أثر العوامل الخارجية على تنمية الودائع المصرفية

دراسة تطبيقية على المصارف التجارية الليبية

إعـــــــداد

الاستاذ الدكتور / حسنين السيد طه

أستاذ إدارة الموارد البشرية
وعميد كلية التجارة الأسبق- جامعة مدينة السادات

أ/ المهدي عاشور منصور المخرم

باحث دكتوراه بقسم إدارة الأعمال
كلية التجارة- جامعة مدينة السادات

المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والإدارية

كلية التجارة - جامعة مدينة السادات

المجلد الخامس عشر - العدد الرابع – ديسمبر ٢٠٢٣

التوثيق المقترح وفقًا لنظام APA:

طه، حسنين السيد؛ المخرم، المهدي عاشور منصور، (٢٠٢٣)، "أثر العوامل الخارجية على تنمية الودائع المصرفية دراسة تطبيقية على المصارف التجارية الليبية"، **المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والإدارية**، كلية التجارة، جامعة مدينة السادات، ١٥ (٤)، ٣٧٦- ٤١٠.

ملخص البحث:

هدف البحث إلى قياس أثر العوامل الخارجية على تنمية الودائع المصرفية في البنوك التجارية الليبية، حيت قام الباحث بإتباع أسلوب المنهج الوصفي التحليلي (SPSS)، وتم ذلك من خلال إعداد قائمة استقصاء وتوزيعها على عينة قوامها (٣٢٥) مفردة من مدراء الإدارات والأقسام والفروع بالبنوك التجارية الليبية قيد الدراسة، حيث بلغت القوائم المستلمة والصحيحة (٢٩٦) بنسبة ردود ٩١ % من الاستمارات الموزعة. وقد تم اجراء التحليل الاحصائي عن طريق عدد من الأساليب والاختبارات الإحصائية المناسبة لطبيعة البيانات كأسلوب الإرتباط وأسلوب الإنحدار المتعدد، وأسلوب التحليل العاملي التوكيدي.

تمثلت أهم نتائج الدراسة إلى وجود علاقة معنوية قوية ذات دلالة إحصائية بين أبعاد العوامل الخارجية، (الاستقرار السياسي والإقتصادي والتشريعي، النشاطات الاقتصادية، إدراك الجمهور بأهمية التعامل المصرفي)، وأبعاد تنمية الودائع المصرفية (إستراتيجية المنافسة السعرية، واستراتيجية المنافسة غير السعرية)، بعد إن أظهر نموذج تحليل الإنحدار المتعدد على أنه هناك علاقة جوهرية عند مستوى دلالة معنوية ٠,٠٥ وفقًا لإختبار ف F-TEST بين متغيرات العوامل الخارجية وتنمية الودائع المصرفية، أي أن المتغير التابع يفسر (العوامل الخارجية) بدرجة ٨٧,٥٪ من التغير الكلي في المتغير التابع (تنمية الودائع المصرفية).

وقد أوصت الدراسة بالعديد من التوصيات كان من أهمها: إعادة النظر بالقوانين والتشريعات الحالية بما يتلاءم مع المرحلة الحالية لضمان جذب الودائع المصرفية، الحرص على دراسة أسعار المنافسين قبل تحديد أسعار الخدمات المصرفية، الاهتمام بالعملاء المهمين من كبار التجار والمستثمرين وتقديم خدمات مميزة لهم، إجراء دراسات وأبحاث دورية للوقوف على أهم المشاكل التي يمكن أن تواجه العميل.

الكلمات المفتاحية: العوامل الخارجية ، الودائع المصرفية ، المصرفي التجاري الليبي ، استراتيجية المنافسة السعرية ، استراتيجية المنافسة غير السعرية ، ، الأنشطة الاقتصادية

Abstract:

The objective of the current research is to measure the impact of external factors on the development of bank deposits in Libyan commercial banks, where the researcher followed the descriptive analytical approach (SPSS), and this was done by preparing a survey list and distributing it to a sample of (325) single managers of departments, sections and branches in commercial banks. Libyan under study, as the received and correct lists reached (296), with a response rate of 91% of the distributed questionnaires. The statistical analysis was carried out using a number of statistical methods and tests appropriate to the nature of the data, such as the correlation method, the multiple regression method, and the confirmatory factor analysis method.

The most important results of the study were that there is a strong, statistically significant relationship between the dimensions of external factors, (political, economic and legislative stability, economic activities, public awareness of the importance of banking), and the dimensions of bank deposit development (price competition strategy, non-price competition strategy), after that The multiple regression analysis model showed that there is a significant relationship at a significant level of 0.05 according to the F-TEST test between the variables of external factors and the development of bank deposits, meaning that the dependent variable explains (external factors) with a degree of 87.5% of the total change in the dependent variable (deposit development) banking).

The study recommended several recommendations, the most important of which are: reviewing current laws and regulations in line with the current stage to ensure attracting bank deposits, ensuring that competitors' prices are studied before determining the prices of banking services, paying attention to important customers of large merchants.

Key words: and investors and providing them with distinguished services, conducting studies And periodic research to identify the most important problems that may face the client.

