجم تعاملاتهم كبير				

لا أوافق بشدة	لا أوافق	محايد	أوافق	أوافق بشدة	4. المنافسة
					1. تشكل التكاليف الثابتة ضاغطا على حجم العمل مما يؤثر على الأسعار والمنافسة .
					2. باعتقادك تعتبر تكاليف الخروج من السوق كبيرة .
					3. باعتقادك المنافسة بين الصرافين سعريه .
					4. باعتقادك المنافسة بين الصرافين غير سعريه ، مثل (الصفات الشخصية ، الموقع ، الخدمات الإضافية الخ) .

5. العوامل المؤثرة على القطاع	
رتب العوامل التالية حسب قوة تأثيرها على القطاع وعلى حجم التبادل فيه ، من وجهة نظرك من (1- 6) من الأهم إلى الأقل أهمية ...	
<input type="checkbox"/>	عدم وجود عملة محلية ، ووجود عدة عملات أجنبية متداولة في السوق .
<input type="checkbox"/>	حجم التجارة الخارجية .
<input type="checkbox"/>	حجم السياحة في البلد .
<input type="checkbox"/>	توقعات الناس حول المستقبل .
<input type="checkbox"/>	الوضع الاقتصادي الحالي .
<input type="checkbox"/>	تذبذب أسعار العملات .

6. المخاطرة				
لا أوافق بشدة	لا أوافق	محايد	أوافق	أوافق بشدة
1. يمتاز العمل في الصرافة بارتفاع حجم المخاطرة .				
2. باعتقادك من أسباب ازدياد المخاطرة :				
				• ارتفاع التكاليف .
				• انخفاض حجم التبادلات التجارية.
				• التقلبات السريعة في أسعار الصرف .
				• عدم الحصول على المعلومات المتعلقة بأسعار الصرف في الوقت المناسب .
				• صعوبة التنبؤات المتعلقة بأسعار الصرف .

7. ما هي أهم تطلعاتكم كعاملين في هذا القطاع ؟

1.
2.
3.
4.
5.

8. أي أمور أخرى تتعلق بالبحث وترغب بإضافتها ولم تتطرق إليها الاستبانة ؟

-
-
-

شكرا لحسن تعاونكم

فريق البحث

ملخص مقابلة فريق البحث مع السيد فضل عابدين

تم إجراء مقابلة مع السيد فضل طاهر عابدين عضو الهيئة الإدارية للغرفة التجارية بمحافظة الخليل وأحد كبار العاملين في قطاع الصرافة من أجل التعرف أكثر على واقع قطاع الصرافة في مدينة الخليل ولرسم ملامح سير الفريق في البحث، وقد تمت المقابلة في مقر الغرفة التجارية بمدينة الخليل.

وقد تلخص الاجتماع في النقاط الآتية :

1. تحدث السيد عابدين عن حجم القطاع في مدينة الخليل بأنه 19 صراف مرخص بينما في مدينة نابلس 46 صراف مرخص و 51 صراف مرخص في مدينة رام الله وهذا حسب ما عبر عنه السيد عابدين عدد قليل مقارنة مع المدن الأخرى قياساً بحجم الأعمال الاقتصادية في المدينة .

2. تحدث السيد عابدين عن الخدمات التي يقوم بها الصرافين من تبديل عملة وقبول ودائع وحولات داخلية و خارجية وان أكثر العمليات التي يقومون بها و تشكل اكبر نسبة من إرباحهم هي تبديل العملات.

3. تحدث السيد عابدين عن دور سلطة النقد في تنظيم أعمال الصرافين بحيث أنه تم إصدار قانون جديد لتنظيم أعمال الصرافين وذلك من أجل فرض رقابة على أعمال الصرافين وتنظيمها .

4. تحدث السيد عابدين عن أثر القانون الجديد على عمل الصرافين .

5. تحدث السيد عابدين عن المخاطر العمل في مجال الصرافة مثل الوضع الاقتصادي الصعب الذي يعانيه الشعب الفلسطيني و غياب وجود عملة موحدة فلسطينية واثّر هذه العوامل و غيرها على العمليات التي يقوم بها الصرافين .

6. تحدث السيد عابدين أن أبرز المشاكل التي يعاني منها الصرافين في مدينة الخليل وفلسطين تتمثل في الحصول على الترخيص، و زيادة رأس المال المستثمر لفتح المنشأة، والمحددات المفروضة على الحولات التي تتمثل في منع التعامل مع صرافين من خارج فلسطين بالإضافة إلى الاحتفاظ بسجلات لمدة عشر سنوات .

7. تحدث السيد عابدين في نهاية المقابلة ملخصا كل ما قيل بأنه سيتم التنسيق بين سلطة النقد و الصرافين من خلال عقد ورشات عمل من أجل مناقشة مدى فعالية القوانين الجديدة وذلك من أجل النهوض بقطاع الصرافة في مدينة الخليل وجميع مدن فلسطين .

يوم الخميس بتاريخ 2010/10/16

الساعة 10:00 ص

السلطة الوطنية الفلسطينية



منظمة التحرير الفلسطينية

الرئيس

مرسوم رقم () لسنة 2008م
بشأن نظام ترخيص ورقابة مهنة الصرافة

رئيس دولة فلسطين

رئيس اللجنة التنفيذية لمنظمة التحرير الفلسطينية

رئيس السلطة الوطنية الفلسطينية

بعد الاطلاع على القانون الأساسي المعدل لسنة 2003م وتعديلاته،
والإطلاع على قانون مراقبة العملة الأجنبية المؤقت رقم (95) لسنة 1966م،
وعلى قانون سلطة النقد رقم (02) لسنة 1997م، ولاسيما أحكام المادتين (12/5 و73) منه،
وعلى قانون المصارف رقم (02) لسنة 2002م ولاسيما أحكام المادتين (13 و79) منه،
الإطلاع على القرار رقم (10) لمجلس إدارة سلطة النقد بتاريخ 2007/9/3م،
وبناءً على الصلاحيات المخولة لنا،
وتحقيقاً للمصلحة العامة،

رسمنا بإصدار نظام ترخيص ورقابة مهنة الصرافة التالي:

مادة (1)

في تطبيق أحكام هذا النظام يكون للألفاظ والعبارات الآتية المعاني المخصصة لها أدناه ما لم تدل
القرينة على خلاف ذلك:

سلطة النقد: سلطة النقد الفلسطينية.

