

بحوث المؤتمر العلمي الدولي الثالث لكلية الاقتصاد الإصلاح المصرفي والتحديات المعاصرة (نظام مصرفي متين) سرت 05 ديسمبر 2024 م

تحرير

أ.د. حسين مسعود أبو مدينة

أ.د. الطيب محمد القبلي

بحوث المؤتمر العلمي الدولي الثالث لكلية الاقتصاد

الإصلاح المصرفي والتحديات المعاصرة

(نظام مصرفي متين)

سرت 05 ديسمبر 2024م

تحرير

أ.د. حسين مسعود أبو مدينت

أ.د. الطيب محمد القبلي

المراجعة اللغوية

د. فوزية أحمد الواسع

منشورات مركز البحوث والاستشارات بجامعة سرت

الطبعة الأولى 2024م

بحوث المؤتمر العلمي الدولي الثالث لكلية الاقتصاد

الإصلاح المصرفي والتحديات المعاصرة

(نظام مصرفي متين)

سرت 05 ديسمبر 2024م

الوكالة الليبية للتقييم الدولي الموحد للكتاب

دار الكتب الوطنية

بنغازي - ليبيا

هاتف: 9097074 - 9096379 - 9090509

بريد مصور: 9097073

البريد الإلكتروني: nat_lib_libya@hotmail.com

رقم الإيداع القانوني 768 / 2024م

رقم الإيداع الدولي: ردمك 9-3533-1-9959-978 ISBN

تصميم الغلاف: خالد جمعة مهلهل

جميع البحوث والآراء المنشورة في هذا المؤتمر لا تعبر إلا عن وجهة نظر أصحابها،
ولا تعكس بالضرورة رأي مركز البحوث والإسنتشار إن بجامعة سرت.

حقوق النشر والطبع محفوظة لمركز البحوث والإسنتشار إن بجامعة سرت

الطبعة الأولى 2024م

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

﴿وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ
وَتُدَلُّوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ
أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾

صدق الله العظيم

أ. د. سليمان مفناح الشاطر

رئيس جامعة سرت
المشرف العام للمؤتمر

أ. د. الطيب محمد القبلي

وكيل الجامعة للشؤون العلمية
ورئيس اللجنة التحضيرية للمؤتمر

د. علي مفناح النائب

رئيس المؤتمر وعميد كلية الاقتصاد

د. عبد الله محمد المهلهل

رئيس اللجنة العلمية

أعضاء اللجنة العلمية

أ. د. سليمان سالم الشحومي د. محمد أبوخزام فرج

أعضاء اللجنة التحضيرية

أ. ناصر أحمد عمر	د. محمد قاسم عبدالمجيد
أ. عبدالكريم إبراهيم غيث	أ. النائب الزروق النائب
سفيان سالم الشعالي	أ. محمد فرج الصادق
خالد محمد درياق	خالد جمعة مهلهل



المحتويات

الصفحة	العنوان
5	كلمة رئيس الجامعة د. سليمان مفتاح الشاطر
6	كلمة وكيل الجامعة للشؤون العلمية ورئيس اللجنة التحضيرية أ. د. الطيب محمد القبي
7	كلمة رئيس المؤتمر د. علي مفتاح التائب
8	كلمة رئيس اللجنة العلمية د. عبدالله محمد امهلهل
26 - 9	دراسة معوقات الوسائل الإلكترونية في المصرف الزراعي ببلدية سبها، ليبيا د. أحمد محمد عريدة
70 - 27	أثر سلوكيات المواطنة التنظيمية على رأس مال العلاقات بالمصارف التجارية الليبية الخاصة بمدينة بنغازي أ.د. وائل محمد جبريل أ. وليد عبدالله محمد أ. خالد حسين دخيل
94 - 71	المخاطر المصرفية ودور سياسة التأمين في مواجهتها دراسة ميدانية على مصرف الصحارى ومصرف الجمهورية. د. الطاهر خليفة عبد السلام الأسود. د. الناجح محمد العجيلي ودران.
122 - 95	أثر تكنولوجيا المعلومات في رفع كفاءة نظام الرقابة الداخلية دراسة ميدانية لفروع صندوق الضمان الاجتماعي بالمنطقة الشرقية أ. رجعة مفتاح سليمان
148 - 123	تطبيق تقنيات التكنولوجيا المالية لدى المصارف من أجل تعزيز الشمول المالي الواقع والتحديات د. بوكابوس مريم الباحث حميدي عبد الرزاق
170 - 149	صعوبات تبني تقنيات الذكاء الاصطناعي في المصارف الإسلامية الليبية دراسة حالة المصرف الإسلامي الليبي د. ناصر ميلاد بن يونس أ. فرج إلهام العسكري

المحتويات

الصفحة	العنوان
196 - 171	أهمية تطوير النظام المحاسبي في مؤسسات الجهاز المصرفي دراسة تطبيقية على المصارف التجارية الليبية بالمنطقة الشرقية د. نبيل محمد سليمان بالراس علي د. إسماعيل المهدي محمد اسميو
236 - 197	مدى مساهمة الحوكمة الإلكترونية في الحد من الفساد المالي في مؤسسات القطاع المصرفي الليبي أ. فاطمة إسماعيل الساعدي محمد
258 - 237	ضمان تعزيز قيمة حقوق المساهمين في ظل آليات حوكمة الشركات بالمصارف التجارية الليبية دراسة ميدانية على مصرف الصحاري أ. نجوى خليفة مفتاح العلاقي.
284 - 259	تأثير الإصلاح المصرفي على الاستقرار الاقتصادي في ليبيا دراسة قياسية في ليبيا خلال الفترة (2000 - 2021) باستخدام منهجية الانحدار الذاتي ARDL أ. صباح عمر خليفة الساعدي
306 - 285	واقع الصيرفة الإسلامية في الجزائر بالإشارة إلى تجربتي بنك البركة الجزائري ومصرف السلام الجزائر والنوافذ الإسلامية في البنوك التجارية الناشطة في الجزائر د. شاني محمد عبد الوهاب د. مركان محمد البشير
340 - 307	مساهمة وحدتي الامتثال والمعلومات المالية كإحدى آليات الحوكمة في مكافحة ظاهرة غسل الأموال وتمويل الارهاب: دراسة حالة مصرف الوحدة أ. ملاك عاشور امنيسي العدلي أ. د. أكرم علي محمد زوي
382 - 341	أثر تطبيق إدارة الجودة الشاملة في جودة الخدمات المصرفية دراسة حالة على مصرف الوحدة - فرع المدينة بمدينة بنغازي أ. د. بشير محمد العبار أ. نجوى علي محمود

المحتويات

الصفحة	العنوان
408 - 383	دور الإدارة الإلكترونية في تحقيق التميز المؤسسي دراسة ميدانية على العاملين بمصرف الصحاري - مدينة بنغازي د. رجعة المبروك الفاخري
438 - 409	تحليل هيكل الودائع في المصارف التجارية في ليبيا خلال الفترة 2012 - 2023م د. محمد قاسم عبد المجيد سويكر أ. أحمد صالح محمد أبو غالية
474 - 439	مدى تطبيق المبادئ الأساسية لإدارة المخاطر المصرفية وفعاليتها إجراءاتها وتدابيرها للحماية من مخاطر الصيرفة الإلكترونية دراسة تطبيقية على المصارف التجارية الليبية د. عبدالله محمد امهلل أ. محمد علي عمر
504 - 475	أثر كفاية رأس المال على ربحية المؤسسات المالية دراسة حالة مصرف الجمهورية - ليبيا أ. حسن إبراهيم ميلاد د. جبار بوكثير حسين د. صالح أحمد مادي أ. حسين إبراهيم ميلاد
532 - 505	معوقات تطبيق معايير المراجعة الدولية في المصارف التجارية دراسة تطبيقية على المصارف التجارية العاملة في مدينة سرت أ. عيادة رمضان سالم د. جبريل عمر السائح
568 - 533	مدى الاستفادة من أسلوب سيجما ستة في تحسين جودة المراجعة الداخلية في المصارف التجارية الليبية دراسة تطبيقية على فروع المصارف التجارية ببلدية الخمس د. شكري أحمد عامر د. محمود جمعة المحجوب



المؤتمر العلمي الدولي الثالث لكلية الاقتصاد
الإصلاح المصرفي والتحديات المعاصرة
(نظام مصرفي متين)
سرت 05 ديسمبر 2024م





كلمة رئيس الجامعة

بسم الله الرحمن الرحيم

إلى كل مهتم ومطلع .. وإلى كل مختص بمجالات الحركة الاقتصادية بشكل عام، وبمجال الخدمات المصرفية بشكل خاص.. ها هي جامعة سرت ممثلة في كلية الاقتصاد تحديداً تعقد اليوم مؤتمرها الدولي الثالث، والذي يهدف إلى وضع لينة لنظام مصرفي رصين .. بعنوان **الإصلاح المصرفي والتحديات المعاصرة (نظام مصرفي متين)**.. من خلال مشاركة فعالة لخبراء القطاع المصرفي من أعضاء هيئة التدريس، الذين قدموا خبرتهم في أوراق علمية رصينة تهدف إلى تطوير وتحسين أداء المؤسسات المصرفية.

وكل الأمل أن يكون هذا الإنتاج العلمي نبراس يهتدى به، وطريق للتطوير في أداء القطاعات المصرفية.

وختاماً.. نود أن نعبر عن خالص شكرنا وامتناننا لجميع الحضور الذين شاركوا في فعاليات هذا المؤتمر، ونتمنى أن تكون لهذه المشاركات القيمة دوراً كبيراً في إنجاح هذا الحدث العلمي، كما نتطلع إلى المزيد من التعاون المثمر في المستقبل.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

أ.د. سليمان مفتاح الشاطر

رئيس جامعة سرت

كلمة رئيس اللجنة التحضيرية

بسم الله الرحمن الرحيم

يسرنا أن نقدم لكم مجلد بحوث المؤتمر العلمي الدولي الثالث لكلية الاقتصاد 2024م، بعنوان "الإصلاح المصرفي والتحديات المعاصرة (نظام مصرفي متين)"، الذي يُعقد في وقت يتطلب منا الابتكار والتطوير المستمر في مختلف المجالات الاقتصادية. يتضمن هذا المجلد مجموعة من الأبحاث والدراسات التي تسلط الضوء على أحدث الاتجاهات والتقنيات في المجالات الاقتصادية، والمالية، والإدارة. وتمثل هذه الأبحاث نتاج جهود بُحاث من مختلف الجامعات والمؤسسات الأكاديمية، الذين قاموا بتقديمها ومناقشتها خلال فعاليات المؤتمر.

يهدف هذا المجلد إلى تعزيز تبادل المعرفة والخبرات بين الباحثين والممارسين في المجال المالي، وتحفيز النقاش حول التحديات الراهنة والفرص المستقبلية. كما نأمل أن تُسهم هذه البحوث في دفع عجلة التطور الاقتصادي، وتقديم حلول مبتكرة تلي احتياجات المجتمع. نتقدم بشكرنا الجزيل لجميع المشاركين والداعمين الذين ساهموا في نجاح هذا الحدث، وننتطلع إلى المزيد من التعاون المثمر في المستقبل.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

أ.د. الطيب محمد القبي

وكيل جامعة سرت للشؤون العلمية
رئيس اللجنة التحضيرية للمؤتمر



كلمة رئيس المؤتمر

بسم الله الرحمن الرحيم، والصلاة والسلام على سيدنا محمد الصادق الأمين...
أمّا بعد،،،

فتشرف كلية الاقتصاد بكل مكوناتها من أعضاء هيئة تدريس ومعيدتين وموظفين وطلاب بتنظيم المؤتمر العلمي الدولي الثالث في 05-12-2024م، الذي جمع نخبة من الباحثين والخبراء في مجالات المال والمصارف والمجالات ذات الصلة. وفي إطار دورها الفاعل في دعم الفعاليات والنشاطات العلمية، وحرصاً على تحقيق أهدافها الاستراتيجية ورسالتها السامية، انطلقت فعاليات المؤتمر تحت عنوان "الإصلاح المصرفي والتحديات المعاصرة"، تأكيداً على التزام الكلية بالمساهمة في تطوير المجتمع وتعزيز مجالات البحث العلمي.