مقدمة:

يعد القطاع المصرفي من أهم القطاعات الإقتصادية والعصب الأساسي الذي ينظم دورة الحياة الإقتصادية والإجتماعية في الإقتصاديات المختلفة، وهو أحد مؤشرات التطور الإقتصادي والإجتماعي، وهذا ما يجعله يساهم في خدمة وتنمية الإقتصاد الوطني لكونه يساعد في تمويل المشروعات عن طريق قيامه بنقل المدخرات من المدخرين وإعادة إستثمارها وإقراضها للمستثمرين، إضافة إلى ذلك إلى قيامه بتقديم العديد من الخدمات المصرفية والمالية التي تساعد على تسهيل النشاط الإقتصادي. (دراسة، ندور، ٢٠١٧).

وتعبر الودائع المصرفية من أهم الموارد التي تلتقطها البنوك التجارية من عملائها، والتي تعتمد عليها في القيام بنشاطاتها المختلفة بهدف تحقيق الربحية، والمتمثلة في الائتمان المصرفي، وبالتالي فأي إنخفاض في حجم الودائع المصرفية يؤدي إلى التأثير على نشاط البنوك التجارية، وهذا ما يجعلها تسارع في تعبئة المزيد من المدخرات على شكل ودائع بمختلف أنواعها لضمان وجودها في السوق المصرفي خاصة فيما يشهده العالم اليوم من منافسة قوية بين البنوك. (الويزة، ٢٠١٨).

لذلك على إدارة البنك التركيز على العوامل التي تؤدي إلى زيادة حجم الودائع والإيداع، والمتمثلة في العوامل الخارجية ولعل من أهمها دور الاستقرار السياسي والاقتصادي والتشريعي الذي يؤدي إلى زيادة الثقة في الجهاز المصرفي وزيادة الاقبال عليه، كذلك مستوى النشاطات الاقتصادية حيث تزداد الودائع بحسب معدلات الرواج والكساد، مما يعني زيادة الايداعات، فالزيادة في الطلب تقابلها زيادة في السعر مما يعني الزيادة في الودائع، وأخيرًا مستوى إدراك الجمهور بأهمية التعامل المصرفي، والذي يتمثل في اعتياد الأفراد والمنشآت علي إيداع أرصدتهم النقدية في المصارف، والتي تعتمد على التعاملات المصرفية

وفي ضوء ما سبق يتمثل الهدف العام لهذه الدراسة التعرف على أثر العوامل الخارجية على تنمية الودائع المصرفية بالتطبيق على المصارف التجارية الليبية بمحافظة طرابلس.

***الكلمات المفتاحية: العوامل الخارجية، الودائع المصرفية، المصرف التجاري الليبي.**

أولاً: الدراسة الاستطلاعية:

قام الباحثان بإجراء دراسة استطلاعية من خلال الدراسة المكتبية وعدد من المقابلات الفردية التي تعتمد على قائمة الاستقصاء والأسئلة المفتوحة، ليتسنى للطرف الأخر الإجابة عليها بحرية تامة، وذلك من خلال مجموعة من المدرين والمسئولين عن إدارة وتنمية الودائع المصرفية في البنوك التجارية المعنية بالدارسة.

-أهداف الدراسة الاستطلاعية:

- التعرف على موضوع البحث بشكل محدد وعلى المتغيرات البحثية التي سيتم اخضاعها للدراسة (المتغيرات المستقلة، والمتغيرات التابعة).

- الحصول على البيانات الاستكشافية للمساعدة في تحديد وبلورة مشكلة الدراسة وتساؤلاتها التي تسعى إلى الإجابة عليها من خلال التقصي والتحليل، والسعي نحو زيادة المعرفة بموضوع الدراسة في التطبيق العملي من وجهة نظر مدراء ورؤساء إدارات تنمية الودائع المصرفية في البنوك التجارية الليبية محل الدراسة.

- التعرف على الخصائص العامة لمجتمع الدراسة من مدراء إدارات تنمية الودائع المصرفية، وتكوين صورة مبدئية عنها.

- تحديد وجمع البيانات الثانوية المرتبطة بموضوع الدراسة من خلال الدراسة المكتبية.

- الإسهام في تصميم قائمة الإستبيان الدراسة الميدانية.

٢- أسلوب الدراسة الاستطلاعية:

اعتمد الباحثان في إجراء الدراسة الاستطلاعية على المقابلة الشخصية، وقائمة الاستقصاء، والتي يمكن توضيحها فيما يأتي:

أ-المقابلات الشخصية:

تم أجراء عدد من المقابلات الشخصية المتعمقة الغير موجهة مع عينة ميسرة من مجتمع الدراسة خلال شهر سبتمبر ٢٠٢١، شملت بعض المسؤلين على تنمية الودائع المصرفية، وكذلك بعض مدراء الإدارات والفروع والأقسام بالمصارف التجارية الليبية المعنية بالدراسة في محافظة طرابلس، والذين لديهم الخبرة الكافية في إدارة تنمية الودائع

ب-قائمة الاستقصاء:

قام الباحث بإعداد قائمة استقصاء مكونة من (٦٠) مفردة من مديري الإدارات المتعلقة بخدمة العملاء في المصارف التجارية الكائنة في نطاق محافظة طرابلس، متضمنة مجموعة من العبارات التي روعيه فيها التنويع، وقد توجه الباحث بهذه القائمة إلى عينة محكمة من موظفي المصارف والذين لديهم الخبرة الكافية في مجال العمل المصرفي، ووجهت إليهم قائمة استقصاء مبدئية، استرد منها (٥٥) استمارة صالحة للتحليل وبنسبة بلغت (٩١,٦٧٪)، أختبر الباحث من خلال ذلك مدى فهم أفراد العينة لأسئلة أداة الدراسة.