المحافظ: محافظ سلطة النقد.

مجلس الإدارة: مجلس إدارة سلطة النقد.

الصراف: أي شخص طبيعي أو اعتباري رخص له بممارسة أعمال الصرافة في فلسطين.

أعمال الصرافة: شراء وبيع العملات الأجنبية والمعادن الثمينة والشيكات المصرفية والسياحية
وإصدار وقبول الحوالات داخل وخارج فلسطين وفقاً للضوابط المحددة من قبل سلطة النقد وأي

عمل مالي آخر مرخص به من سلطة النقد.

المعادن الثمينة: الذهب والفضة وما شابهها بجميع أشكالها ما عدا المصنع منها.

المصرف: أي مصرف مرخص له وفقاً للقانون بممارسة الأعمال المصرفية في فلسطين.

مادة (2)

1. لا يجوز لأي صراف ممارسة أعمال الصرافة في فلسطين إلا إذا رخص له بذلك من قبل
سلطة النقد.



الرئيس

2. على كل صراف يرغب في ممارسة أعمال الصرافة أن يقدم طلباً لسلطة النقد وفقاً للتعليمات الصادرة عنها بهذا الشأن.
3. تتولى سلطة النقد نشر أسماء الصرافين المرخصين في الجريدة الرسمية وبأي طريقة أخرى تراها مناسبة.

مادة (3)

لا يمنح أي صراف جديد يرغب في ممارسة أعمال الصرافة ترخيصاً من قبل سلطة النقد إلا من خلال شركة مسجلة وفق للقانون والأصول.

مادة (4)

لا يجوز تسجيل شركة يكون من أغراضها ممارسة أعمال الصرافة بمقتضى قانون الشركات إلا بعد الحصول على الموافقة الخطية المسبقة من سلطة النقد.

مادة (5)

تعتبر مدة الترخيص سنة ميلادية واحدة تبدأ من بداية كانون الثاني وتنتهي في نهاية كانون الأول من كل عام مع مراعاة أحكام المادة (8) من هذا النظام بالنسبة للتراخيص التي تصدر في وقت لاحق لبداية السنة الميلادية.

مادة (6)

لا يجوز للصراف أن ينقل مركزه الرئيسي أو أن يفتح فرعاً له أو أن ينقل أي منهما دون الموافقة الخطية المسبقة من سلطة النقد، وفقاً للتعليمات الصادرة عنها بهذا الشأن.

مادة (7)

1. يحتفظ الصراف برأسمال يتناسب مع طبيعة وحجم عملياته وفقاً لتعليمات سلطة النقد الصادرة بالخصوص.
2. على الصراف في مرحلة الترخيص إيداع رأس المال لدى أحد المصارف العاملة في فلسطين والاحتفاظ به وعدم تشغيله وسحبه وتقديم ما يثبت ذلك لسلطة النقد، ويحق لسلطة النقد طلب إثبات هذا الإيداع في أي وقت تراها مناسباً إلى حين حصوله على الترخيص.
3. على الصراف تقديم كفالة مصرفية أو ودیعة نقدية، وفقاً للملحق بهذا النظام.

مادة (8)

1. تستوفي سلطة النقد رسماً سنوياً لحساب الخزينة العامة عن كل ترخيص يصدر عنها لأي صراف، وفقاً للملحق بهذا النظام.
2. تستوفي سلطة النقد رسماً مقطوعاً عن كل ترخيص يصدر عنها لأي صراف وفقاً للملحق بهذا النظام.
3. تستوفي سلطة النقد رسماً عن الطلب المقدم من قبل الصراف، وفقاً للملحق بهذا النظام.
4. يتم احتساب الرسوم السنوية على أساس النسبة من عدد أشهر السنة الأولى ويبدأ الاحتساب من تاريخ صدور الترخيص وتعتبر كسور الشهر شهراً كاملاً لأغراض الاحتساب.



الرئيس

5. يجوز لمجلس إدارة سلطة النقد تخفيض رسوم الترخيص السنوية لأي صراف لسنة أو لأكثر إذا ارتأى مجلس الإدارة ما يبرر ذلك.

مادة (9)

يجوز للصراف الذي يحصل على ترخيص بمزاولة مهنة الصرافة ممارسة الأعمال التالية:

1. شراء وبيع العملات المختلفة.
2. شراء وبيع الشيكات المصرفية والشيكات السياحية المحررة بالعملات المختلفة.
3. شراء وبيع المعادن الثمينة.
4. فتح واستخدام الحسابات بالعملات المختلفة لدى المصارف والشركات المالية.
5. إصدار وقبول الحوالات داخل فلسطين.
6. إصدار وقبول الحوالات خارج فلسطين على أن تكون قد نفذت من خلال مصرف مرخص له بالعمل في فلسطين.

مادة (10)

يحظر على الصرافين القيام بأي من الأعمال التالية:

1. فتح حسابات للمتعاملين معه أو قبول الودائع بجميع أنواعها أو قبول الأمانات النقدية أو المعادن الثمينة.
2. تقديم القروض أو التسهيلات المصرفية المباشرة أو غير المباشرة.
3. المضاربة على أسعار العملات والمعادن الثمينة بشكل يمكن أن يضر بالاستقرار المالي أو النقدي، أو أن يتسبب بالضرر للمتعاملين معه أو بالمصلحة العامة.
4. الحصول على تسهيلات ائتمانية من الخارج.
5. تنفيذ العمليات الآجلة والتعامل بالهامش وجميع المشتقات المالية لحساب المتعاملين معه أو الآخرين.

مادة (11)

أ. على جميع الصرافين الإلتزام بما يلي:

1. الاحتفاظ بسجلات مالية وحسابات تتفق مع المبادئ والأصول المحاسبية والقوانين السارية في فلسطين.
2. تقديم القوائم والتقارير المالية لسلطة النقد على النحو الذي تقرر.