انطلاقاً من الدور الريادي الذي تقوم به كلية الاقتصاد في دعم الأنشطة العلمية وتحقيق أهدافها الاستراتيجية، وكذلك في إطار رسالتها السامية في خدمة المجتمع، يأتي تنظيم هذا المؤتمر تحت عنوان "الإصلاح المصرفي والتحديات المعاصرة". وقد جاءت فكرته من الواقع الذي نعيشه منذ سنوات، والمتعلق بالقطاع المصرفي الذي يُعدُّ من أبرز القطاعات الحيوية في الدول، حيث يُعتبر المحرك الأساسي للاقتصاد، بالإضافة إلى التحديات والأزمات التي يواجهها هذا القطاع، وكذلك التغييرات التي تطرأ على القوانين المنظمة له.

وأود أن أتقدم بجزيل الشكر والتقدير إلى إدارة جامعة سرت على دعمها المستمر لفعاليات هذا المؤتمر، كما أوجه الشكر الجزيل إلى اللجنة العلمية واللجنة التحضيرية وكل من أسهم في إنجاح هذا الحدث، وأخص بالذكر كل من قدم جهداً كبيراً حتى يظهر المؤتمر بهذا الشكل المشرف.

في الختام، أتمنى التوفيق والنجاح لجميع الزملاء الباحثين من مختلف المدن والجامعات الليبية، وكذلك المشاركين من الدول الأخرى، وأتمنى أن تظل جامعة سرت دائماً منارة علمية يهتدي بها الجميع.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

د. علي مفتاح التائب

رئيس المؤتمر وعميد كلية الاقتصاد

كلمة رئيس اللجنة العلمية

بسم الله الرحمن الرحيم

باسم اللجنة العلمية للمؤتمر، يسرنا ويشرفنا أن نرحب بكم جميعاً في هذا المحفل العلمي الذي يجمع نخبة من الأكاديميين والباحثين والخبراء وصنّاع القرار، تحت مظلة مؤتمر "الإصلاح المصرفي والتحديات المعاصرة (نظام مصرفي متين)".

أصبح الإصلاح المصرفي اليوم ضرورة ملحة في ظل التغيرات الاقتصادية السريعة، والتحول التكنولوجية المستمرة، والتحديات التي تفرضها الأزمات العالمية. ويُعدُّ القطاع المصرفي العصب الأساسي لأي اقتصاد مستقر، ويشكل ركيزة مهمة لتحقيق التنمية المستدامة، وتحفيز الاستثمار، ودعم القطاعات الإنتاجية.

يهدف هذا المؤتمر إلى أن يكون منصة حوارية تتيح تبادل الأفكار والرؤى العلمية، ومناقشة التجارب الناجحة في الإصلاح المصرفي، واستعراض الحلول المبتكرة للتحديات التي يواجهها القطاع المصرفي على المستويات المحلية والإقليمية والدولية.

في هذا السياق، حرصت اللجنة العلمية على اختيار أوراق بحثية متميزة وبرامج حوارية غنية، تغطي محاور رئيسة، تشمل: إعادة هيكلة الجهاز المصرفي، ومواكبة التكنولوجيا المصرفي (FinTech)، وتحقيق متطلبات الجودة والرقابة.

كما نؤكد على أهمية التعاون المشترك بين المؤسسات الأكاديمية والجهات التنفيذية؛ لتحقيق أهداف الإصلاح المصرفي، وتقديم توصيات عملية وقابلة للتنفيذ تساهم في تطوير القطاع المالي، ودعمه ليواكب متطلبات الاقتصاد المعاصر.

ختاماً، نتوجه بجزيل الشكر لكل من شارك في تنظيم هذا المؤتمر وإنجاحه، من باحثين ومشاركين ورعاة وداعمين. كما نأمل أن يسفر هذا اللقاء العلمي في تقديم توصيات تساهم في إحداث تغييرات ملموسة تحدم الاقتصاد والمجتمع.

نتمنى لكم جميعاً مؤتمراً مثمراً وحوارات بناءة.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

د. عبدالله محمد امهلهل
رئيس اللجنة العلمية للمؤتمر



تحليل هيكل الودائع في المصارف التجارية في ليبيا خلال الفترة 2012 - 2023م

أ. أمحمد صالح أمحمد أبو غالية
قسم التمويل والمصارف/ كلية الاقتصاد/ جامعة سرت
Emhmedsaleh99@gmail.com

د. محمد قاسم عبد المجيد سويكر
قسم التمويل والمصارف/ كلية الاقتصاد/ جامعة سرت
sewaikir@su.edu.ly

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل هيكل الودائع في المصارف التجارية في ليبيا، و استخدمت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي عن طريق تحليل البيانات الثانوية للمصارف التجارية في ليبيا خلال الفترة 2012 حتى 2023م، وقامت الدراسة بتحليل أنواع الودائع المختلفة حسب حجمها، وتحليل حجمها إلى عرض النقود الواسع، ومعدلات النمو في حجم الودائع، واحجامها حسب القطاع، وأهميتها النسبية، وخلصت الدراسة إلى عدة نتائج، أهمها: وجود خلل في تركيب هيكل الودائع في المصارف التجارية، حيث لا تمثل الودائع الآجلة التي تعول عليها المصارف في منح القروض سوى أقل من 15% من إجمالي الودائع، بينما تمثل الودائع تحت الطلب أكثر من 85% من هيكل الودائع، وتذبذب معدلات نمو الودائع الزمنية بشكل كبير بين معدلات نمو سالبة ومعدلات نمو موجبة، وبينما حققت الودائع تحت الطلب معدلات نمو موجبة خلال سبع سنوات وسالبة خلال أربعة سنوات، حققت الودائع الادخارية معدلات نمو سالبة خلال فترة الدراسة، وأوصت الدراسة ببحث المصارف على استخدام استراتيجية المنافسة السعرية واستراتيجية المنافسة غير السعرية لجذب الودائع والمحافظة عليها.

الكلمات المفتاحية: المصارف التجارية، هيكل الودائع، حجم الودائع، الأهمية النسبية، معدل نمو الودائع.



Analysis of the structure of deposits in commercial banks in Libya during the period 2012-2023

Mohamed Sewaikir

assistant professor at University of Sirte
sewaikir@su.edu.ly

Emhmed Abogalia,

Lecturer at University of Sirte
Emhmedsaleh99@gmail.com

Abstract

This study aimed to analyze the structure of deposits in commercial banks in Libya. The study used the descriptive analytical approach by analyzing secondary data for commercial banks in Libya during the period 2012 to 2023 AD. The study analyzed the different types of deposits according to their quantity, and analyzed the quantity of deposits to the broad money supply. The growth rates in the quantity of deposits, the quantities of deposits by sector, and their relative importance. The study concluded several results; the time deposits that banks rely on to grant loans represent only less than 15% of the total deposits, while the on demand accounted for more than 85% of the deposit structure. The growth rates of time deposits fluctuated greatly between negative growth rates and growth rates. While demand deposits achieved positive growth rates over seven years and negative growth rates over four years, savings deposits achieved negative growth rates during the study period, and it was recommended The study examines banks' use of price competition strategy and non-price competition strategy to attract and maintain deposits.

Keywords: Commercial banks, deposit structure, deposit size, relative importance, deposit growth rate.

1. مقدمة:

تعتمد المصارف في تعاملاتها على الودائع، حيث تعتبر وظيفة المصارف الرئيسية هي جذب الودائع وإقراضها، ومن خلال هذه العملية تلعب المصارف دورًا كبيرًا في النشاط الاقتصادي، حيث تجمع الأموال من فئات الفائض النقدي وتقرضها إلى فئات العجز النقدي من أفراد وشركات وغيرها.

إن وجود خلل أو عدم استقرار في حجم الودائع يتسبب في عدم قدرة المصارف على القيام بوظائفها الرئيسية، وبالتالي عجزها على المساهمة في تمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة. لقد مرت ليبيا خلال الأعوام من 2011م حتى تاريخ هذه الدراسة بتقلبات سياسية كبيرة أثرت على النشاط الاقتصادي في البلاد، فخلال هذه الفترة أدى الانقسام السياسي إلى انقسام المصرف المركزي، وتوقف نظام المقاصة بين المصارف في شرق البلاد وغربها، وازدادت طلبات سحب العملة من المصارف، مما أدى إلى نقص السيولة، وازدحام المواطنين أمام المصارف لسحب ودائعهم، وأدى إصدار القانون رقم (1) لسنة 2013م بشأن تجريم التعامل بالفائدة الربوية إلى توقف المصارف عن احتساب نسبة الفائدة على ودائع الزبائن الزمنية والادخارية، كما أدى غلق الحقول النفطية في أغسطس 2014م إلى نقص إيرادات الدولة من العملة الأجنبية، وتسبب ذلك في نقص المعروض من الدولار في المصارف، وتوقف فتح الاعتمادات المستندية لطالبيها من القطاع الخاص والقطاع العام، وتوقف بيع العملة الأجنبية في المصارف التجارية، مما أسهم في ظهور سوق موازي للدولار خارج الجهاز المصرفي، كما أدى قرار يقضي بتحديد قيمة الرسم المفروض على مبيعات النقد الأجنبي في سبتمبر 2018م بنسبة 183% إلى تخفيض قيمة الدينار الليبي، فحسر الدينار الليبي حوالي 70% من قيمته مما تولد عنه رؤية غير واضحة لمستقبل الاقتصاد الليبي لدى القطاع الخاص، حيث تغير سعر صرف الدينار الليبي من (0.5175) إلى (0.1555) وحدة حقوق السحب الخاصة أي تخفيض قيمة الدينار مقابل الدولار من واحد دينار يساوي 0.71 إلى واحد دينار يساوي 0.22 دولار أي أن قيمة الدولار ارتفعت من دولار يساوي 1.4 دينار إلى 4.48 دينار، كما شهدت العام 2020م انتشار وباء كورونا والذي تسبب في كساد اقتصادي عالمي، كل هذه التقلبات والاحداث وغيرها أثرت على حجم الودائع في المصارف التجارية في ليبيا، وأدت إلى هروب الكتلة النقدية منها.

بموازاة ذلك حاول متخذهو القرار طرح برامج لإرجاع الثقة في الجهاز المصرفي، فقد تم توفير السيولة بأسقف شهرية في المصارف، وتوفيرها في آلات السحب الذاتي، كذلك توفير العملة الأجنبية عن طريق شحن بطاقات الأغراض الشخصية بأسقف محددة، وفتح الاعتمادات المستندية للتجار، وأيضًا إدخال بطاقات الشراء الالكترونية ونقاط البيع كبديل للعملة الورقية، بالإضافة إلى الجهود المبذولة لتوحيد المصرف المركزي وحل مشكلة المقاصة والحوالات المصرفية بين شرق البلاد وغربها، وكذلك السماح للمصارف التجارية بممارسة أنشطة الصيرفة الإسلامية، وفتح نوافذ وفروع ومصارف إسلامية والتحول التدريجي للصيرفة الإسلامية كان أهم ما يميز هذه البرامج.