نتائج الدراسة الإستطلاعية:

أظهرت نتائج الدراسة الاستطلاعية وجود انخفاض مستوى الاستقرار السياسي والاقتصادي والتشريعي, وانخفاض مستوى النشاطات الاقتصادية, وانخفاض في مستوى إدراك الجمهور والمؤسسات بأهمية التعامل المصرفي، والذي نتج عنه انخفاض في مستوى العوامل الخارجية والتي تؤثر في جذب الودائع.كما أظهرت نتائج الدراسة الاستطلاعية إن مستوى إستراتيجية المنافسة السعرية كان متوسطاً وكذلك مستوى إستراتيجية المنافسة الغير سعريه، حيث تبين إن مستوى تنمية الودائع كان متوسطاً. وبناءً على النتائج الاولية التي تم التوصل إليها من الدراسة الاستطلاعية تشير إلى أن هناك قصور في أبعاد العوامل الخارجية وما يترتب عليها من نتائج هامة لكل من العاملين والمنظمة، لذلك فإن هناك حاجة ماسة لدراسة العوامل الخارجية في البنوك الليبية محل الدراسة.

ثانيًا: الدراسات السابقة:

تشكل نتائج الدراسات السابقة عاملاً مساعداً في تبرير مشكلة البحث نظرياً وصياغة أهدافها وفروضها، ومن تم يقوم الباحثان في هذا الجزء بتناول بعض الدراسات السابقة التي تنولت المتغير المستقل (العوامل الخارجية)، والمتغير التابع (تنمية الودائع المصرفية)، والتي أتيح لهم الاطلاع عليها من حيث أهم الأهداف وأهم النتائج التي توصلت إليها، والتي نوضحها كما يلي:

فقد هدفت دراسة (Carlos ٢٠١٠)، إلى تحديد أثر الأزمات المصرفية على نمو الودائع. حيث استخدم الباحث في هذه الدراسة نموذج الانحدار الديناميكي لدراسة مدى تأثير عدم الاستقرار المصرفي على مستوى الدولة على نسبة الودائع، توصلت نتائج الدراسة: إلى أن الإخفاقات المصرفية تقلل نسبة ودائع الدولة بنحو ٠,٠٤ في المائة على المدى القصير وبنسبة ٠,٠١ في المائة على المدى الطويل، في الدول الثماني التي اعتمدت أنظمة تأمين الودائع خلال أواخر العقد الأول من القرن العشرين، وفي عشرينيات القرن الماضي لم تكن هناك دلائل على أن الأزمات المصرفية أثرت على نمو الودائع، علاوة على ذلك لا يوجد أي دليل على أن الأزمة المصرفية في الثمانينيات والتسعينيات كان لها أي تأثير كبير على نمو الودائع الحكومية. كما توصلت النتائج إلى أن التأمين على الودائع ربما قلل من آثار عدم الاستقرار المصرفي على نمو الودائع.

أما دراسة، (Salome & Robert, 2011)، فقد سعت إلى تحديد سلوك الودائع الحقيقية في جورجيا خلال الفترة ١٩٩٦-٢٠٠٩. وذلك بواسطة نمذجة الطلب الحقيقي الواسع، ومعدل الودائع النقدية. توصلت نتائج الدراسة إلى أن أهم العوامل التي أثرت في الودائع خلال تلك الفترة كان الدخل، وتطوير القطاع المالي، والتغيرات في العبء الضريبي، في حين أن أسعار الفائدة ومعدلات التضخم أدت دوراً ثانوياً فقط، وبالتالي أظهرت النتائج أن أهمية الاستقرار السياسي والأحداث السياسية تؤثر وبشكل كبير على ثقة الزبون بالقطاع المصرفي.

في حين اهتمت دراسة،(رفعت، ٢٠١١)، بعنوان" الفائدة وأثرها على تغيرات حجم الودائع المصرفية " بمعرفة مدى تأثير الفائدة على حجم الودائع المصرفية، وذلك من خلال التغيرات التي طرأت على حجم الودائع، أجريت الدراسة على مصرف الرافدين بالعراق خلال الفترة ٢٠٠٣-٢٠٠٧، توصلت نتائج الدراسة إلى أن هناك علاقة خطية موجبة متوسطة القوة بين متغير حجم الودائع وأسعار الفائدة خلال تلك الفترة، وأن أسعار الفائدة عامل مهم خاصة في الظروف الغير عادية، إضافة إلى ذلك أن للمتغير الأمني دور مهم في زيادة حجم الودائع في البنك.

أما دراسة، (Gemmed, & Wubitu, ٢٠١٢)، فقد هدفت إلى تحديد العوامل المؤثرة على ودائع البنوك التجارية في إثيوبيا، خلال الأعوام من عام ٢٠٠٠-٢٠١١. هذا واستخدم الباحث أسلوب المنهج الوصفي التحليلي للوصول إلى النتائج، توصلت نتائج الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية بين زيادة فروع البنك وحجم الودائع المصرفية،ووجودعلاقة إيجابية بين سعر الفائدة وحجم الودائع المصرفية، وأخيراً وجودة علاقة سلبية بين معدل التضخم وحجم الودائع المصرفية.