ب. تدقيق الحسابات:

1. على الصراف أن يعين مدقق حسابات قانوني لتدقيق ومراجعة حساباته السنوية خلال فترة لا تزيد عن ثلاثة أشهر من بدء السنة المالية.
2. إعلام سلطة النقد بتعيين مدقق الحسابات خطياً لأول مرة يتم فيها تعيينه أو في حال تغييره ولسلطة النقد الحق في الاعتراض على تعيين المدقق في حال وجود ما يبرر ذلك.



الرئيس

3. يترتب على مدقق الحسابات أن ينفذ مهامه بمهنية وإخلاص وأن يخطر سلطة النقد عن أي أخطاء أو نواقص أو مخالفات يجدها في أعمال الصراف.

مادة (12)

1. يلتزم الصراف بالتأكد من سلامة عملياته وتوافقها مع القوانين والتعليمات السارية في فلسطين، وعليه أن يتخذ كافة الإجراءات التي تضمن عدم استغلال نشاطاته في أعمال غير مشروعة لاسيما غسل الأموال أو المساهمة في تمويل النشاطات غير المشروعة أو ترويج العملات المزيفة.

2. كما يترتب على الصراف ما يلي:

أ. الاحتفاظ بسجلات دقيقة لكافة البيانات المتعلقة بعملياته على النحو الذي تقرر له سلطة النقد أو أية قوانين أخرى ذات علاقة.

ب. التحقق من هوية عملائه خصوصا خلال إصدار أو قبول الحوالات لصالحهم، والإطلاع على إثباتاتهم الشخصية والاحتفاظ بصور منها وإعداد التقارير حولها على النحو الذي تقرر له سلطة النقد.

ج. التحقق من سلامة الأوراق النقدية والمسكوكات التي يتداولها وإبلاغ السلطات المختصة عند اكتشافه لعملات مزيفة.

مادة (13)

أ. على سلطة النقد مراقبة أعمال الصرافة والتأكد من التزام الصرافين بأحكام القوانين والتعليمات ويجوز لها خلال ذلك تنفيذ ما يلي:

1. إلزام الصراف بتقديم كافة البيانات والسجلات والتقارير المالية وغير المالية التي تحتاجها للقيام بعملها.

2. إجراء عملية تفتيش ميداني على النشاطات والعمليات والسجلات والقوائم المالية للصراف، ويحق لسلطة النقد ضبط أي سجلات أو وثائق إذا اقتضى الأمر ذلك.

ب. إذا تبين لسلطة النقد إثر عمليات الرقابة والتفتيش أن أعمال الصراف تسير في غير صالح المتعاملين معه أو بشكل يخالف القوانين أو التعليمات، فلها أن تتخذ الإجراءات التي تراها مناسبة بما في ذلك إلغاء الترخيص.

ج. تعتبر جميع المعلومات التي يطلع عليها موظفو سلطة النقد خلال عمليات الرقابة والتفتيش سرية، ولا يجوز لهم الإفصاح عنها أو إطلاع آخرين عليها إلا وفقاً لأحكام القوانين السارية في فلسطين.

مادة (14)

1. إذا رغب الصراف في إنهاء أو إيقاف أعماله أو تعليقها فيجب عليه إعلام سلطة النقد خطياً بذلك قبل ثلاثة أشهر على الأقل.



الرئيس

2. إذا كان الصراف شخصاً اعتبارياً وتعرض للإفلاس تتم تصفيته وفقاً للقوانين المعمول بها في فلسطين ولسلطة النقد تعيين مراقب لمتابعة عملية التصفية.

مادة (15)

لسلطة النقد إلغاء ترخيص الصراف إذا خالف أي حكم من الأحكام القانونية ذات العلاقة بتنظيم مهنة الصرافة أو التعامل بالنقد الأجنبي ويجوز لها ذلك أيضاً في الحالات التالية:

1. إذا طلب الصراف التوقف عن العمل نهائياً.
2. في حال وفاة الصراف المرخص كشخص طبيعي.
3. إذا اندمج الصراف مع صراف آخر.
4. في حال بيع محل الصرافة المرخص.
5. في حال حكم عليه بارتكاب جريمة مخلة بالشرف أو الأمانة.
6. إذا أشهر إفلاسه أو تقررت تصفيته.
7. إذا قررت سلطة النقد ذلك وفقاً لأحكام المادة (14) من هذا النظام.

مادة (16)

1. تلتزم المصارف العاملة في فلسطين بتنظيم علاقاتها مع الصرافين وفقاً للتعليمات الصادرة عن سلطة النقد بمقتضى هذا النظام أو بمقتضى قانوني المصارف وسلطة النقد وأية قوانين أخرى تصدر لاحقاً في فلسطين.
2. تلتزم المصارف بعدم التعامل مع الصرافين قبل حصولهم على التراخيص أو الموافقات الصادرة عن سلطة النقد.
3. يترتب على المصارف مسؤولية التأكد وبشكل سنوي من تجديد الصراف لرخسته الصادرة عن سلطة النقد.

مادة (17)

1. كل من يخالف أي حكم من أحكام المواد التالية: (6) و(8) و(11) و(14)، تفرض عليه غرامة مالية، لا تقل عن \$1000 دولار (ألف دولار أمريكي) ولا تزيد عن \$5000 دولار (خمسة آلاف دولار أمريكي).
2. كل من يخالف أي حكم من أحكام المواد التالية: (2) و(7) و(9) و(10) و(12) و(13) تفرض عليه غرامة مالية لا تقل عن \$1000 دولار (ألف دولار أمريكي) ولا تزيد عن \$10000 دولار (عشرة آلاف دولار أمريكي).
3. لا يمنع تطبيق العقوبات المنصوص عليها في هذه المادة من تطبيق العقوبات الأخرى الأشد، المنصوص عليها في القوانين ذات العلاقة.

مادة (18)

تصدر سلطة النقد التعليمات اللازمة لتنفيذ أحكام هذا النظام وتبلغ كافة الجهات ذات العلاقة بها.

السلطة الوطنية الفلسطينية



منظمة التحرير الفلسطينية

الرئيس

مادة (19)

على جميع الصرافين توفيق أوضاعهم وفق أحكام هذا النظام خلال المدة التي تقرها سلطة النقد.