وتهدف هذه الدراسة إلى تحليل واقع الودائع المصرفية في المصارف التجارية خلال الفترة من 2012م حتى 2023م للاطلاع على مدى تذبذب أو استقرار الودائع خلال تلك الفترة، والخروج بتوصيات من أجل اصلاح هيكل والودائع في هذه المصارف.

2. مشكلة الدراسة:

تأسيسًا على ما سبق، تتمثل مشكلة الدراسة في تحليل هيكل الودائع في المصارف التجارية في ليبيا ومدى قدرتها على تقديم التمويل اللازم للأنشطة الاقتصادية، من هذا المنطلق تتمثل مشكلة الدراسة في الإجابة على السؤال الرئيس الآتي: "ما هو واقع هيكل الودائع في المصارف التجارية في ليبيا؟"
الأسئلة الفرعية: -

- هل يوجد تذبذب في حجم الودائع بالمصارف التجارية في ليبيا؟
- ما هي معدلات نمو الودائع بالمصارف التجارية في ليبيا؟
- ما الأهمية النسبية لأنواع الودائع في المصارف التجارية في ليبيا؟

3. أهداف الدراسة: -

يتمثل الهدف الرئيس من هذه الدراسة في تحليل هيكل الودائع في المصارف التجارية في ليبيا بهدف الخروج بتوصيات لتحسين وإصلاح هيكل الودائع في المصارف في ليبيا، حيث تهدف هذه الدراسة إلى: -

1. التعرف على أنواع الودائع في هيكل الودائع في المصارف التجارية في ليبيا.
2. التعرف على العوامل المؤثرة في حجم الودائع المصرفية في ليبيا.

3. عرض الاستراتيجيات المستخدمة لجذب الودائع المصرفية.
4. تحليل حجم الودائع ومعدلات نموها وأهمية كل نوع من أنواعها النسبية.
5. الخروج بتوصيات لإعادة هيكلة الودائع من أجل إصلاحها وتحسينها.

4. الفرضيات:

الفرضية الرئيسية: "هيكل الودائع الحالي في المصارف التجارية في ليبيا بحاجة إلى اصلاح وتحسين".

الفرضيات الفرعية:

- يوجد تذبذب في حجم الودائع بالمصارف التجارية في ليبيا.
- معدلات النمو في حجم الودائع بالمصارف التجارية سالبة.
- الودائع الآجلة ذات أهمية نسبية أقل في هيكل الودائع بالمصارف التجارية في ليبيا.

5. أهمية الدراسة:

تستمد الدراسة أهميتها من أهمية الودائع المصرفية والتي عن طريقها تستطيع المصارف القيام بوظيفتها الأساسية، وهي منح القروض وتمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة عن طريق جذب الفوائض المالية من العملاء المودعين وإقراضها لفئات العجز المالي من المستثمرين من أصحاب الأنشطة الاقتصادية. إن تحليل هيكل الودائع في المصارف التجارية في ليبيا سوف يسهم في تحسينها واصلاحها، وبالتالي سوف ينعكس على إرجاع دور المصارف المهم في تمويل التنمية الاقتصادية في ليبيا.

6. منهجية الدراسة: -

اتبعت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي، حيث تقوم الدراسة بوصف الظاهرة وعرض البيانات وتحليلها من أجل التوصل إلى نتائج وتوصيات؛ لتحقيق أهداف الدراسة، كما اعتمدت الدراسة على تحليل البيانات الثانوية للمصارف التجارية العاملة في ليبيا خلال الفترة من 2012م حتى 2023م، والمتمثلة في تحليل احصائيات حجم الودائع ومعدلات نموها وأهميتها النسبية وغيرها من المؤشرات المهمة التي تسهم في الوقوف على طبيعة هيكل الودائع في هذه المصارف خلال الفترة المبحوثة.

7. حدود الدراسة:

أُجريت هذه الدراسة على جميع المصارف التجارية في ليبيا خلال الفترة من 2012م إلى 2023م.

8. مجتمع وعينة الدراسة:

يتكون مجتمع الدراسة من جميع المصارف التجارية العاملة في ليبيا.

9. الدراسات السابقة:

- دراسة محمد، ومسند، 2007م، بعنوان "عناصر جذب الودائع في الجهاز المصرفي السوداني"، تناولت هذه الدراسة استراتيجية جذب الودائع في الجهاز المصرفي السوداني بالتطبيق على بنك التنمية التعاوني الإسلامي خلال الفترة من 1996-2005م، ويهدف البحث إلى دراسة أثر تطبيق استراتيجية جذب الودائع ببنك التنمية التعاوني الإسلامي على الودائع بالبنك مقارنة مع الجهاز المصرفي بالدولة، من أجل علاج مشكلة التسرب النقدي خارج الجهاز المصرفي، وقد استخدم الباحث المنهج الوصفي والتحليلي ومنهج دراسة الحالة، وقد توصلت الدراسة إلى أن إجراءات استبدال العملة في العام 1991م كان له أثر سلبي على الودائع بالجهاز المصرفي، وأن معظم المصارف ليس لديها استراتيجية لجذب الودائع.

- دراسة مصعب، وإبراهيم 2010م بعنوان "استراتيجية جذب الودائع والمحافظة عليها في الجهاز المصرفي"، هدفت الدراسة إلى معرفة الكيفية العملية لوضع استراتيجية مناسبة لجذب الودائع، استخدمت الدراسة الأسلوب الوصفي والتحليلي ومنهج دراسة الحالة بالتطبيق على بنك التضامن الإسلامي خلال الفترة 2000-2009م، وتوصلت الدراسة إلى أن وجود الاستراتيجية التسويقية بالمصرف أدى إلى استقطاب عملاء جدد.

- دراسة طلحة، ونور الهدي 2012م بعنوان "الانتشار المصرفي وأثره على استقطاب الودائع"، تناولت هذه الدراسة أثر الانتشار المصرفي في استقطاب الودائع المصرفية، وتمثلت مشكلة الدراسة في ضعف حجم الودائع المصرفية مع تزايد تسرب الكتلة النقدية خارج الجهاز المصرفي، أتبع الدراسة المنهج الوصفي التحليلي ومنهج دراسة الحالة للتحقق، وتوصلت إلى أن من أهم أسباب نجاح نظور المصارف هو الاهتمام بوضع استراتيجية مناسبة

لانتشار المصرفي لزيادة مواردها المالية.

- دراسة مزينة، واخرون 2021م، بعنوان "أثر استقرار الودائع المصرفية على الأداء المالي للمصارف التجارية الليبية خلال الفترة من 2001-2018م"، هدفت الدراسة إلى قياس أثر استقرار ودائع العملاء على الأداء المالي للمصارف التجارية الليبية ممثلاً بمعدل العائد على الأصول ، ومعدل العائد على حقوق الملكية، وتمثلت عينة الدراسة في مصرف التجارة والتنمية ، وتوصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج، من أهمها : وجود أثر معنوي ذو دلالة احصائية لكل من الودائع الجارية وودائع التوفير على الأداء المالي للمصارف التجارية الليبية المتمثلة بالعائد على الأصول ، والعائد على حقوق الملكية ، ووجود أثر معنوي ذو دلالة احصائية للودائع الآجلة على الأداء المالي المتمثل بالعائد على حقوق الملكية ، ومن أهم ما أوصت به الدراسة قيام المصارف التجارية الليبية بإجراء الدراسات المستمرة حول مدى تقلب الودائع ، وتحديد الودائع المستقرة وغير مستقرة ، وتحسين جودة الخدمات المصرفية ، من خلال إتباع استراتيجيات سعرية ، وغير سعرية ، لجذب الودائع المستقرة لاستغلالها في الأصول للرفع من مستوى الأداء المالي للمصارف التجارية الليبية، وتوجيه المصارف التجارية الليبية على ضرورة تبني استراتيجيات لجذب المزيد من الودائع المصرفية ، والعمل على تشجيع الدراسات والأبحاث لمعرفة العوامل الأخرى المؤثرة في تعزيز الأداء المالي للمصارف التجارية الليبية والتي لم تشملها الدراسة.

- دراسة سويكر، والفرجاني (2017) بعنوان العوامل المؤثرة على جذب واستقرار الودائع في المصارف التجارية الليبية، هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على العوامل المؤثرة على جذب واستقرار الودائع في المصارف التجارية الليبية، وقد افترضت الدراسة أن للعوامل الخارجية (مثل عدم الاستقرار السياسي والامني والاقتصادي)، وللعوامل الداخلية (مثل مستوى ونوعية الخدمات المالية والمصرفية والتكنولوجية، والقوانين والتشريعات المالية المصرفية وعدم التعامل وفق الشريعة الاسلامية)، تأثير على جذب واستقرار الودائع. واعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي للتعرف على تلك العوامل وتم استخدام استمارة الاستبيان لجمع بيانات الدراسة. وقد توصلت الدراسة إلى تأثير العامل الخارجي المتمثل في تدني المستوى السياسي والامني على حجم الودائع بالمصارف التجارية، كما كشفت الدراسة على

أن للعوامل الداخلية المتمثلة في ضعف تكنولوجيا المصارف، وتدني مستوى الخدمات المصرفية، وعدم التعامل بأدوات الصيرفة الاسلامية تأثيرها على حجم الودائع.

- دراسة ناشور(2020) بعنوان تحليل هيكل الودائع في الجهاز المصرفي العراقي والعوامل المؤثرة فيه، هدفت هذه الدراسة إلى تحليل هيكل الودائع المصرفية في الجهاز المصرفي العراقي بجانب التعرف على أهم العوامل المؤثرة في مقدار الودائع، استخدمت الدراسة بعض المؤشرات منها اجمالي الودائع ونسبتها إلى الناتج المحلي الإجمالي، ومؤشر الودائع بحسب ملكيتها ونسبتها من النقد وغيرها من المؤشرات، وتوصلت الدراسة إلى أن الجهاز المصرفي العراقي لم يستطيع الوصول إلى مستوى العمل المصرفي الذي يسهم في استقطاب الأموال من الافراد بسبب ضعف ثقة الافراد بالمصارف، والروتين والتعقيد الإداري، وغيرها من الأسباب، وأوصت الدراسة بضرورة تنمية الودائع المصرفية، وتطوير الخدمات المقدمة للعملاء وتبسيط الإجراءات، وفتح المزيد من الوحدات المصرفية، ورفع كفاءة الأوعية الادخارية.

أما هذه الدراسة فتهدف إلى تحليل هيكل الودائع في المصارف التجارية في ليبيا خلال الفترة من 2012 حتى 2023م، من خلال استخدام عدد من المؤشرات، وهي إجمالي حجم الودائع ونسبتها إلى عرض النقود، ومعدل نمو الودائع وتحليل حجم الودائع حسب طبيعتها وحسب القطاع التي تنتمي إليه.

أولاً: الجانب النظري:

تعتبر الودائع من أهم مصادر التمويل للمصارف التجارية لذلك تحرص المصارف على تنميتها، من خلال تنمية الوعي المصرفي الادخاري بالتوسع في فتح المزيد من الوحدات المصرفية، وتبسيط إجراءات التعامل من حيث السحب والإيداع، ورفع كفاءة الأوعية الادخارية.