في حين كشفت (RUI & Meekly, 2013)، إلى كيفية الوصول إلى الودائع المصرفية ونموها عند الأزمات المالية العالمية، وهنا يسعى الباحث للربط بين الوصول إلى الودائع المصرفية قبل أزمة عام ٢٠٠٨ م، وبين ديناميكيات نمو الودائع المصرفية أثناء الأزمة، مع التحكم في المتغيرات المشتركة ذات الصلة باستخدام وكلاء للوصول إلى الودائع واستخدام الودائع المصرفية، توصلت نتائج الدراسةإلى أن المودعون يشعروا بالقلق في أوقات الأزمات ويهرعوا إلى سحب ودائعهم، وان سحب الودائع التي يحتفظ بها المزيد من الأفراد يمكن تقليله إذا كانت الودائع المصرفية أكثر تنوعًا، وتم التوصل أيضاً إلى أن زيادة الوصول إلى الودائع المصرفية يمكن أن يجعل قاعدة تمويل الودائع للبنوك أكثر مرونة في بعض الأحيان من الضغوط المالية، وبالتالي ينبغي ألا تركز جهود السياسة الرامية إلى تعزيز الاستقرار المالي على التنظيم الاحترازي الكلي فحسب ، بل يجب أن تدرك أيضًا التأثير الإيجابي للوصول الأوسع إلى الودائع المصرفية على الاستقرار المالي.

وفي هذا الصدد سعت دراسة، (فروانه، ٢٠١٤)، إلى معرفة دور الجهاز المصرفي الفلسطيني في تنمية موارده الخارجية، متمثلة في الودائع وكيفية تمويل التنمية الاقتصادية، وتوصلت نتائج الدراسة: إلى أن المتغيرات المستقلة التي تؤثر في قدرة القطاع المصرفي الفلسطيني على تعبئة المدخرات وتمويل التنمية الاقتصادية هي الناتج المحلي الإجمالي والتسهيلات الائتمانية وحجم مدخرات الجمهور في القطاع المصرفي الفلسطيني، وأن معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي يتأثر بحجم ودائع الجمهور في القطاع المصرفي، وحجم التسهيلات الائتمانية واستقرار الأوضاع السياسية. هذا وقد أوصت الدراسة بضرورة تحفيز الادخار بكافة أشكاله وطرح أوعية ادخارية جديدة، كذلك ضرورة تحسين الخدمات المصرفية.

وأيضا هدفت دراسة، (Tafirei Mashamba, 2014)، الى تحليل العلاقة بين أسعار الفائدة على الودائع لدى البنوك في زيمبابوي للفترة ٢٠٠٠-٢٠٠٦. باستخدام المربعات الصغرة العادية (OLS). هذا وقد تم استخدام معامل ارتباط بيرسون لتحديد العلاقة بين المتغيرات، واستخدام معادلة الانحدار لتحديد الأثر، كما تم استخدام اختبار داربون واتسون. وتوصلت نتائج الدراسة إلى وجود علاقة موجبة بين متغير معدلات الادخار وجذب الودائع المصرفية في زيمبابوي، إضافة إلى أن القطاع المصرفي يلعب دوراً هاماً في الحفاظ على النمو والتنمية في الاقتصاد وأن سعر الفائدة على الودائع المصرفية هو أحد المحددات

الهامة لتعبئة الودائع في زيمبابوي، وأن الزيادة في منتجات الادخار ذات العائد المرتفع تؤثر وبشكل إيجابي على نمو الودائع في زيمبابوي. هذا وقد أوصت الدراسة بالاستفادة من الأسواق غير المقيدة من خلال التوسع الهائل في الفروع، وتقديم خدمات منخفضة التكلفة وزيادة الفائدة على الودائع لجذب المزيد من الودائع. كما أوصت الدراسة الحكومة بضرورة وضع سياسات متسقة، وخلق بيئة سياسية مواتية للأعمال الاستثمارية في البلاد.

أما دراسة (Richard, et al, ٢٠١٥)، فقد اهتمت بتحديد أثر تنمية الودائع على الأداء المالي للبنوك في البنوك التجارية في رواندا، كذلك تحديد تأثير استراتيجيات التسويق على الأداء المالي وأيضاً تحديد تأثير التغيرات في أسعار الفائدة على الأداء المالي في البنوك التجارية في رواندا. بلغ عدد المستهدفين " ٢٧ " عاملاً، كما استخدمت الوثائق والدوريات كمصدر ثانوي لجمع المعلومات، وقد أكد " ٨٥ % " من أفراد العينة أن البنك قادراً على التغلب على التحديات التي تواجه في الغالب منافسة عالية مع البنوك الأخرى، كما أن البنك تمكن من زيادة الودائع على مر السنيين. توصلت نتائج الدراسة: إلى أن إستراتيجية التسويق المستخدمة في البنك أدت إلى زيادة في حجم الودائع. وأن التغير الايجابي في سعر الفائدة على الودائع كان له الأثر الكبير على مستوى الودائع والذي أثر على ربحية البنك. وبينت الدراسة أن إدخال التكنولوجيا المصرفية الحديثة أدى إلى زيادة الودائع وخفض من قيمة التكلف مقارنة بالطريقة المعتادة، وجعل الخدمات المالية في متناول الجميع. وثبت أيضاً وجود علاقة إحصائية إيجابية بين المتغيرات بين تعبئة الودائع والأداء المالي للبنوك التجارية في رواندا، حالة بنك الأسهم. هذا وقد بينت الدراسة أن الودائع أداة لا غنى عنها تستخدمها البنوك التجارية لتعزيز ربحيتها من خلال دفع الودائع لعملائها في شكل قروض، تجعل في المقابل تحقيق الربحية للبنوك التجارية.