مادة (20)

1. يلغى قرار مجلس الوزراء رقم (1) لسنة 1997م بشأن تنظيم أعمال الصرافة وتعديلاته.
2. يلغى النظام الصادر عن مجلس الوزراء رقم (1) لسنة 2008م بشأن ترخيص ورقابة مهنة الصرافة في فلسطين.

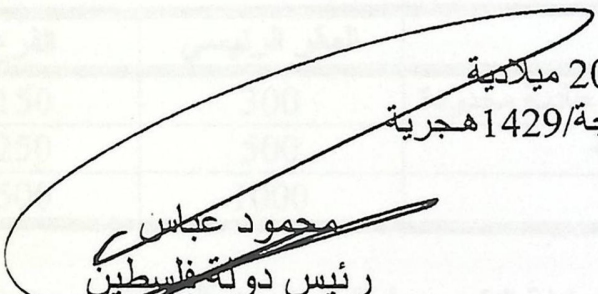
مادة (21)

يلغى كل ما يتعارض مع أحكام هذا النظام.

مادة (22)

على الجهات المختصة كافة، كل فيما يخصه، تنفيذ أحكام هذا النظام، ويعمل به من تاريخ صدوره، وينشر في الجريدة الرسمية.

صدر في مدينة رام الله بتاريخ: 2008/12/01 ميلادية
الموافق: 03/ذي الحجة/1429 هجرية


محمود عباس
رئيس دولة فلسطين

رئيس اللجنة التنفيذية لمنظمة التحرير الفلسطينية
رئيس السلطة الوطنية الفلسطينية



ملحق نظام ترخيص ورقابة مهنة الصرافة

أولاً: الرسوم

1. الرسوم المستحقة على الصرافين المرخصين كشركات
أ. الرسوم السنوية: تستوفي سلطة النقد رسماً سنوياً عن كل ترخيص يصدر عنها لأي شركة صرافة على النحو التالي:

بالدولار الأمريكي

الفرع	المقر الرئيسي	الشكل القانوني
150	300	شركة عادية عامة، شركة عادية محدودة
250	500	شركة مساهمة خصوصية
500	1000	شركة مساهمة عامة

ب. الرسوم المقطوعة : تستوفي سلطة النقد رسماً مقطوعاً عن كل ترخيص يصدر عنها لشركة الصرافة عن مقرها الرئيسي يتم تحصيله كاملاً وقبل منح الترخيص النهائي للشركة وذلك على النحو التالي:

بالدولار الأمريكي

الرسم المقطوع	الشكل القانوني
1000	شركة عادية عامة، شركة عادية محدودة
5000	شركة مساهمة خصوصية
10000	شركة مساهمة عامة

ج. رسم الطلب : تستوفي سلطة النقد رسماً عن كل طلب مقدم لها وذلك على النحو التالي:

بالدولار الأمريكي

رسم طلب ترخيص غير مسترد	الشكل القانوني



الفرع	المركز الرئيسي	
50	100	شركة عادية عامة، شركة عادية محدودة
100	200	شركة مساهمة خصوصية
150	300	شركة مساهمة عامة

2. الرسوم المستحقة على الصرافين المرخصين كأشخاص طبيعيين
 أ. الرسوم السنوية: تستوفي سلطة النقد رسماً سنوياً عن كل ترخيص يصدر عنها لأي
 صراف مرخص كشخص طبيعي على النحو التالي:
 بالدولار الأمريكي

الفرع	المركز الرئيسي	الفئة التي كان الصرافون عليها
450	1500	الأولى
300	750	الثانية
300	300	الثالثة

ب. الرسوم المقطوعة: تستوفي سلطة النقد باقي أقساط الرسوم المقطوعة والبالغة 5%
 من رأس المال المصرح به، والتي سيتم تسديدها على عشرة أقساط سنوية.

ثانياً: الكفالات

1. الكفالات المستحقة على الصرافين المرخصين كشركات
 يتم تقديم كفالة بنكية أو وديعة نقدية تدفع في حساب سلطة النقد، وتبلغ قيمة الكفالة المصرفية أو
 الوديعة النقدية بحيث تنتهي مدة الكفالة بعد انتهاء مدة الترخيص بشهر واحد وهي على النحو
 التالي:

بالدولار الأمريكي

قيمة الكفالة/ وديعة نقدية	الشكل القانوني
5000	شركة عادية عامة، شركة عادية محدودة
10000	شركة مساهمة خصوصية
20000	شركة مساهمة عامة

السلطة الوطنية الفلسطينية



الرئيس

منظمة التحرير الفلسطينية

2. الكفالات المستحقة على الصرافين المرخصين كأشخاص طبيعيين
يتم تجديد الكفالة المصرفية أو إيداع وديعة نقدية في حساب سلطة النقد، وتبلغ قيمة الكفالة
المصرفية أو الوديعة النقدية 12% من رأس المال المصرح به للصرافين من أصحاب الفئة
الأولى و7% للصرافين من أصحاب الفئة الثانية و5% للصرافين من أصحاب الفئة الثالثة.