1. مفهوم الوديعة :

يُقصد بالوديعة بأنها "تلك المبالغ المصرح بها بأية عمله كانت والمودعة لدى المصرف والواجبة التأدية أو الدفع عند الطلب أو بعد أجل في تاريخ استحقاق معين". (الصيرفي، 2016، ص 146)، وتعرف أيضاً على أنها تمثل "كل ما يقوم الأفراد أو الهيئات بوضعه في البنوك بصفة مؤقتة قصيرة أو طويلة على سبيل الحفظ أو التوظيف" (لطرش، 2010، ص

25)، وتعرف على أنها "الأموال التي يقوم الأشخاص الطبيعيون والاعتباريون بإيداعها لدى البنوك في حساب خاص لأجل معين وبفائدة محددة" (عبد الله، 2016، ص 135).
كما يمكن النظر إلى الودائع على أنها اتفاق بين البنك والمودع بموجبة يقوم العميل بإيداع مبلغ من النقود لدى البنك ويلتزم البنك برد هذا المبلغ عند الطلب أو لأجل معين مع دفع الفوائد على الوديعة، وتحاط الوديعة بالسرية التامة، لأنها تدل على المركز المالي للعميل (الجنابي، 2015، 81)، وهناك بعض المبالغ التي يتم إيداعها في المصارف، إلا أنها لا تدخل ضمن مفهوم الودائع، وهذه تتمثل في (جلدة، 2009، 110): -

1. المبالغ المودعة بالعملة المحلية لقاء فتح الاعتمادات المستندية.
2. المبالغ المودعة لقاء إصدار الكفالات المصرفية.
3. المبالغ المودعة بالعملة الأجنبية في المصارف المحلية كغطاء للاعتمادات المفتوحة.
4. مبالغ أحد فروع المصرف المعين لدى فرع آخر من نفس البنك.

2. أنواع الودائع المصرفية:

تقسم الودائع إلى أنواع مختلفة وحسب الأسس الآتية:

أ- حسب الملكية وينقسم هذا النوع من الودائع إلى (الحسيني والدوري، 2008، ص106): -

- 1/ ودائع أهلية والتي تعود ملكيتها إلى الجمهور والشركات الأهلية.
 - 2/ ودائع حكومية وتعود ملكيتها إلى المنشآت والدوائر والمؤسسات الحكومية المختلفة.
 - 3/ الودائع المختلطة وتعود ملكيتها إلى منشآت القطاع المختلط.
- ب- حسب المصدر وينقسم هذا النوع من الودائع إلى (جلدة، 2009، ص 111): -
- 1/ ودائع أولية : وهي تلك الودائع التي يتم إيداعها لأول مرة في المصارف من قبل الجمهور أو المنشآت سواء كانت حكومية أو أهلية.
 - 2/ الودائع المشتقة: وهي تلك الودائع التي تخلق أو تشتق من الوديعة الأولية بعد أن يتم منح جزء منها على شكل قروض.

ج- حسب الأمد (المدى الزمني) وينقسم هذا النوع من الودائع إلى: -

1/ الودائع الجارية (تحت الطلب) :-

تعرف الودائع تحت الطلب بالحساب الجاري، وهي عبارة عن عقد بين المصرف والعميل المودع تتحول الحقوق النقدية بمقتضاه إلى عناصر حسابية ينتج عن تسويتها (إيداعاً وسحباً) رصيد دائم لصالح العميل يكون مستحق الأداء إما في نهاية العمل اليومي أو في نهاية المدة التي يتم الاتفاق عليها، ويتسم هذا الحساب بالحركة المستمرة بين الزيادة والنقص وذلك طبقاً لما يطرأ عليه من قيود تغير من حالته.

وتشترط المصارف حد أدنى لقيمة الوديعة حتى تسمح للعميل بفتح حساب جار لديها، ويختلف هذا الحد من مصرف إلى مصرف آخر، كما تحرم تشريعات بعض الدول دفع فوائد على هذا النوع من الودائع، كما تري بعض التشريعات الأخرى ضرورة منح بعض عملائها وخاصة الكبار والممتازين منهم فائدة سنوية بشرط ألا يقل رصيد حسابهم المودع بالمصرف عن رقم معين (غنيم، 2007، ص54).

ويحق للعميل سحب كل أو بعض أمواله المودعة بحسابه الجاري في أي وقت يشاء، ويتم الإيداع بهذا الحساب أيضاً إما نقداً أو باستخدام الشيكات أو أوامر الدفع، كما يتم الإيداع بهذا الحساب أيضاً إما عن طريق العميل أو وكيله نقداً، أو عن طريق استخدام الشيكات المسحوبة لصالح العميل والتي يقوم المصرف بتحصيلها وقيد قيمتها للحساب الجاري لهذا العميل، كما يتم الإيداع أيضاً عن طريق إشعارات الإضافة التي ترد إلى قسم الحسابات الجارية من أقسام وإدارات أخرى بالمصرف وذلك نتيجة تحصيل أوراق مالية أو تحصيل كمبيالات لصالح العميل.

ويظل الحساب الجاري للعميل مفتوحاً طالما وجد بهذا الحساب لدى المصرف رصيد دائم لهذا العميل، أما إذا خلا هذا الحساب من الرصيد النقدي فإن المصرف يقفل هذا الحساب ولا يقوم بفتحه مرة أخرى إلا إذا وردت مبالغ نقدية إلى المصرف لصالح العميل، وذلك باستثناء بعض الحالات الخاصة التي يسمح فيها بالمصرف للعميل بالسحب على المكشوف في حدود معينة. (غنيم، 2007، ص55).

2/ ودائع التوفير أو الادخار: -

وهي تمثل اتفاق بين المصرف والعميل يودع بموجبه العميل مبلغاً من النقود لدى المصرف مقابل الحصول على فائدة، على إن يكون للعميل الحق في السحب من الوديعة،

وتضع معظم التشريعات حدا للمبلغ الذي يمكن للمودع سحبه في الشهر وإذا زاد عن ذلك يتم السحب مقابل عمولة على كل عملية سحب وذلك حماية للمصرف من التعرض لمخاطر العسر المالي، ويصدر المصرف للمودع دفتر توفير تسجل فيه كل العمليات مع المصرف وهو المرجع الأساسي، وتشجع هذه الودائع صغار المدخرين على التعامل بها. وحسابات التوفير هي نوع من الحسابات الدائنة غير التجارية ويكون مصدرها صغار المدخرين الذين يقتصدون بمبالغ فائضة عن حاجتهم وتشجعهم المصارف على الادخار بوسائل مختلفة منها سعر الفائدة وقبول إيداع أي مبلغ مهما كان قليلاً (عبد الله والطراد، 2011، ص 149).

3/ الودائع الآجل :

وهي نوعان: تستحق بتواريخ معينة وخاضعة لإشعار.

أ/ الودائع لأجل تستحق بتواريخ معينة: -

وتمثل الأموال التي يرغب الأفراد والهيئات الخاصة والعامة في إيداعها في المصارف لمدة محددة مقدما (15 يوماً، ثلاثة أشهر، أو ستة أشهر، أو سنة مثلاً) على أنه لا يجوز السحب منها جزئياً قبل انقضاء الأجل المحدد لإيداعها ويلجأ الأفراد والهيئات إلى الإيداع الثابت لأجل بالمصارف عندما يتكون لديهم فائض نقدي لم يتيسر لهم استثماره بمعرفتهم المحدودة.

ومما يشجع هؤلاء على مثل هذا الإيداع استعداد المصارف لان تدفع فائدة على تلك الإيداعات أكبر من الفائدة المدفوعة على أي نوع آخر من فوائد الودائع إذ أن تحديد فترة الإيداع يعطيها مرونة أكبر في استثمار الإيداعات الثابتة لأنها تضمن بقاءها تحت تصرفها فترة الإيداع على الأقل، وبذلك يمكن استثمارها بالكامل دون اعتبار لعامل السيولة فيما عدا ما ينص القانون على الاحتفاظ به في المصرف المركزي على شكل حساب جار.

وإذا طلب المودع سحب وديعته قبل ميعاد الاستحقاق يحق للمصرف أن يختار بين عدم الدفع حسب الاتفاق وبين التساهل والدفع، وتميل المصارف إلى الدفع في الظروف العادية حتى لا تسيء إلى سمعتها وفي هذه الحالة قد تضع المودع أمام أحد بديلين هما: إما أن يسحب الوديعة ويخسر الفوائد، وإما أن يقترض من المصرف بضمان وديعته وبسعر فائدة

أكبر من سعر الفائدة التي يتقاضاها من المصرف على وديعته (رمضان وجودة، 2006، ص59).

ب/ الودائع لأجل بإخطار (الخاضعة لإشعار): -

ويقصد بها الأموال التي يودعها الأفراد والهيئات بالمصارف على ألا يتم السحب منها إلا بعد إخطار المصرف بفترة تحدد عند الإيداع وبالمقابل يدفع المصرف فائدة على هذه الودائع قد تكون معدلها أقل أو مساوية لأسعار الفوائد على الودائع لأجل. وتلجأ الهيئات والأفراد إلى هذا النوع من الإيداع عندما يتجمع لديها رصيد نقدي في فترات دورية ولمدة قصيرة انتظاراً لفرص الاستثمار ولا ترغب تلك الهيئات والأفراد في الارتباط بإيداع أموالهم لفترة محددة خوفاً من الإيداع بدلاً من مجرد الإيداع في الحساب الجاري العادي إذ تتاح لها فرص استثمار الأموال المودعة بإخطار دون الاحتفاظ بمبالغ كبيرة سائلة لمقابلة السحب منها، فالودائع بأخطار تعتبر حالة متوسطة بين الإيداع الثابت وبين الحساب الجاري والعادي (رمضان وجودة، 2006، ص60).

4-شهادات الإيداع: -

وهي شهادات تعطى للمودع مقابل المبالغ التي يودعها، وتتميز هذه الشهادات بمعدلات فائدة مرتفعة وبأنها تكفل دخلاً ثابتاً للمودع في تاريخ الاستحقاق فضلاً عن إمكانية الحصول على جائزة كبيرة لكل فترة دورية مع احتفاظه بالمال المكتتب فيه، بجانب ميزة تتمتع هذه الشهادات بالسيولة، وإمكانية استرداد قيمتها في أي وقت. (عبد الله، 2016، ص136).

3. العوامل المؤثرة في عدم استقرار الودائع:

هناك مجموعة من العوامل التي تؤثر في تقلب الودائع وعدم استقرارها، ويقصد بالودائع المتقلبة هي تلك الودائع التي تتعرض إلى عمليات سحب وإيداع متكررة خلال فترة زمنية محددة أي قبل أن يتم تصفيتهما نهائياً من قبل المودع، وعموماً هناك مجموعة من العوامل تؤثر في عدم استقرار الودائع يمكن إيجازها بالآتي (جلدة، 2009، ص 113): -

1/ المنافسة بين المصارف للحصول على الودائع: فالمصارف تتفاوت في سياساتها المعتمدة لتحفيز الجمهور على إيداع أموالهم لدى المصارف والمنافسة قد تكون في طبيعة الخدمات المقدمة للزبائن من حيث السرعة والدقة والتكلفة، وقد تكون المنافسة في عملية تحويل الوديعة

من مصرف لآخر ويطلق عليها إعادة توزيع الودائع وهي لا تؤثر على حجم الودائع لدى الجهاز المصرفي ككل، والنوع الآخر من المنافسة هو جذب أموال على شكل ودائع كانت مودعة خارج الجهاز المصرفي وهذه تعتبر دعم للموجودات النقدية في المصارف.

2/ التقلبات الموسمية: تؤثر هذه التقلبات في عدم استقرار الودائع وخاصة بالنسبة للمصارف التي تتركز فروعها في مناطق جغرافية ذات نشاط اقتصادي موسمي مثل القطاع الزراعي وغيرها.