أما دراسة (Makinde, ٢٠١٦)، فقد هدفت إلى تحديد تأثير أسعار الفائدة على الودائع المصرفية بين عامي ٢٠٠٠-٢٠١٣ في نيجيريا، استخدم الباحث البيانات الثانوية المستمدة من النشرة الإحصائية الصادرة عن البنك المركزي النيجيري والمكتب الوطني للإحصاء بين عامي ٢٠٠٠-٢٠١٣، توصلت نتائج الدراسة إلى وجود علاقة سلبية بين أسعر الفائدة والودائع المصرفية التجارية، ما يشير إلى أن أسعار الفائدة لم تكن مسئولة عن جذب ودائع العملاء في البنوك التجارية في نيجيريا بالصورة المطلوبة. هذا وقد أوصت الدراسة بأن تقوم البنوك التجارية بتوعية كافية لجذب المزيد من ودائع العملاء من خلال التثقيف بشأن قياس الفائدة التي ستحقق لهم عند إيداع أموالهم لدى المصارف التجارية.

وفي هذا ركزت دراسة، (Cyril, ٢٠١٧)، على تحديد أثر إيداع أموال البنوك في نمو المشروعات الصغيرة والمتوسطة في نيجيريا، كذلك تحديد أثر ائتمان أموال البنوك في نمو المشروعات الصغيرة والمتوسطة في نيجيريا. وتبين الدراسة أيضاً أن هناك نقص في نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب عدم إمكانية الحصول على التمويل، وتبين أيضاً أن هناك خللاً في الكفاءة الإدارية على وجه التحديد، وتؤكد بأن تأثير ائتمان بنوك إيداع الأموال على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والائتمان للقطاع الخاص ومعدل الفائدة على نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في نيجيريا.هذا وقد تم اعتماد وتصميم البحث بأثر رجعي والذي استخدم فيه بيانات ثانوية تم الحصول عليها من النشرة الإحصائية لعام ٢٠١٥ الصادرة عن البنك المركزي النيجيري والمكتب الوطني للإحصاء NBS للفترة ١٩٨٦ - ٢٠١٥. واستخدمت الدراسة طريقة الانحدار " المربعات الصغرى العادية " في تحليل البيانات بعد إجراء اختبار التثبيط على المتغيرات.

توصلت نتائج الدراسة: إلى أن ائتمان بنوك إيداع الأموال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليس له تأثير كبير على نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نيجيريا، كما تشير النتائج إلى أن ائتمان بنوك إيداع الأموال للقطاع الخاص له تأثير كبير على نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نيجيريا، وتشير النتائج أيضًا إلى أن سعر الفائدة المصرفي له تأثير كبير على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نيجيريا، ولهذا الغرض ينبغي أن تعطي إدارة بنوك الودائع التنمية الاقتصادية أولوية من خلال تقديم المزيد من القروض للقطاع الخاص الذي تحركه الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

أما دراسة، (عبد الرحمن، وآخرون، ٢٠١٧)، فقد ركزت على دور نظام الودائع في تحقيق استقرار الجهاز المصرفي وتعزيز الثقة المصرفية، حيث سعت الدراسة إلى الوقوف على الملامح والتفاصيل الخاصة بنظم ضمان الودائع والعوامل المؤثرة فيه، مع توضيح الصورة حول موارد الصندوق وكيفية الحصول عليها وآلية عمله، وأيضا التعرف على الدور الذي يقوم به صندوق ضمان الودائع المصرفية، وإبراز أهميته في استقرار الجهاز المصرفي وما ينتج عنه من تعزيز الدور الاقتصادي والتنموي للمصارف وزيادة كفاءة أدائها مما ينعكس بالإيجاب على الاقتصاد الوطني. وبيان أهمية دور صندوق الودائع في تطوير سياسة استقطاب الودائع وتعزيز ثقة المودعين في الجهاز المصرفي.هذا وقد تم استخدم المنهج الوصفي التحليلي وإجراء المعالجات الإحصائية اللازمة واختبار الفرضيات من خلال البرنامج الإحصائي " SPSS "، حيث كانت أداة الدراسة قائمة استبيان وزعت على أفراد العينة في كل من المصرف المركزي والمصارف التجارية العاملة في مدينة طرابلس، توصلت نتائج الدراسة: إلى أن نظام ضمان الودائع سيكون له تأثير إيجابي على درجة الثقة في الجهاز المصرفي الليبي، وأن نظام ضمان الودائع يزيد من درجة استقرار الودائع وجذب المزيد من المدخرات في الجهاز المصرفي الليبي، فضلا عن دوره في طمأنة المودعين وعدم قيامهم بسحب ودائعهم في حالات حدوث الأزمات.

في حين هدفت دراسة، (Has an Raze, ٢٠١٧)، على تحديد أثار سعر الفائدة على مدخرات ودائع البنوك المجدولة " المسجلة في قائمة بنك باكستان الحكومي "، والمؤسسات المالية الأخرى في باكستان، خلال الفترة من ٢٠٠٢-٢٠١٦. حيث أن سعر الفائدة يرتبط بشكل كبير بالادخار والودائع المصرفية، ويعتبر أنه كلما ارتفع سعر الفائدة زادت المدخرات والودائع، اعتمدت الدراسة وبشكل أساسي على المصادر الثانوية التي تم الحصول عليها من البنك الدولي والتقارير السنوية لبنك باكستان" SBP "هذا وقد تم استخدام المربعات الصغرى بواسطة البرنامج الإحصائي " E-Views " وذلك لتحديد العلاقة بين سعر الفائدة والإيداع المصرفي والادخار، وفي هذا الصدد أعتمد الباحث على المنهج الوصفي التحليلي لمعرفة سلوك متغيرات الدراسة، توصلت نتائج الدراسة إلى أن سعر الفائدة يؤثر إيجابياً على الودائع المصرفية، إضافة إلى أن المدخرات تتأثر سلباً مع سعر الفائدة.