“““

أسماء الصرافين المرخصين للعام 2009

رقم	الإسم التجاري	العنوان	رقم الهاتف	رقم الفاكس	رقم الجوال
المحافظات الشمالية					
أريحا					
رمز الاتصال بالمنطقة (02)					
	شركة دعنا للصرافة	أريحا - ش القدس	2322392	2322516	0599261075
1	الميسوي للصرافة	أريحا - ش القدس	2322849		0599966955
2					
الغزة					
رمز الاتصال بالمنطقة (02)					
	فضل عابدين وأولاده للصرافة	الخليل - السلام - وادي التفاح ش السلام	2290118	2252063	
3	فضل عابدين وأولاده للصرافة	الخليل - دوار المنارة	2222350	2222353	0599261510
4	مؤسسة عابدين الدولية للصرافة	الخليل - الزاوية - عمارة التوفيق	2228807	2299226	
5	محلات عابدين للصرافة	الخليل - المنارة	2290517	2290507	0599357594
6	شركة البندر للصرافة	الخليل-راس الجورة	2296182	2296183	
7	وزوز للصرافة	الخليل-دوار الصحة	2293191/2	2293193	
8	الأقصى شاور للصرافة	الخليل-ساحة البلدية القديمة	2229418	2292632	0599275000
9	المشرق للصرافة	الخليل - السلام	2292664	2292665	0599388406
10	شركة رجوب للصرافة	الخليل- دورا - شارع يافا	2281888	2286887	0599599506
11	عبد ربه للصرافة	الخليل - يطا - مركز البلد	2279578	2271578	0546513922
12	شركة العابدين للصرافة	الخليل - عين سارة- مقابل بلازا مول	2211901	2211904	
13	محل نعمان النشمة	الخليل - وادي التفاح - مربع سبته	2252220	2214633	0599315616
14	العرب للصرافة	الخليل - باب الزاوية	2228148	2228128	
15	عزرائيل للصرافة	الخليل - وادي التفاح	2251731	2226712	
16	شركة ميندل ايست للصرافة	الخليل - إنفا الشارع العام	2215656	2222776	0599222266
17	شركة الكوثر للصرافة	الخليل - شارع الملك فيصل	2292060		
18	النشمة للصرافة	الخليل - وادي التفاح الجديد	2228975	2295077	
19	مؤسسة عابدين الدولية فرع	الخليل - شارع السلام - مربع سبته	2290380	2290382	0599250513
20	شركة العطا للصرافة	حلحول - الخليل، بجانب بنك الاسكان للتجارة والمويل	2216575	2216585	0599207894
21	شركة أبو عصبه للصرافة	حلحول - الخليل - شارع القدس - عمارة نعيم	2216101	2216101	0599774545
22					
القدس					
رمز الاتصال بالمنطقة (02)					
	الإدهمي للصرافة	القدس - العيزرية-قرب البنك العربي	2791901	2794725	
23	علوش للصرافة	القدس - العيزرية-كيسة	2790610	2790751	
24	الديسي للصرافة	القدس-العيزرية	2793136		
25	شركة أبو ارميلة للصرافة	القدس - الرام - الشارع الرئيسي - عمارة جوهرة الرام	2345025	2345026	0505604682
26	السويطي للصرافة	القدس - الرام - الشارع الرئيسي	2347513	2347513	0545231791
27	سمير أبو ارميلة للصرافة	كيسة-مفرق ابو ديس	2790750	2790750	
28					
بيت لحم					
رمز الاتصال بالمنطقة (02)					
	فضل عابدين وأولاده للصرافة	بيت لحم - المهدي	2753073	2753073/4/5	0533261530
29	مروان عابدين للصرافة	بيت لحم-شارع السينما	2741144	2764351	
30	الشروق للصرافة	بيت لحم-شارع المدبسة	2751512	2751513	
31	الياس كتلو للصرافة	بيت لحم - المهدي	2743910	2742923	
32	شركة اسعيد و خليل للصرافة	بيت ساحور	2774159	2774159	0599284990
33	شركة رمزي لخدمات الصرافة	بيت جالا- شارع المنشية - مركز بيت جالا الطبي	2746870	2750371	0505422163
34	محلات سلومة للصرافة	بيت لحم - ش القواوسة	2742689	2749077	
35	محلات جونثان فريج للصرافة	بيت لحم - شارع المهدي	2742596		
36	محل البنكد للصرافة	بيت لحم - النجمة	2774308	2772233	
37	يورو ماهر للصرافة	بيت لحم - شارع المدارس	2773346	2773956	
38	المالك للصرافة	بيت لحم - ش النجمة	2742553	2742553	0522355166
39	محلات العز للصرافة	بيت لحم - النجمة	2742552		
40	احمد العز للصرافة	بيت لحم - النجمة - بجانب مسجد عمر بن الخطاب	2741376		0522411923
41	امين شختور للصرافة	بيت لحم - شارع النجمة	2740775		0522333089
42	اليتيري للصرافة	بيت لحم - جمال عبد الناصر	2741727		
43	بيت لحم للصرافة	بيت لحم - ش المهدي - بجانب مكتب الهويات	2741727		0599941279
44	أبو سرور العالمية للصرافة	بيت لحم - مقابل معرض المصري للسيارات	2777513		0599829370
45	جمال للصرافة	بيت لحم - المتنبسة - بولص السادس	2770813		0599941279
46	أبو سرور للصرافة	بيت لحم - مقابل معرض المصري للسيارات	2744231		
47	جاد الله للصرافة	بيت لحم- باب الزقاق - وسط البلد	2772034	2774892	
48	كوكالي للصرافة والحوالات المالية	بيت ساحور - المرح - النير	2765105		
49	خليل جقمان للصرافة	بيت لحم			
50					