3/ التقلبات الدورية (الاقتصادية) : وتمثل التقلبات الناجمة عن الدورة الاقتصادية وخاصة في فترات الركود والانتعاش الاقتصادي وهي تتماثل إلى حد كبير مع التقلبات الموسمية، حيث تزداد عمليات السحب والإيداع خلال فترات الانتعاش وذلك لتمويل مجمل الأنشطة والفعاليات لاقتصادية.

4/ التقلبات طويلة الأمد: وتنجم هذه التقلبات نتيجة التغيرات السكانية كازدياد حجم السكان ومعدلات نموهم ومستوى ثروتهم والدخل المتحقق لهم إضافة إلى عامل الهجرة من منطقة إلى أخرى إذ أن الأموال تنتقل مع مالكيها حيث يسكنون ويستقرون في أعمالهم وأنشطتهم.

5/ الفعاليات الحكومية : تؤثر الفعاليات الحكومية في عدم استقرار الودائع حيث تتأثر الودائع بشكل أو بآخر بالأنشطة الحكومية في المنطقة التي يتواجد فيها المصرف والتي يزداد فيها حجم الأنفاق، حيث تحتاج عمليات دفع الرواتب والأجور ودفع مبالغ المشتريات الخاصة بما فهناك من يسحب من رصيده وهناك الآخرين الذين يودعون المبالغ في حساباتهم مما يزيد حجم أرصدهم وهكذا.

4. الاستراتيجيات الأساسية لجذب الودائع:

يتفق معظم الباحثين في الشؤون المالية والمصرفية على وجود استراتيجيتين أساسيتين

لجذب الودائع، وهما: -

1/ استراتيجية المنافسة السعرية.

2/ استراتيجية المنافسة غير السعرية.

أولاً: - استراتيجية المنافسة السعرية:

وهي الاستراتيجية التي تستند إلى دفع فوائد علي الودائع المختلفة، إلا أن المصارف في الوقت الحالي لا تلجأ إلى هذه الاستراتيجية لأنها تؤدي إلى المنافسة لرفع السعر الفائدة و هو أمر غير مرغوب للمصارف التجارية لأنه يزيد من تكلفة الحصول على الودائع، ويسود في الوقت الحالي درجة عالية من التنسيق والتكامل بين المصارف في مجال تحديد سعر الفائدة على الودائع إلى حد لا يستطيع المصرف بمفرده رفع سعر الفائدة لجذب ودائع العملاء، لأن المصارف تعمل في سوق نقدية توصف بأنها غير تنافسية إلى حد كبير، كما أن جزء من الوديعة الجارية ليس عليها سعر فائدة وتمنع بعض التشريعات المصرفية وضع سعر فائدة على الودائع الجارية (الجنابي، 2015، ص 81)، ومن الأسباب التي تؤدي إلى تحريم دفع الفوائد على الودائع الجارية ما يأتي: -

1/ الحد من ارتفاع تكلفة الأموال:-

يتكبد المصرف التجاري مصاريف متعددة من جراء إدارته للحساب الجاري، وتكون كلفتة أكبر من بقية كلف إدارة الودائع الأخرى، فعند السماح بدفع الفوائد على الودائع الجارية فإن كلفة الأموال التي يتعامل بها المصرف تكون كبيرة فلذلك تلجأ المصارف للبحث عن فرص استثمارية ذات مخاطرة عالية لكي تحقق عوائد مجزية وهذا قد يهدد مستقبل العمل المصرفي، وعليه فإن عدم دفع الفوائد على هذا النوع من الودائع سوف يقلل من كلفة الأموال.

2/ الحد من المنافسة الهدامة بين المصارف :-

قد يؤدي السماح بدفع معدلات فوائد على تلك الودائع أن تتنافس المصارف في رفع معدل الفائدة عليها أملاً في الحصول على حصة ملائمة منها، مرة أخرى يؤدي ذلك إلى ارتفاع تكلفة تلك الودائع مما يجبر المصرف إلى توجيه حصيلتها إلى استثمارات تتعرض لدرجة كبيرة من المخاطر، أملاً في تحقيق عائد مرتفع يكفي لتغطية تلك التكلفة (الهندي، 2000، 153) مما يهدد مستقبل هذه البنوك وتصبح المنافسة مؤذية وهدامة.

3/ الحد من ارتفاع الفوائد علي القروض:-

إن عدم دفع الفوائد على الودائع الجارية ستقلل من ارتفاع الفوائد على القروض الممنوحة؛ وذلك لانخفاض كلفة الأموال المتاحة للمصارف في حين انه عند دفع الفوائد على

الودائع الجارية ستكون هذه الكلفة عالية، وبالتالي تسعى المصارف إلى زيادة الفوائد على قروضها الممنوحة للعملاء لتحقيق عوائد مجزية والتي تكون مخاطرتها الائتمانية عالية كما أنها ستؤثر على معدلات التنمية الاقتصادية.

4/ الحد من هجرة الأموال من المدن الصغيرة و النائية إلى المدن الكبيرة :-

من المعروف أن المصارف التي تعمل بالمناطق الكبيرة ذات الأنشطة التجارية والاقتصادية المختلفة ستتمكن من دفع فوائد أعلى على الأموال المتاحة لديها بسبب الفوائد الضخمة التي تحصل عليها؛ ولذلك فعند السماح بدفع الفوائد على الودائع الجارية تنتقل هذه الأموال من المصارف العاملة بالمناطق الصغيرة ذات الأرباح القليلة إلى المصارف العاملة في المناطق الكبيرة وعندها ستتعرض المدن الصغيرة إلى أزمات مالية وأثار عكسية على عمليات التنمية والنهضة الاقتصادية فيها.

ثانياً:- استراتيجية المنافسة غير السعرية:

وهي الاستراتيجية التي لا تسند إلى دفع فوائد على الودائع وإنما تسعى إلى تقديم خدمات مختلفة بأسعار تنافسية، أي أنها تسند إلى تقديم مجموعة من الخدمات المصرفية والتي تساعد أو تساهم في جذب العميل وتخفيفه في إيداع أمواله لدى المصارف، ومن الجدير بالذكر إن هذه الخدمات التي تتنافس عليها المصارف هي السرعة والدقة وانخفاض التكاليف.

وتمثل هذه الاستراتيجية بتقديم مجموعة من الخدمات يمكن تحديدها بما يأتي: -

1/ تحصيل مستحقات العميل: وفيها تعتبر عملية التحصيل من أهم أهداف النظام المصرفي، إذ يتم تحصيل الصكوك، وكذلك إتمام عمليات تسوية الحسابات بدون الحاجة لتداول النقود، كما يمكن إن تتم عملية التحصيل عن طريق الحوالات الداخلية والكمبيالات وتمثل استراتيجية المنافسة وفقاً لهذه الخدمة في:-

أ-السرعة في تحصيل مستحقات العملاء.

ب-نسبة المصروفات التي يتقاضاها المصرف من جراء تقديم هذه الخدمات.

2/ سداد المدفوعات نيابة عن العميل: فالمصارف تقدم الخدمات للعملاء عن طريق الاتفاق بتسديد ما بذمة العملاء عند مطالبة الدائنين بها مثل سداد فواتير التليفونات والماء والكهرباء والإيجارات والضرائب وتمثل استراتيجية المنافسة في:-

أ/ مدى استعداد المصرف للموافقة على تسديد المطالبات بموجب قوائم مقدمة.

- ب/ مدى استعداد المصرف للموافقة على تحرير الصكوك بدون رصيد.
- ج/ نسبة المصروفات (العمولة) التي يتقاضاها المصرف من جراء تقديم هذه الخدمات.
- 3/ استحداث أنواع جديدة من الودائع: فالمصارف تسعى باستمرار إلى خلق وديع جديدة يرضى عنها المودعين الحاليين ويمكن استحداث الودائع و ذلك في ظل التشريعات المصرفية السائدة في البلد، ومن هذه الودائع شهادات الإيداع التي يمكن تداولها والتي تمثل أحد إشكال الودائع لأجل، و تتمثل استراتيجية المنافسة في أنه كلما نجح المصرف في إدخال وديع جديدة للمصارف كلما كان مؤشرا على حيويته و قدرته على الإبداع مما يؤدي إلى استقطاب المودعين.
- 4/ سرعة أداء الخدمة : حيث سعت المصارف مبكراً إلى الاستفادة من الثورة التكنولوجية وذلك باستخدام الأساليب والوسائل ذات التقنيات العالية والتي تؤدي إلى السرعة والاقتصاد في الجهد والتكلفة، وكذلك استخدم الحاسبات الالكترونية وأنظمة التحويل المختلفة مثل غرفة المقاصة الالكترونية و جهاز الصراف الآلي وغيرها.
- 5/ التيسير على العملاء: ومن هذه الخدمات إيجاد الفروع في مناطق ملائمة للعملاء، أو توسيع دائرة الانتشار لهذه الفروع وتهيئة سبل الراحة التي يحتاجها العميل ، واستراتيجية المنافسة تتمثل بأنه كلما ازدادت قدرة المصرف على توسيع دائرة انتشاره وتهيئة سبل الراحة للعملاء، كلما زادت قدرته على زيادة شبكة خدماته.
- 6/ خدمات تتمثل في مزايا للمودعين (مجموعة المزايا المقدمة للمودعين): وتتمثل في منح المودعين أسهبات في الاقتراض وتخفيض معدلات الفائدة و زيادة الأجل ومبلغ القرض وكذلك اعتماد سياسة مرنة في مجال التحصيل أي تحصيل إقساط القروض.
- 7/ إدارة محفظة الاستثمارات للمودعين: ويقصد بها عمليات البيع والشراء للأسهم والسندات التي يمتلكها المودع و تحصيل الأرباح المترتبة عنها.
- وتتمثل استراتيجية المنافسة في:-
- أ/ مدى استعداد المصرف لتنفيذ تعليمات العميل في مجال البيع والشراء لهذه الأسهم.
- ب/ حجم الأرباح المتولدة عن هذه الإدارة للمحفظة الاستثمارية.
- ج/ نسبة العمولة التي يتقاضاها المصرف.

8/ التوسع في تقديم خدمات غير مصرفية: تتمثل في تقديم الاستشارات في مجال الاستثمارات و إدارة الأموال العائدة إلى المودع، والسعي لإدارة محفظة استثماراته وإدارة أعماله و ذلك لقاء نسبة من الأرباح يتم الاتفاق عليها.

9/ إصدار خطابات الضمان و فتح الاعتمادات: حيث تقدم هذه الخدمات مقابل عمولة محددة. (جلدة، 2009، ص 126). بالإضافة إلى ذلك تقوم بإجراء الحوالات الخارجية وبواليص التحصيل لغرض تمويل التجارة الخارجية.

5. إدارة ودائع المصارف التجارية:

نظرًا لأهمية الودائع في حياة المصارف التجارية، فإن هذه المصارف ترى لزاما عليها أن تلجأ إلى دراسة تركيبية الودائع وتوزيع الودائع وحركة الودائع.

1. تركيب الودائع:

تعني دراسة تركيبية الودائع أن تتعرف إدارة المصرف على أصناف الودائع الموجودة لديها فوجود الودائع الطويلة الأجل على مختلف أشكالها والودائع الخاضعة لإشعار بنسبة كبيرة يتيح الإدارة المصرف مجالاً أكبر من الحرية في توظيف موجوداتها، وهكذا فإن ضعف مستوى هذا النوع من الودائع يجب أن يحفز الإدارة على زيادته، وأن تتعرف الإدارة على أصناف الودائع حسب قدرات المودعين المالية وفيما إذا كانت غالبية ودائعها مملوكة لكبار المودعين أم صغارهم.