أما دراسة، (Adbisi & Adesola 2020)، فقد هدفت إلى تحديد خدمات بنوك الودائع المصرفية وتأثيرها على نمو الاقتصاد النيجيري، وعملت الدراسة أيضاً على وجه التحديد بدراسة تأثير إجمالي القروض المصرفية والودائع المصرفية الإجمالية وتأثير انتشار أسعار الفائدة على الاقتصاد النيجيري لتحقيق هذا الهدف، ومن خلال ذلك قام الباحث بجمع بيانات السلاسل الزمنية من النشرة الإحصائية CBN باستخدام طريقة المسح المكتبي من عام ١٩٨٤-٢٠١٧م، وتم تحليل البيانات باستخدام تقنيات مختلفة في الاقتصاد القياسي، مثل اختيار الإحصاء الوصفي، وجدر وحدة ديكي فولر المعزز ADF ، اختبار مصفوفة الارتباط، ونموذج الانحدار الذاتي الموزع (ARDL)، توصلت نتائج الدراسة إلى أن هناك تأثيرات غير مهمة على المدى القصير والطويل لائتمان البنوك الإجمالية على نمو الاقتصاد النيجيري، كما كشفت عن آثار غير مهمة على المدى القصير والطويل لودائع البنوك الإجمالية على نمو الاقتصاد النيجيري، علاوة على ذلك الآثار غير المهمة على المدى القصير والطويل لأسعار الفائدة المنتشرة على نمو الاقتصاد النيجيري.

ثالثًا: مشكلة الدراسة:

نظرًا لما مرت به أوضاع البلاد خلال فترة تغيير النظام من عدم استقرار وتدهور في الاحوال الاقتصاية، وعدم توازن القطاع المصرفي الليبي في إدارة أعماله، الأمر الذي تسبب في نقص السيولة وعدم ثقة الجمهور قي إيداع أموالهم في المصارف، وعليه يمكن إدراك مدى تذبذب وانخفاض حجم الودائع فيها، ويظهر ذلك من خلال حركة الودائع لدى المصارف التجارية الليبية حسب مصدر مصرف ليبيا المركزي والإحصاءات النقدية والمصرفية خلال الفترة من ٢٠١٢ - ٢٠٢١ النشرة الاقتصادية الربع الثاني لسنة ٢٠٢١ وفق الجدول لذلك .

جدول رقم (١)

الإحصاءات النقدية والمصرفية خلال الفترة من ٢٠١٢- ٢٠٢١.

السنة	الودائع	السنة	الودائع	السنة	الودائع	السنة	الودائع
٢٠١٢	٦٨,٣٤٦,٢	٢٠١٥	٧١,٢٥٧,١	٢٠١٨	٩٣,٦٥٧,٥	٢٠٢١	١٠٠,٦٧٣,٥
٢٠١٣	٨٣,٥٦٢,٧	٢٠١٦	٨٣,٤٠٧,٦	٢٠١٩	٨٨,٩٥٤,٠	-	-
٢٠١٤	٧٨,٩١٠,٤	٢٠١٧	٩٥,٩٣٨,٥	٢٠٢٠	١٠٢,١٩٤,٢	-	-

المصدر: من أعداد الباحث: بناءً على الإحصائيات النقدية والمالية خلال الفترة ٢٠١٢-٢٠٢١. إدارة البحوث والإحصاء، مصرف ليبيا المركزي، الربع الثاني، ٢٠٢١.

وفي ضوء ذلك وما تم استعراضه من بعض الدراسات السابقة التي تناولت موضوع الدراسة ونتائج الدراسة الاستطلاعية، فإن الباحث يرى أن مشكلة الدراسة تتمثل في:

"ما هو أثر العوامل الخارجية على تنمية الودائع المصرفية في البنوك التجارية الليبية؟، وينبثق من ذلك التساؤلات التالية:

-ما هو أثر مستوى الاستقرار السياسي والاقتصادي والتشريعي على تنمية الودائع المصرفية في البنوك الليبية؟

-ما هو أثر مستوى النشاطات الاقتصادية على تنمية الودائع المصرفية في البنوك التجارية في البنوك الليبية؟

-ما هو أثر مستوى إدراك الجمهور والمؤسسات بأهمية المصارف التجارية في البنوك التجارية الليبية؟

رابعًا: أهداف البحث:

تتمثل أهداف البحث فيما يلي:

-التعرف على مستوى العوامل الخارجية وأثرها على تنمية الودائع المصرفية في البنوك التجارية الليبية قيد الدراسة . وتتفرع عنه الأهداف التالية:

١- تحديد أثر مستوى الاستقرار السياسي والاقتصادي والتشريعي على تنمية الودائع المصرفية في البنوك النجارية الليبية قيد الدراسة.

٢- معرفة أثر مستوى النشاطات الاقتصادية على تنمية الودائع المصرفية في البنوك التجارية الليبية قيد الدراسة.

٣- معرفة أثر إدراك الجمهور والمؤسسات بأهمية المصارف في البنوك التجارية الليبية قيد الدراسة.