اسماء الصرافين المرخصين للعام 2009

رقم	الإسم التجاري	التميزان	رقم الهاتف	رقم التاكس	رقم الجوال
		جنين	رمز الاتصال بالمنطقة (04)		
51	شركة النوحة للصرافة	جنين-شارع ابو بكر	2437466		
52	الثلاثي للصرافة	جنين شارع طلال	2503643		0599803121
53	شركة محمود ومهند حصون للصرافة	جنين - المركز الرئيسي - شارع ابو بكر	2433798	2433798	
54	مؤسسة الاسراء للصرافة	جنين - ش النهضة - عمارة احمد عياش	2503487	2503487	059983557
55	الصخرة للصرافة	جنين - ش ابو بكر	2437804	2439542	0599642626
56	عنيف ابو بكر للصرافة	جنين - ش الملك طلال	2501789	2435938	0599788985
57	شركة العزاوي للصرافة	جنين - شارع الملك طلال	2501092		0599877515
58	مؤسسة نصار للصرافة	جنين شارع طلال	2501074	2501074	0599501074
59	شركة طوباس للصرافة	طوباس / جنين الشارع الرئيسي	2573194		0599733044
60	شركة مجلي للصرافة	طوباس / جنين - الشارع الرئيسي	2571252		0598129745
		رام الله والبيرة	رمز الاتصال بالمنطقة (02)		
61	البرغوثي للصرافة	رام الله شارع المنارة	2953997	2953997	
62	الزبياتي للصرافة	رام الله - شارع الارسال	2972660	2972660	0599575757
63	بلندا للصرافة	المزرعة الشرقية - الشارع الرئيسي	2892865	2892860	
64	فضل عابدين وأولاده للصرافة فرع	رام الله - شارع القنس بجانب بنك القاهرة عمان	2976938	2976935	0599261520
65	مؤسسة الوفاء للصرافة	رام الله - شارع ركب	2971903	2953545	
66	شركة ابو خنيد للصرافة	رام الله التحتا مقابل البنك العربي	2980354	2985691	
67	الإمانة للصرافة (3)	رام الله والبيرة - ش القنس	2952996	2952996	0599265599
68	البيوتوني للصرافة	رام الله والبيرة - المحطة المركزية	2955681	2956843	0599388778
69	البيرة للصرافة	رام الله للصرافة - النهضة -		2958857	
70	شركة أبو آدم السلواوي للصرافة	رام الله - البيرة - جمال عبد الناصر	2955339	2953631	0599795009
71	الشريف للصرافة	رام الله والبيرة - ش الوحدة	2953597	2953597	
72	العليان للصرافة	البيرة - دوار المنارة	2965002	2989877	0599209910
73	بيت نبالا للصرافة	رام الله - ش المصايف	2965841	2984630	0599875330
74	ترمسعيا للصرافة	البيرة - السوق التجاري- وسط البلد	2954563	2957739	0599266253
75	محلات الحواري لفرع	رام الله والبيرة - النهضة	2970180	2956901	
76	محلات شهاب للصرافة	رام الله - ميدان المغتربين -	2951366	2955901	0599840021
77	مربيع للصرافة	رام الله - السهل	2971059	2951555	0599208920
78	الاتحاد للصرافة	رام الله والبيرة - ش القنس	2957137	2963339	
79	جريس كشك وأولاده	رام الله والبيرة - ش الرئيسي	2951689	2956451	
80	زايد للصرافة	رام الله والبيرة - شارع الارسال	2954885	2973643	
81	الأوائل للصرافة	رام الله والبيرة - ش الرئيسي	2967291	2967785	
82	دير ابو مشعل للصرافة	رام الله والبيرة - شال - عمارة صالح جودة	2953193		
83	محل اللؤلؤة للصرافة	رام الله والبيرة - شارع النزهة	2350464	2951334	
84	الريان للصرافة (2)	رام الله والبيرة - شارع الرئيسي	2955996	2956072	0599151611
85	بيتنا للصرافة	رام الله والبيرة - شارع القصبة	2975870	2975870	0599786383
86	شركة مركز سلواد للصرافة	البيرة - مجمع سوق البيرة التجاري	2976755	2986602	
87	ابو غزالة للصرافة	رام الله متفرع من الشارع الرئيسي - مقابل بنك القنس	2953666	2956766	0599660626
88	الاسرة للصرافة	رام والبيرة - قرب اعاش الاسرة	2400220		0599313222
89	الاصدقاء للصرافة	رام الله والبيرة - النهضة	2985925		0599322333
90	النبالي للصرافة	رام الله - الحسبة ساحة مسجد جمال عبد النصر	2957413	2956155	0599210197
91	المزرعوي للصرافة	البيرة - السوق التجاري - وسط البلد	2965022	2959532	0598301868
92	شركة الوفي للصرافة	البيرة - شارع نابلس - عمارة الرفيدي مقابل بنك الاقصى	2407278	2405919	0599202013
93	العطاري للصرافة	رام الله - البيرة - النهضة	2963896	2955678	0599759678
94	شركة العبادي للصرافة	رام الله - شارع القنس - برج الشيخ	2414042	2414042	0599283553
95	شركة الصديق الذهبي للصرافة	بيوتونيا - الشارع الرئيسي - عمارة سعيد الكمواني	2902582	2902582	0599402999
96	العجولي للصرافة	رام الله - ش القنس - وسط البلد	2956647	2955671	
97	الطويل للصرافة	رام الله - شارع الارسال	2985762	2985113	
98	شركة الصراف الفلسطيني للصرافة	رام الله - شارع الارسال	2957660	2957660	0599875544
99	سامر للصرافة	رام الله - مقابل شموط سنتر	2810433	2811530	
100	العربي للصرافة	بييرزيت - الشارع الرئيسي	2984281	2984281	0599129342
101	شركة الفتاوي للصرافة	رام الله ميدان الساعة	2954405	2953488	0598799883
102	شركة مجا للصرافة	رام الله - ش العودة	2963104	2963104	
103	طنوس للصرافة	رام الله - الشارع الرئيسي	2984069	2951227	0599272645
104	شركة الوهاب للصرافة	رام الله شارع المعرض	2954476	2954476	0599285241
105	الاصيل للصرافة	رام الله - الشارع الرئيسي	2965201	2965201	
106	شركة الحديثي للصرافة	رام الله - شارع ميدان الشيايب - مقابل المجلس التشريعي	2950828	2950828	0599534126
107	بوشة للصرافة	رام الله - شارع المعاهد	2404822	2422461	
108	شركة العباسي للصرافة	البيرة - الشارع الرئيسي			