إن ودائع صغار المودعين أكثر ثباتاً لضالة الكميات المسحوبة منها في وقت واحد فإذا كانت نسبة هؤلاء المودعين قليلة نسبياً في تركيبية الودائع فإن إدارة المصارف أن تعمل على توسيع قاعدة الودائع أي السعي لزيادة عدد صغار المودعين في المصرف، إلا أن هناك محذوراً هاماً يجب على الإدارة الانتباه له قبل التماضي في هذا الاتجاه ألا وهو ضمان عدم تأثير هذه الزيادة على ربحية الودائع، مثل: تخفيض الفوائد التي تدفعها عليها أو اشتراط حد أدنى لا تقبل الوديعة إذا كانت دونه. (الصيرفي، 2016، ص 151).

2. توزيع الودائع:

يقصد به التوزيع الجغرافي للودائع بين مختلف فروع المصرف في القطر الواحد، فمن دراسة التوزيع يمكن للمصرف أن يعرف حجم الودائع المتوفرة في كل فرع من فروعها في حالة

وجود فروع له، وهكذا فإنها تتمكن الاستفادة من فائض الودائع لدى أحد الفروع وتوجيهها إلى فرع آخر يحتاج إليها.

3. حركة الودائع:

وتهدف دراستها إلى التعرف على نمط الإيداع والسحب، خلال فترات زمنية محددة قد تكون سنوية أو موسمية أو شهرية، وتستفيد الإدارة من معرفة هذا النمط بأن تستعمله في عمليات التنبؤ والتخطيط المالي للمستقبل.

ولكن هذا لا يغني الإدارة عن ضرورة التنبه لعوامل أخرى مهمة تؤثر في هذا الحركة فتخرجها عن نمطها المعتاد، مثل: الأوضاع الاقتصادية العامة، والاستقرار السياسي والاقتصادي أو عدمه، وحالة الأسواق، ومن هنا نجد أن المصارف تهتم بمراقبة حركة الودائع اليومية لئلا تتفاجأ بسحوبات غير عادية تخرج المصرف وتربكه. (الصيرفي، 2016، ص152)

6. العوامل المؤثرة في حجم الودائع:

توجد العديد من العوامل التي تؤثر في تحديد حجم الودائع ويمكن إلقاء الضوء بإيجاز على أهم هذه العوامل: -

1. كفاءة أداء الخدمات المصرفية: حيث كلما اهتم المصرف بعملائه والتم بتطبيق المبادئ الأساسية التي تحكم أعماله، وذلك من حيث السرية التامة وحسن المعاملة وسرعة الأداء والراحة كلما أدى ذلك إلى تحسين مستوى أداء الخدمات المصرفية وبالتالي تزداد الودائع.
2. مدى انتشار الوعي المصرفي والادخاري (تفضيل الناس التعامل بالنقود الكتابية وأدائها الصك على التعامل بالنقود القانونية): ويقصد بهذا الوعي هو إلمام أفراد المجتمع بالمؤسسات المالية وطبيعة خدماتها وكيفية الاستفادة منها، حيث أن انتشار هذا الوعي وزيادة العادة المصرفية يزيد ولا شك من قدرة الجهاز المصرفي على جذب الودائع.
3. تقدم المزايا الجديدة للمودعين: حيث يمكن جذب المودعين من خلال تقدم مزايا جديد لهم تشجعهم على التعامل مع البنوك وزيادة إيداعاتهم فيها، ومن أمثلة ذلك تعديل هيكل أسعار الفائدة لصالح هؤلاء المودعين، أو ربط العائد على الودائع بأرباح المصرف، أو بالتغيير في القيمة الشرائية للنقود، أو إضافة الميزة التأمينية للودائع.

- 4 . الانتشار الجغرافي لوحات البنوك: حيث أن إنشاء وحدات وفروع جديدة للبنوك في مناطق جغرافية متعددة، أو استخدام الوحدات المصرفية المتحركة يؤدي إلى زيادة حجم الودائع.
- 5 . نسبة الاحتياطي والسيولة: حيث كلما رفع المصرف المركزي هاتين النسبتين، كلما أدى ذلك إلى قلة الودائع المتاحة لدي البنوك التجارية لأغراض الاستثمار والائتمان.
- 6- موقع المصرف: حيث أصبح للموقع تأثير على قدرة المصرف في جذب الودائع بسبب صعوبة انتقال معظم السكان من مكان إلى آخر وازدياد حركة المرور، فالمقترض قد لا يهتم بموقع المصرف، أي إنه مستعد للانتقال لمسافات طويلة للحصول على القروض، ولكن المودع قد يهتم كثيرا بموقع المصرف بقدر ما يهتمه قربه منه، ومدى توفر موقف للسيارات فيه أو قريب منه.
- 7-عراقة المصرف وشهرته: المصارف التي تؤسس في منطقة ما تخلو من المصارف قبلها تستطيع إنشاء علاقات مع زبائنها، وتحافظ عليها، تحتل مركزا تمتاز به على المصارف الجديدة، فالأولاد يتعاملون في الغالب مع المصارف التي يتعامل معها آباؤهم، ويتعامل المدرء الجدد في منشآت الأعمال مع المصارف التي تعامل معها المدرء السابقون وهكذا.
- 8 . مستوى النشاط الاقتصادي السائد في الدولة: حيث كلما كان مستوى النشاط الاقتصادي السائد في الدولة في حالة الرضاء، فإن ذلك ولا شك يؤدي إلى زيادة حجم الودائع، ويحدث عكس ذلك تمامًا إذا كان مستوي هذا النشاط في حالة كساد. (غنييم، 2009، ص 59).

ثانياً: الجانب العملي:

تنقسم الودائع في الجهاز المصرفي الليبي إلى ثلاثة أنواع، وهي: الودائع تحت الطلب، والودائع الزمنية، والودائع الادخارية، وتعول المصارف في منح القروض وتحصيل الفوائد على الودائع الزمنية، والجدول ادناه يبين حجم الودائع في الجهاز المصرفي في ليبيا خلال الأعوام 2012 حتى 2023م: -

1. نوع وحجم الودائع في الجهاز المصرفي في ليبيا:

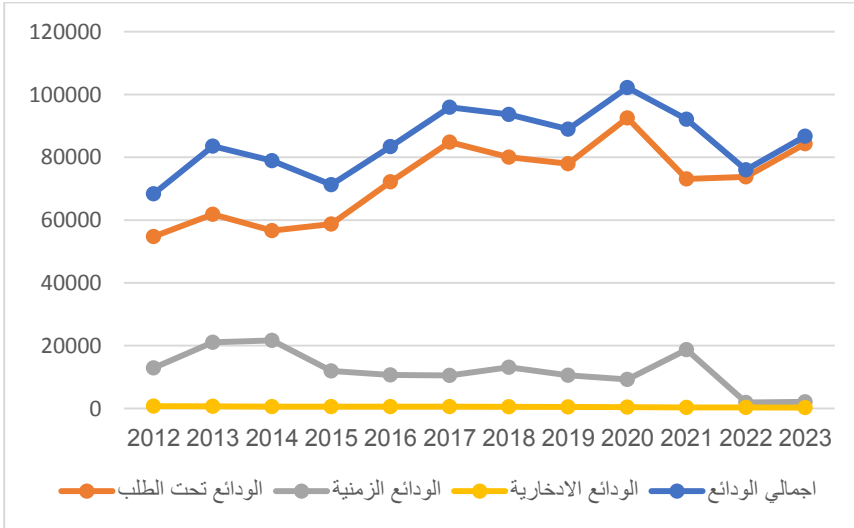
جدول (1) يبين حجم الودائع في المصارف في ليبيا خلال الفترة من 2012-2023م.

(مليون دينار)

السنة	الودائع تحت الطلب	الودائع الزمنية	الودائع الادخارية	اجمالي الودائع
2012	54728.8	12912.1	705.3	68346.2
2013	61834.9	21064.9	662.9	83562.7
2014	56641.4	21669.3	599.8	78910.5
2015	58725.9	11956.7	574.5	71257.1
2016	72192.7	10644.7	570.2	83407.6
2017	84827.6	10519.2	591.7	95938.5
2018	80038.6	13115.5	503.4	93657.5
2019	77919.6	10582.2	452.3	88954.1
2020	92530.6	9225.9	437.6	102194.1
2021	73103	18695.6	315.1	92113.7
2022	73765	1924.7	319.2	76008.9
2023	84289.5	2106.8	290.1	86686.4

المصدر: إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات مصرف ليبيا المركزي.

شكل (1) حجم الودائع.



المصدر: إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات الجدول السابق.

الجدول والشكل رقم (1) يبينان كمية الودائع في المصارف التجارية خلال الفترة من 2012م حتى 2023م، من الجدول نلاحظ أن المصارف التجارية تحتفظ بثلاثة أنواع من الودائع، وهي الودائع تحت الطلب، والودائع الزمنية، والودائع الادخارية، كما نلاحظ أن أكبر كمية من الودائع كانت للودائع تحت الطلب ثم الودائع الزمنية ثم ودائع الادخار. وكما هو واضح في الشكل رقم (1) تذبذب الودائع تحت الطلب، حيث نلاحظ انخفاض منحني الودائع تحت الطلب في العام 2012م وارتفاعه خلال العام 2013م، كما يظهر منحني الودائع تحت الطلب تذبذب كبير خلال الفترة 2012م حتى 2023م ولكن الملاحظ أن هناك حجم ثابت للودائع تحت الطلب يقدر بحوالي 50 مليار دينار يمكن للمصارف ان تستغلها في منح قروض قصيرة الأجل واستثمارات قصيرة الأجل. وبالنسبة للودائع الزمنية نلاحظ ارتفاع المنحني خلال الأعوام 2013م و 2014م، ويرجع هذا الارتفاع في حجم الودائع الزمنية خلال تلك الفترة إلى حالة الاستقرار النسبي الذي مرت به البلاد خلال هذه الأعوام، ثم يبدأ منحني الودائع الزمنية في الانخفاض بشكل متواصل خلال الفترة من 2015م حتى 2020م ويرجع ذلك إلى الرؤية المتشائمة للمودعين خلال تلك الفترة بسبب قفل الحقول النفطية وانخفاض حجم العملة الأجنبية الناتج عن هذا القفل، كما اتسم العام 2020م بظهور وباء كورونا ودخول العالم في حالت كساد اقتصادي، ويظهر العام 2021م ارتفاع في حجم الودائع الزمنية ثم يظهر المنحني انخفاض في حجم الودائع الزمنية خلال الأعوام 2022م و 2023م. واخيرا تظهر الودائع الادخارية هبوط تدريجي في قيمتها، حيث انخفضت قيمتها من أكثر من 700 مليون إلى أقل 300 مليون خلال فترة الدراسة، مما يدل على فقدان ثقة أصحاب ودائع الادخار من صغار المدخرين في الجهاز المصرفي.