خامساً: أهمية الدراسة:

تتمثل أهمية البحث من خلال النقاط التالية:

١. قد تفيد هذه الدراسة مسئولي البنوك التجارية الليبية على توظيف أفضل السبل لإدارة الودائع في كافة أقسام البنوك لتنميتها وتحسين فاعليتها.
٢. قد تساهم نتائج هذه الدراسة في فتح المجال لإجراء دراسات أخرى حول تنمية الودائع والرفع منها.

٣. قد تسـهم هذه الدراسـة في أثراء المكتبة وخصـوصـاً في ظل الدراسـات التي تناولت إدارة تنمية الودائع نظراً لأهميتها الكبيرة في البنوك.
تأتي أهمية هذه الدراسة في الاستفادة من النتائج المتوقعة والتي ستعمل على تحسين الأداء الأمر الذي يؤدي إلى زيادة أرباح المصـرف ومن تم زيادة الرصـيد المالي لحملة الأسـهم ومن تم تعزيز مكانة المصـارف في السوق المصرفي، والذي سينعكس على تحقيق أرباح فعلية للمساهمين.

سادسًا: فروض البحث:

في ضـوء ما تقدمت به الدراسـات السـابقة، ونتائج الدراسـة الاسـتطلاعية ومشـكلة وأهداف البحث يمكن للباحثان صياغة الفرضية الرئيسية للبحث وذلك على النحو التالي:

"لا يوجد أثر ذو دلالة إحصـائية للعوامل االخارجية على تنمية الودائع المصـرفية في البنوك الليبية قيد الدراسة"وتتفرع عنها الفرضيات الآتية:

١. لا يوجد أثر معنوي ذو دلالة إحصائية للاستقرار السياسي والاقتصادي والتشريعي على تنمية الودائع في البنو ك التجارية الليبية قيد الدراسة.
٢. لا يوجد أثر معنوي ذو دلالة إحصـائية للنشـاطات الاقتصـادية على تنمية الودائع المصـرفية في البنوك التجارية الليبية قيد الدراسة.
٣. لا يوجد أثر معنوي ذو دلالة إحصـــائية لإدراك الجمهور بأهمية التعامل المصـــرفي على تنمية الودائع المصرفية في البنوك المصرفية الليبية قيد الدراسة.

سابعًا: متغيرات البحث الفجوة البحثية:

***الفجوة البحثية:**

من خلال نتائج الدراسات السابقة ومحتوى أهداف الدراسة الاستطلاعية، وفي حدود علم الباحث: أن هناك فجوة بحثية تتمثل في أنها تعد هذه أول دراسة تطبيقية تقوم على تنمية الودائع المصرفية في البنوك التجارية الليبية، وخاصة أنها جاءت في ظروف أمنية قاصية جداً نتيجة للظروف السياسية التي تعاني منها البلاد منذ فترة تغيير النظام، وهذا ما تسعى الدراسة الحالية للوصول إليه.

***النموذج المقترح للبحث:**

ويتضمن المتغيرات التالية:

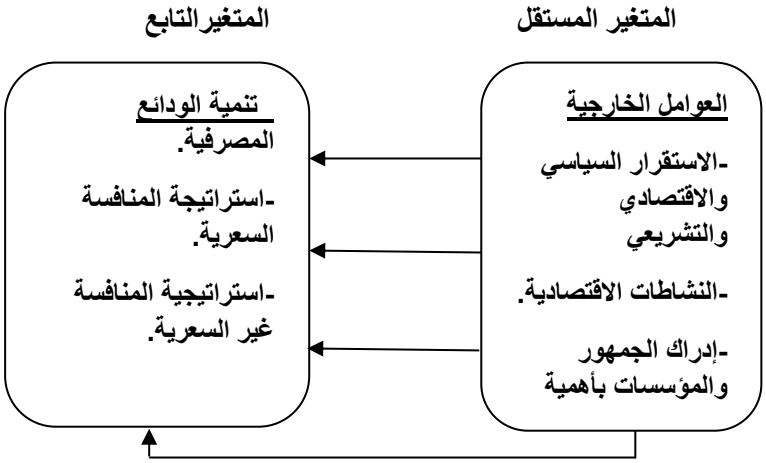
١-**المتغيرالمستقل:العوامل الخارجية**: وتتضمن(الاستقرار السياسي والاقتصادي والتشريعي، النشاطات الاقتصادية، إدراك الجمهور والمؤسسات بأهمية المصرف).

٢-**المتغير التابع:** وهو المتغير الذي يقاس أثر تطبيق المتغير المستقل عليه، ويتمثل في تنمية الودائع والذي يتضمن:

-إستراتيجية المنافسة السعرية.

-إستراتيجية المنافسة الغير سعريه.

* النموذج المقترح للبحث:



شكل(١) النموذج المقترح للدراسة

المصدر: من إعداد الباحث في ضوء الدراسات السابقة.

ثامنًا: منهجية البحث:

للحصـــول على البيانات اللازمة لتحقيق أهداف هذا البحث، اعتمد الباحث على دراســـة مكتبية ودراســـة ميدانية، ويمكن توضيح هاتين الدراستين فيما يلي:

-الدراسة المكتبية:

استكمالاً للدراسة المكتبية التي قام بها الباحث ضمن الدراسة الاستطلاعية، وبعد أن إتضحت معالم البحث (من حيث تحديد كلا من: مشكلة وتساؤلات البحث، وأهدافه، وفروضه)، ومن أجل الحصول على البيانات الثانوية الضـــرورية لتحقيق أهداف البحث، قام الباحث بدراســـة مكتبية معمقة ، اســـتهدفت جمع المزيد من البيانات الثانوية المتعلقة بموضوع البحث، وللحصول على هذه البيانات أعتمد الباحث على عدة مصادر كان من أهمها: المؤلفات العلمية والمقالات، والدوريات ، والبحوث.