اسماء الصرافين المرخصين للعام 2009

رقم	الاسم التجاري	الحيات	رقم الهاتف	رقم الترخيص	رقم الجواز
109	سلم نجيب للصرافة	سلفيت - السوق المركزي - وسط البلد	2515606	2519771	0599671812
110	شركة السلفيتي للصرافة	سلفيت - شارع القمام	2519455	2519455	0599597272
111	شركة بدران مرعي وشركاه للصرافة	بديا / سلفيت- الشارع الرئيسي	2991797	2991797	0598315740
112	شركة السوري للصرافة	بديا / سلفيت- الشارع الرئيسي	2991231	2991231	0598756668
ظركرم					
113	الانوار للصرافة	طولكرم - ش الملك حسين	2680287	2673050	
114	محللات عبد الحليم للصرافة	طولكرم - دوار جمال عبد الناصر	2671072	2680222	
115	شركة ابو حسيب للصرافة	طولكرم - ش الرئيسي	2678333	2672004	0599678333
116	مؤسسة الغول للصرافة	طولكرم - ش الشهيد عرفات	2675259	2675259	0599877988
117	شركة بيت المقتن للصرافة	طولكرم - مرجان نابلس	2671906	2678568	
118	شركة توصل للصرافة	طولكرم - شارع الشهيد ابو علي مصطفى - عمارة ابو شمس	2679966	2679966	0599721000
119	شركة الاخلاص للصرافة	طولكرم - شارع نابلس - بالقرب من بنك فلسطين م ع م	2692070	2692070	0599263394
120	محللات ابو شمس للصرافة	طولكرم - شارع الملك حسين بناية نبيه ابو عطا	2671896	2671896	0599250230
121	شركة العنان للصرافة	طولكرم - شارع الملك حسين	2671896	2671896	0599250230
122	سامي غانم للصرافة	طولكرم - شارع المسجد الجديد	2682033	2682033	
123	حصني يونس للصرافة	طولكرم - نوار ثابت ثابت	2671778	2671778	
قنقيلية					
124	امانة قنقيلية للصرافة	قنقيلية - ش الحاج عبد الله داود- قرب الصحة القديمة	2940136	2940136	0522779889
125	الامل للصرافة	قنقيلية - حيلة - شارع البلدية	2940491	2940491	
126	محل اكرم للصرافة	قنقيلية - ش السبع - عمارة عبد الكريم برهم	2940355	2940653	0599654062
127	الداعور للصرافة	قنقيلية - ش السبع - عمارة المهدي	2943664	2943664	0522595540
128	ابو بدير للصرافة	قنقيلية - منطقة السوق - عمارة الاوقاف	2940956	2946911	0599477775
129	مؤسسة العزوني للصرافة	قنقيلية - ش عبد ارحيم السبع - بناية الاوقاف	2940140	2940140	0599100389
130	مؤسسة اباد للصرافة	قنقيلية - ش عبد ارحيم السبع	2940152	2940152	0505296112
131	مؤسسة ابو سمرة للصرافة	قنقيلية - ش عبد الرحي نزال - بناية اشرف	2940730	2940362	0599311108
132	اليلال للصرافة	قنقيلية - ش حسين هلال	2940111	2940111	0522349389
133	النسر للصرافة	قنقيلية - ش عبد الرحيم السبع	2941195	2941195	0522495941
نابلس					
134	الحيش للصرافة	نابلس المركز التجاري	2370310	2375116	
135	الكرامة للصرافة	نابلس شارع سفيان- عمارة قنار	2336241	2372097	0599433365
136	شركة المعتمد للصرافة	نابلس - ش العدل	2384781	2371161	0599413417
137	مؤسسة النور للصرافة (1)	نابلس - ارض الغزالية	2385061	2371357	0599888854
138	محمد جواد عزت الاخير للصرافة	نابلس - ش الانبياء - المنطقة الشرقية	2377942	2388826	0599679666
139	شركة العميد للصرافة	نابلس- تفرع شارع سفيان	2373903	2373903	0599720113
140	محللات الحواري للصرافة	نابلس-المركز التجاري	2388314	2372560	
141	شركة عزريل للصرافة	نابلس-حوار قنار القنص	2591081	2591081	
142	نوال للصرافة	نابلس-شارع عمر المختار	2375941	2371704	
143	شركة القاسم للصرافة	نابلس-شارع صرح الشهيد	2387059	2593665	
144	ابو السعود للصرافة	نابلس-سفيان	2339146	2339146	
145	القدس للصرافة	نابلس-ش سفيان	2335190	2386527	
146	البنا للصرافة	نابلس-المركز التجاري	2590325	2590555	
147	محللات الحسن للصرافة	حوارة/ نابلس شارع القدس	2371610	2381183	0599379630
148	شركة سويدان للصرافة - المركز الرئيسي	نابلس - المركز التجاري - عمارة المصري	2379360	2379360	
149	شركة سويدان للصرافة - فرع	نابلس - شارع فلسطين	2382012	2373415	0599714000
150	شركة سويدان للصرافة - فرع	نابلس - ش صلاح الدين عمارة باكير	2387529	2389743	
151	وليد العالول للصرافة	نابلس-المركز التجاري	2381587	2377605	
152	شركة مليطات للصرافة	نابلس-شارع الساقية	2385342	2380053	0599395488
153	مؤسسة عمر هاشم واولاده	نابلس-خان التجاري القديم	2397559	2397559	
154	عالول للصرافة	نابلس - دوار الحسين	2371445	2371445	0522638576
155	عالول اخوان للصرافة	نابلس - دوار الشهداء	2375090	2375090	
156	ابو عطيان للصرافة	نابلس - المركز التجاري	2382210	2382210	0599874248
157	سامي حسون للصرافة	نابلس - الجامع الكبير	2375620	2596721	0599326562
158	حسن علي سويدان للصرافة	نابلس - المركز التجاري - سوق الذهب	2373134	2373134	0599888170
159	الغدير للصرافة	نابلس - ش حطين	2337454	2337453	
160	محللات حسام عميرة للصرافة	نابلس - ش غرناطة - عمارة بدران	2385740	2397790	
161	شرايعة للصرافة	نابلس-شارع دوار الحسين			
162	محللات زهران للصرافة	نابلس- شارع فيصل			