2. حجم الودائع حسب القطاع:

الجدول أدناه يوضح حجم الودائع حسب القطاع، حيث تنقسم الودائع في المصارف التجارية إلى ودائع القطاع الخاص وودائع القطاع العام: -

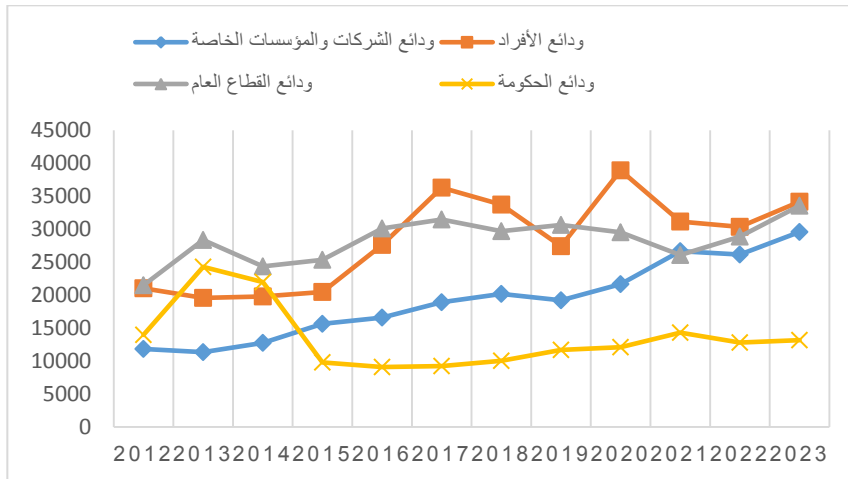
الجدول (2) يبين نوع الودائع حسب القطاع

(مليون دينار)

السنة	ودائع الحكومة	ودائع القطاع العام	اجمالي ودائع الحكومة والقطاع العام	نسبتها من الودائع اجمالي	ودائع الأفراد	ودائع الشركات والمؤسسات الخاصة	اجمالي ودائع القطاع الخاص	نسبتها من الودائع اجمالي	اجمالي الودائع
2012	13983.3	21486.5	35469.8	%52	21026.1	11850.3	32876.4	%48	68346.2
2013	24285.4	28353.3	52638.7	%63	19569.5	11345.5	30924.0	%37	83562.7
2014	21987.0	24352.9	46339.9	%59	19799.0	12771.5	32570.5	%41	78910.5
2015	9800.6	25339.1	35139.7	%49	20477.2	15640.2	36117.4	%51	71257.1
2016	9100.7	30097.0	39197.7	%47	27605.5	16604.4	44209.9	%53	83407.6
2017	9234.8	31476.0	40710.8	%42	36295.4	18932.3	55227.7	%58	95938.5
2018	10048.5	29699.3	39747.8	%42	33717.5	20192.2	53909.7	%58	93657.5
2019	11694.6	30648.5	42343.0	%47	27402.6	19208.4	46611.0	%53	88954.1
2020	12093.5	29527.2	41620.7	%41	38908.5	21665.0	60573.5	%59	102194.1
2021	14322.9	26074.0	40396.8	%44	31159.4	26664.2	57823.6	%56	92113.7
2022	12803.5	28871.5	41675.0	%54	30357.3	26152.8	56510.1	%46	76008.9
2023	13175.1	33543.9	46718.9	%54	34161.9	29581.7	63743.6	%46	86686.4

المصدر: إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات مصرف ليبيا المركزي.

شكل (2) احجام الودائع حسب القطاع.

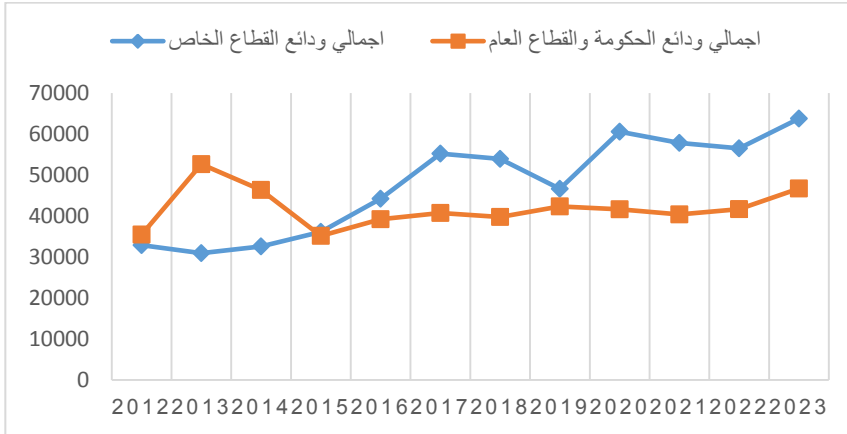


المصدر: إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات الجدول السابق.

حيث نلاحظ تذبذب حجم ودائع الأفراد خلال فترة الدراسة وعدم استقرارها، كما نلاحظ الاتجاه الصاعد لودائع الشركات والمؤسسات الخاصة، وهذا القطاع مهم ويعتبر مؤشر إيجابي نتيجة لبرامج المصرف المركزي الخاصة بفتح الاعتمادات المستندية للشركات والمؤسسات الخاصة وإصدار بطاقات الدفع الإلكتروني ونقاط البيع التي أخذت في الانتشار

والتعامل بها في جميع الشركات والمؤسسات الخاصة، وتُظهر الودائع الحكومية استقراراً في حجمها خاصة خلال الفترة من 2015 حتى 2023م، وعملية وجود ودائع حكومية في الجهاز المصرفي يبين مدى دعم الحكومة لهذا القطاع.

شكل (3) اجمالي ودائع القطاع العام والخاص.



المصدر: إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات الجدول السابق.

والشكل أعلاه رقم (3) يبين إجمالي ودائع القطاعين العام والخاص، من الشكل نلاحظ أن حجم ودائع القطاع الخاص أكبر من حجم ودائع القطاع العام في معظم سنوات الدراسة، ولكن ودائع القطاع العام أكثر استقراراً من ودائع القطاع الخاص، ويرجع سبب زيادة الایداعات في بعض الفترات بالقطاع الخاص إلى محاولات المصرف المركزي الرامية إلى جذب الودائع إلى الجهاز المصرفي عن طريق معالجة مشكلة تأخر المقاصة والشراء عن طريق البطاقات الالكترونية بالإضافة إلى توفير خدمات فتح الاعتمادات المستندية للتجار، وبطاقات الأغراض الشخصية بالعملة الأجنبية للأفراد، مما نتج عنه زيادة في ايداعات القطاع الخاص للاستفادة من برامج مصرف ليبيا المركزي.

3. معدلات النمو في حجم الودائع:

يبيّن مؤشر معدل نمو الودائع عن الزيادة أو النقص السنوي في قيمة هذه الودائع، ومن خلاله يمكن قياس سرعة نمو أو انكماش الودائع، وأيضاً التنبؤ بمعدلات الودائع لسنوات قادمة.

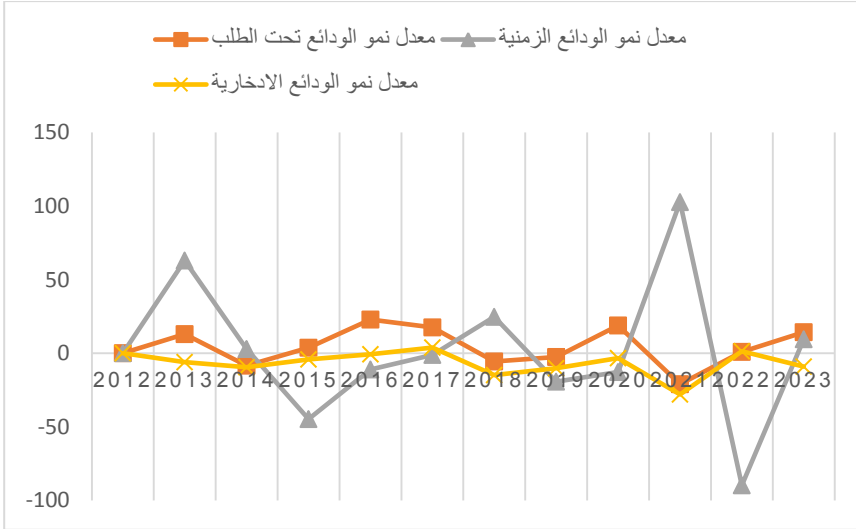
جدول (3) يبين معدلات النمو للودائع في المصارف التجارية في ليبيا.

(مليون دينار)

السنة	معدل نمو الودائع تحت الطلب	معدل نمو الودائع الزمنية	معدل نمو الودائع الادخارية	معدل نمو اجمالي الودائع
2012	0	0	0	0
2013	13	63	-6	22
2014	-8.4	2.9	-9.5	-5.6
2015	3.7	-44.8	-4.2	-9.7
2016	22.9	-11	-0.7	17.1
2017	17.5	-1.2	3.8	15
2018	-5.6	24.7	-14.9	-2.4
2019	-2.6	-19.3	-10.2	-5
2020	18.8	-12.8	-3.3	14.9
2021	-21	102.6	-28	-9.9
2022	0.9	-89.7	1.3	-17.5
2023	14.3	9.5	-9.1	14

المصدر: إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات مصرف ليبيا المركزي.

شكل (4) معدلات نمو الودائع.



المصدر: إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات الجدول السابق.

الجدول رقم (3) والشكل رقم (4) أعلاه يوضحان معدلات نمو الودائع في المصارف التجارية خلال الفترة من 2012 حتى 2023م، كما نلاحظ فإن معدلات نمو الودائع الزمنية التي تعول عليها المصارف التجارية متذبذبة إلى شكل كبير، حيث أظهرت عدم استقرار فهي ارتفعت بشكل مفاجئ خلال العام 2013م بمعدل نمو موجب وقدره 63%، وانخفضت بشكل كبير في العام 2015م بمعدل نمو سالب وقدره 44.8%، ثم عادت وارتفعت في العام 2018م بمعدل نمو موجب وقدره 24.7%، ثم ارتفعت بشكل كبير في العام 2021م بمعدل نمو موجب إلى 102.6%، ثم انخفضت بشكل كبير في العام 2022م بمعدل سالب وقدره 89.7%، وأظهرت الودائع تحت الطلب معدلات نمو سالبة خلال الأعوام 2014 و 2018 و 2019 و 2021م، كما أظهرت الودائع الادخارية معدلات نمو سالبة خلال الفترة. إن وجود معدلات النمو السالب والتذبذب في معدلات النمو يعكسان حالة عدم الاستقرار الاقتصادي في البلاد، إن التذبذب في حجم الودائع خلال الفترة يعيق عمليات التنبؤ بحجم الودائع ومعدلات نموها خلال الفترة القادمة.

4. حجم الودائع إلى عرض النقد الواسع:

يقاس مؤشر حجم الودائع المصرفية إلى عرض النقد بالمعنى الواسع بقسمة الودائع المصرفية على عرض النقد بالمستوى الواسع، حيث يشمل عرض النقد بالمستوى الواسع العملة خارج المصارف مضافا إليها إجمالي الودائع، فإذا كانت قيمة المؤشر مرتفعة دلّ ذلك على ثقة المدّعين في الجهاز المصرفي، والعكس بالعكس، كما يمكن القول بأنه إذا كانت نسبة الودائع مرتفعة مقارنة بالعملة خارج المصارف فإن عرض النقد في هذه الدولة غير مرتبط ارتباطا وثيقا بالإصدار النقدي بل هو مرتبط بالودائع.

ويوضح الجدول أدناه أن بيانات نسبة الودائع (بما فيها ودائع القطاع العام)، إلى عرض النقود كانت نسب مرتفعة حيث بلغت حوالي 81% عام 2013م وهي أعلى نسبة، وكانت أقل نسبة 66% عام 2019م، وبالنظر إلى الشكل الآتي نلاحظ أن النسبة مرتفعة ولكن تسير بمعدلات متناقصة، ويرجع ذلك إلى أن تناقص ثقة المتعاملين في الجهاز المصرفي.