أسماء الصرافين المرخصين للعام 2009

رقم	الاسم التجاري	الختارات	رقم الهاتف	رقم التاكس	رقم الجوال
163	مؤسسة دونا للصرافة	نابلس - القوارين - المركز التجاري	2379074	2382016	0599263611
164	محلات كليون للصرافة مركز رئيسي	نابلس - ميدان الحسيني	2381104	2383824	
165	محلات كليون للصرافة فرع	نابلس - ش ظافر لمصري - المركز التجاري	2381104	2383824	0599720797
166	مؤسسة ثامر للصرافة	نابلس - ش العدل - دوار الحسين	2379650	2371161	0599369927
167	شركة البلعوي للصرافة	نابلس - ميدان الشهداء	2330853	2395257	0599366993
168	المسيد للصرافة	نابلس - دوار الحسين	2377924	2377867	0599795979
169	احمد زهران للصرافة	نابلس - شارع الساقية	2379747	2397790	
170	عصام للصرافة	نابلس - ش سفيان - عمارة عنتر	2392645	2373415	
171	السراج للصرافة	نابلس - ش العدل - دوار الحسين	2373006	2373006	0599301428
172	حظين للصرافة	نابلس - ش غرناطة - الدوار	2382298	2338092	0599719816
173	مؤسسة العالول للصرافة	نابلس - دوار الحسين	2376536	2380053	
174	محلات الكوني للصرافة	نابلس - ش الصلاحي - حي الصلاحي	2377064	2377064	0599705112
175	المركز العالمي للحوالات المالية	نابلس - دوار الحسين	2337459	2377867	
176	نجدي المصري للصرافة	نابلس - ش الانبياء	2382476		
177	شركة الاتدلس للصرافة	نابلس - ميدان الشهداء	2382461		0598204949
178	شركة الولاء للصرافة	نابلس - المركز التجاري الجديد	2386308	2391250	0599212929
179	شركة الفردوس للصرافة	نابلس - ميدان الشهداء شارع عمر المختار	2380230	2375391	0599803121
180	شركة الفجر للصرافة	نابلس - شارع سفيان	2398041		0599258741
181	شركة الفجر للصرافة فرع	نابلس - شارع الانبياء			0599258741
182	شركة دريم للصرافة	نابلس - شارع غرناطة	2378274	2378274	0599352625
183	الشركة المتحدة للصرافة	نابلس - شارع سفيان	2378332	2378332	0599270663
184	شركة البزرة للصرافة	نابلس - ميدان الحسين - عمارة الحوارة	2381150		0599828040

اسماء البنوك التي تم خصمها لعام 2009

رقم	الاسم التجاري	القطاع	رقم الهاتف	رقم الفاكس	رقم الجوال
المحافظات الحضرية					
غزة					
	بنك للصرافة	غزة - بني سهيلا - الشارع العام - وسط البلد	2072567		
0599188845	شركة ابو شريعة الصايفة للصرافة	غزة - عمر المختار - سوق العملة	2864505	2823662	
0599408645	شركة اليازي للصرافة	غزة - عمر المختار - سوق العملة	2864540	2846334	
0599482135	شركة بيسو للصرافة	غزة - عمر المختار - سوق العملة	2862640	2820884	
0599600500	شركة حميد للصرافة	غزة - عمر المختار - سوق العملة	2821512	2868892	
0599604535	محمود الن واولاده للصرافة	غزة - عمر المختار - سوق العملة	2863871	2862272	
0599755988	بنك للصرافة	غزة - شارع عبد القادر الحسيني	2824628		
	العمراني للصرافة	غزة - ش.عمر المختار - مقابل وزارة الاتصالات	2843140		
0599466511	حامد للصرافة	غزة - سوق العملة	2867512		
	ابو عطية للصرافة	غزة - دير البلح - الميدان - شارع السوق	2530303	2537337	
0599605926	مكة للصرافة	غزة - بني سهيلا - الشارع العام - وسط البلد	2071929	2089330	
0599919220	ثابت للصرافة	غزة - جباليا المخيم - ش. السوق القديم	2485534	2485377	
0599409145	عايد للصرافة	غزة - المغازي - الشارع العام	2550099	2557838	
0599709749					
رفح					
	غريز للصرافة	رفح - شارع البحر - السوق المركزي	2148997	2140208	
0599468546	ابو جزر للصرافة	رفح - نوار العودة	2135183	2135183	
0599499330	ابو قايوش للصرافة	رفح - نوار العودة	2130410		
0599514950	محل الدعم للصرافة	رفح - نوار العودة	2138925		
0599993701					
خان يونس					
	العربي للصرافة	خان يونس - ش. جمال عبد الناصر	2051272	2068650	
0599405896	سمير حرز الله للصرافة	خان يونس - ش. جمال عبد الناصر	2066676	2066655	
0599423050	عاطف البشيتي للصرافة	خان يونس - ش. جمال عبد الناصر	2065451		
0599326914	عماد الخزندار للصرافة	خان يونس - ش. جمال عبد الناصر	2067281	2051944	
0599791022	محل ابو عاشور للصرافة	خان يونس - ش. جمال عبد الناصر	2067893		
0599310828	محل القناعة للصرافة	خان يونس - ش. جمال عبد الناصر	2052491		
0598880082	الاغا للصرافة	خان يونس - ش. جمال عبد الناصر	2060030	2060030	
059953500	البرعصي للصرافة - فرع خان يونس	خان يونس البلد - المنتزه	2077929		
0599417317	ابو عمر للصرافة	خان يونس - ش. جمال عبد الناصر	2051107		
0599417355					
النصيرات					
	راضي للصرافة	النصيرات - الشارع العام - البلد	2556569	2556569	
0599843220	المغار للصرافة	النصيرات - الدوار - السوق	2562224	2562224	
0599411909					
الرمال					
	مؤسسة الأقصى للصرافة	الرمال - ش. عمر المختار	2835773		
0598222225	القلعة للصرافة	الرمال - مقابل البنك العربي	2888878	2888878	
0599405533	وانل سلمي للصرافة	الرمال - مقابل البنك العربي	2886144	2883698	
0599930000	ابو محمد للصرافة	الرمال - ش. عمر المختار	2845363		
0599425898	شركة حرز الله للصرافة	الرمال - ش. عمر المختار	2827888	2866012	
0599602603	شركة محمد سليم البرعصي واولاده	الرمال - ش. عمر المختار	2863789	2839738	
0599444432	ابو شعبان للصرافة	الرمال - ش. الرمال	2826085	2864991	
0599401978	البرعصي للصرافة - المركز الرئيسي	الرمال - نوار الجلاء	2828392	2863027	
0599417317	الكحك للصرافة	الرمال - نوار الامم المتحدة	2835068		
0599748320	البرعصي للصرافة - فرع الجندي	الرمال - الجندي المجهول	2821888	2835550	
0599417317	الوطنية للصرافة	الرمال - حوار الجلاء	2862957		
0599888605	البرعصي الدولية للصرافة	الرمال - ش. عمر المختار	2853040	2853040	
0599417988	مكة الإسلامية للصرافة	الرمال - ش. عمر المختار	2830026	2862363	
0599601036	مؤسسة عليان للصرافة	الرمال - ش. الوحدة	2823550	2823550	
0599602611	جهاد بيسو للصرافة	الرمال - برج الثروق	2868691	2833617	
0599303040	الخزندار للصرافة	الرمال	2866536		