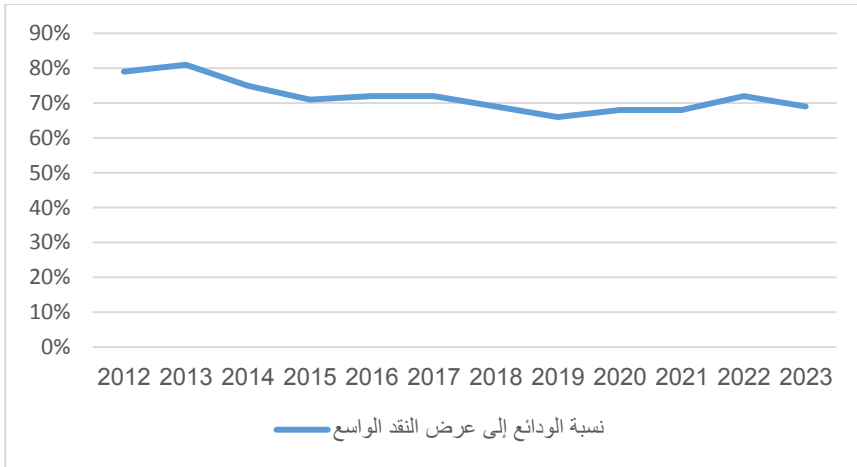
جدول (4) حجم الودائع إلى عرض النقد الواسع

(مليون دينار)

السنة	عرض النقد الواسع	حجم إجمالي الودائع	نسبة إجمالي الودائع إلى عرض النقد الواسع	ودائع القطاع الخاص	نسبة ودائع القطاع الخاص إلى عرض النقد الواسع
2012	63731.5	50340.4	%79	32876.4	%52
2013	69005.9	55586.0	%81	30924.0	%45
2014	69404.7	52229.8	%75	32570.5	%47
2015	78606.3	55599.0	%71	36117.4	%46
2016	96320.9	69217.7	%72	44209.9	%46
2017	111338.7	80473.5	%72	55227.7	%50
2018	110720.5	75987.9	%69	53909.7	%49
2019	108496.7	72049.6	%66	46611.0	%43
2020	125543.0	85811.0	%68	60573.5	%48
2021	100618.3	68818.5	%68	57823.6	%57
2022	110338.9	78985.5	%72	56510.1	%51
2023	141400.2	98246.1	%69	63743.6	%45

المصدر: إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات مصرف ليبيا المركزي.

شكل (5) نسبة الودائع إلى عرض النقد الواسع.



المصدر: إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات الجدول السابق.

وعند حساب هذا المؤشر بالنسبة لودائع الافراد والشركات والمؤسسات الخاصة مع استثناء ودائع القطاع العام نلاحظ هبوط كبير في قيمة المؤشر، حيث تراوح بين 57% في سنة 2021 كأعلى قيمة و43% في سنة 2019م كأدنى قيمة، مما يدل على أن أكثر من

نصف عرض النقود خارج الجهاز المصرفي، وهذا يدل على عدم ثقة الجمهور من أفراد وشركات ومؤسسات خاصة في الجهاز المصرفي.

5. الأهمية النسبية للودائع:

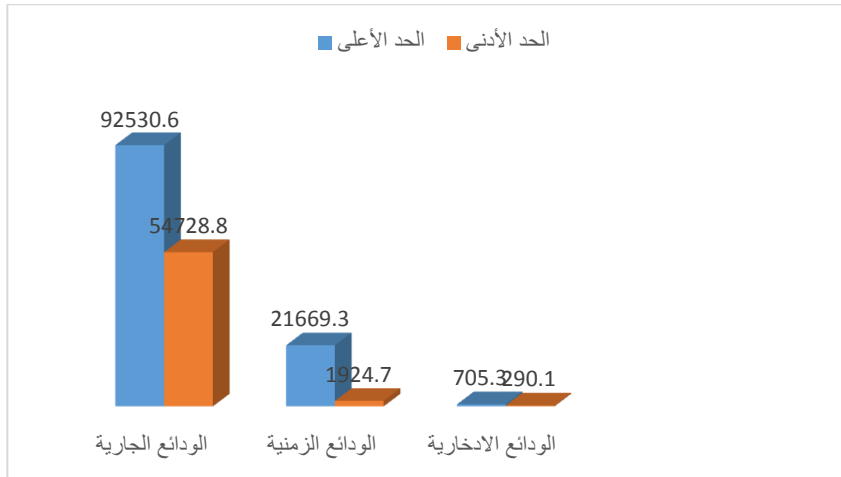
جدول (5) يبين الأهمية النسبية للودائع في المصارف التجارية

(مليون دينار)

نوع الودائع	الحد الأعلى	الحد الأدنى	المتوسط	الأهمية النسبية
الودائع الجارية	92530.6	54728.8	73629.7	85.7
الودائع الزمنية	21669.3	1924.7	11797.00	13.7
الودائع الادخارية	705.3	290.1	497.7	0.6
المجموع	114905.2	56943.6	85924.4	100

المصدر: إعداد الباحثين.

شكل (6) الحدود العليا والدنيا للودائع.



المصدر: إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات الجدول السابق.

الجدول أعلاه رقم (5) والشكل رقم (6) يبينان الأهمية النسبية للودائع، حيث أظهرت النتائج أن الودائع تحت الطلب هي التي تحظى بأهمية نسبية كبيرة وبنسبة 85.7%، بينما لا تحظى الودائع الزمنية إلا بأهمية نسبية تقدر بـ 13.7% وهي التي يعول عليها في عمليات التشغيل ومنح القروض، وذلك نظراً لطبيعتها نظراً لعدم قدرة المودع على سحبها من المصرف حتى نهاية الفترة الزمنية المتفق عليها، مما يتيح للمصرف تشغيلها خلال تلك

الفترة والاستفادة منها، والودائع الادخارية بنسبة 0.6 % فقط، الأمر الذي يظهر خلل في هيكل الودائع بالمصارف التجارية في ليبيا.

النتائج: -

- من خلال التحليل السابق توصلت الدراسة إلى النتائج الآتية: -
1. تذبذب حجم الودائع وعدم استقرارها في المصارف التجارية في ليبيا خلال فترة الدراسة.
 2. تذبذب معدلات نمو الودائع الزمنية بشكل كبير بين معدلات نمو سالبة ومعدلات نمو موجبة، بينما حققت الودائع تحت الطلب معدلات نمو موجبة خلال سبع سنوات وسالبة خلال أربع سنوات، وحققت الودائع الادخارية معدلات نمو سالبة خلال فترة الدراسة.
 3. بينت الدراسة وجود حوالي 50 مليار من الودائع الجارية مستقرة خلال فترة الدراسة يمكن تشغيلها في قروض واستثمارات قصيرة الأجل.
 4. كما بينت وجود خلل في تركيب هيكل الودائع، حيث لا تمثل الودائع الزمنية التي تعول عليها المصارف في منح القروض سوى حوالي 14% من إجمالي الودائع، بينما تمثل الودائع تحت الطلب أكثر من 85% من هيكل الودائع.
 5. تعتمد المصارف على استقرار ودائع القطاع العام والحكومة، وعدم وجود سياسات خاصة يجذب عملاء القطاع الخاص لدى المصارف، وتعتمد المصارف على ودائع الحكومة مع اهمال ودائع الافراد والشركات والمؤسسات الخاصة، ويبين ذلك عدم استقرار منحنيات ودائع القطاع الخاص مع استقرار منحنيات الودائع الحكومية في الجهاز المصرفي مما يدل على الدعم الحكومي المتواصل لهذا القطاع، حيث تمثل الودائع الحكومية حوالي نصف حجم هيكل الودائع للجهاز المصرفي في ليبيا.
 6. هبوط منحني ودائع الادخار في المصارف التجارية خلال الفترة؛ مما يدل على عدم ثقة صغار المدخرين في الجهاز المصرفي.
 7. بينت نتائج حجم الودائع إلى عرض النقود الواسع انخفاض المؤشر؛ مما يدل على عدم ثقة المتعاملين مع الجهاز المصرفي، كما يدل على أن عرض النقود في ليبيا مرتبط بالإصدار النقدي وغير مرتبط بالودائع.

8. أظهر منحني حجم الودائع للشركات والمؤسسات الخاصة تزايد خلال فترة الدراسة، ويرجع ذلك لبرامج المصرف المركزي الخاصة بنقاط البيع وفتح الاعتمادات المستندية لشركات القطاع الخاص.

التوصيات:

1. العمل على حث المصارف على المنافسة لجذب العملاء، عن طريق المنافسة السعرية المدارة من المصرف المركزي، بحيث تسمح نسب الأرباح على الودائع ذات حد أدنى وحد أعلى للمصارف بالمنافسة وجذب العملاء.
2. حث المصارف على استخدام المنافسة غير السعرية، وذلك عن طريق تقديم خدمات ذات جودة عالية ومتنوعة بأقل التكاليف.
3. العمل على استحداث أنواع جديدة من الودائع لجذب العملاء للرفع من نسبة الودائع الزمنية والادخارية، على سبيل المثال: السماح للمصارف التجارية بإصدار شهادات الإيداع المصرفية المحتكرة حاليًا من مصرف ليبيا المركزي.
4. العمل على التوسع في استخدام الصيرفة الإلكترونية والنقود الإلكترونية، والعمل على انتشارها وحث العملاء على التعامل بها، و يؤدي ذلك إلى ارتفاع نسبة الودائع الجارية في المصارف التجارية.
5. العمل على التوسع من إنشاء الفروع المصرفية في المناطق المختلفة داخل ليبيا.

المصادر والمراجع:

1. حنفي، عبد اغفار، قرباقص، رسمية زكي(2014) المؤسسات المالية ودورها في التنمية الاقتصادية، الدار الجامعية للطبع والنشر والتوزيع، مصر.
2. الصيرفي، محمد(2016)، إدارة العمليات المصرفية، دار الفجر للنشر والتوزيع . القاهرة .
3. الأطرش، الطاهر(2010م)، تقنيات البنوك، ط7، ديوان المطبوعات الجامعية . الجزائر.
4. خالد امين عبد الله، خالد(2016)، . العمليات المصرفية، دار وائل للنشر والتوزيع . عمان، الأردن.
5. عجمي جميل الجنابي، هيل(2015)، إدارة البنوك التجارية والأعمال البنكية . دار وائل للنشر والتوزيع . عمان، الأردن.
6. سامر جلده، سامر(2008)، البنوك التجارية والتسويق المصرفي، دار اسامة للنشر والتوزيع . عمان، الأردن.
7. حسن الحسيني، فلاح، عبد الرحمن الدوري، مؤيد، (2008)، إدارة البنوك مدخل كمي واستراتيجي معاصر، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008م.
8. محمد غنيم، أحمد، (2007)، إدارة البنوك تقليدية الماضي والكترونية المستقبل، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، المنصورة، مصر.
9. أمين عبد الله، خالد، إبراهيم الطراد، إسماعيل، (2011)، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
10. رمضان، زياد، جودة، محفوظ، (2006)، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
11. إبراهيم الهندي، منير، (2000)، إدارة البنوك التجارية مدخل اتخاذ القرار، المكتب العربي الحديث، مصر.
12. صالح الحناوي، محمد، عبد الفتاح عبد السلام، السيدة، (2011)، الاستثمار في البورصة، مدخل اتخاذ القرارات، الدار الجامعية، مصر.
13. سويكر، محمد، الفرجاني، منصور، (2017م)، العوامل المؤثرة على جذب واستقرار الودائع في المصارف التجارية الليبي، مؤتمر السياسات الاقتصادية ومستقبل التنمية في ليبيا، جامعة المرقب.