-الدراسة الميدانية:

استهدفت الدراسة الميدانية جمع وتحليل البيانات الأولية اللازمة للأجابة على تساؤلات البحث إضافة إلى اختبار صحة / عدم صحة فروض البحث، ومن ثم تحقيق أهدافه.

تاسعًا: حدود الدراسة:

تمثلت حدود الدراسة في العناصر الرئيسية الآتية:

(١) **بالنسبة للحدود البشرية للبحث:** تتمثل الحدود البشرية للبحث في المفردات التي تتوافر لديها البيانات الأولية اللازمة لتحقيق أهداف البحث، والمتمثلة في العاملين بالقطاع المصرفي الليبي بمدينة طرابلس.

(٢) **بالنسبة للحدود المكانية،** تقتصر الدراسة الميدانية على المصارف التجارية في محافظة طرابلس محل الدراســـة دون غيرها من المحافظات الأخرى، ويرجع ذلك للكثافة الســـكانية وتوزيعها الجغرافي المناسب وسهولة إمكانية الحصول على البيانات الأولية للدراسة.

(٣) **بالنسبة للحدود الزمنية،** تم جمع البيانات الأولية الخاصة بالدراسة الميدانية في الفترة الزمنية من بداية شهر نوفمبر ٢٠٢١م إلى نهاية شهر مارس٢٠٢٢ م.

عاشرًا:الإطارالنظري للدراسة:

يشمل الإطار النظري مفهوم الودائع المصرفية، أهميتها وأنواعها، ومفهوم العوامل الخارجية وأبعادها، ودورها في الجهاز المصرفي، وهي كالتالي:

١/١٠ ماهية الودائع المصرفية:

تعتبر الودائع المصرفية من أهم مصادر التمويل الخارجية في المصارف التجارية من جهة، ومصدر رئيسي لتمويل العمليات الائتمانية الاستثمارية التي تقدمها المصارف التجارية على مختلف أنواعها من جهة أخرى، وتعد الودائع من حيث الكم إحدى المؤشرات لقياس مدى ثقة الجمهور في المصرف، ونظراً لأهمية الودائع للمصارف تتنافس هذه الأخيرة فيما بينها لجذب الزبائن وتحفيزهم على إيداع مدخراتهم حيث تلعب الفوائد الممنوحة للمتعاملين معها دوراً هاماً في عملية كسبهم وتشجيعهم على إيداع مدخراتهم لديها(أسماء بالعربي، ٢٠١٦).

الوديعة المصرفية: هي اتفاق يدفع بمقتضاه المودع مبلغ من المال بوسيلة من وسائل الدفع ويلتزم بمقتضاه البنك برد هذا المبلغ للمودع عند الطلب أو حينما يحل أجله، كما قد يلتزم بدفع فوائد على قيمة الوديعة. (هندي، ٢٠١٥).

-الوديعة المصرفية: هي ديون مستحقة لأصحابهاعلى ذمة المصارف، وهذه الديون تعد نقوداً ويمكن استخدامها لإبرام الذمم أو الديون في نفس الوقت.

وعرفها الاقتصاديون: بأنها النقود التي يعهد بها الأفراد والهيئات إلى البنك على أن يتعاهد الأخير بردها إليهم أو برد مبلغ مساو لها عند الطلب، أو بالشروط المتفق عليها. (محمود، ٢٠١١).

يرى الباحث من خلال محتوى التعريفات السابقة أن التعريف الشامل للودائع المصرفية يتلخص في كونها " تلك الأموال التي يتم إيداعها بموجب عقد يتضمن طرفين، الشخص المودع ويسمى بالطرف الأول، والبنك مستلم الوديعة ويسمى بالطرف الثاني، على أن يتم الوفاء بها عند طلبها، أو خلال فترة زمنية معينة وفق الشروط المتفق عليها ومدة استحقاقها، كما أن الوديعة هي إيداع لحساب العميل في البنك وتتخذ هذه الودائع أكثر من شكل طبقاً للاتفاق المنظم بين صاحب الوديعة والبنك ".

٢/١٠ : أنواع الودائع المصرفية:

١- الودائع الجارية (تحت الطلب)Demand Deposits:

تمثل الأموال التي يودعها الأفراد والهيئات بالمصارف التجارية بحيث يمكن سحبها في أي وقت بموجب أوامر يصدرها المودع إلى المصرف ليتم الدفع بموجبها له أو لشخص أخر يعينه المودع في الأمر الصادر منه للمصرف، وتسمى الوديعة تحت الطلب بالحساب الجاري وهي إحدى السمات المميزة لوظائف المصارف التجارية. ويطلق على الودائع الجارية أو الودائع تحت الطلب أيضاً بالودائع الممكن سحبها بصك، وهي من أقدم المنتجات المصرفية التي اهتمت بتقديمها المصارف التجارية، ومضمون هذه الودائع هي التي يحق لصاحبها السحب منها في أي وقت يشاء، ويحتفظ الناس عادة بهذه النوعية من الودائع لدى المصارف التجارية لتحقيق أربعة أهداف رئيسية وهي: (جودة، ٢٠٠٦)

- تنفيذ عملياتهم اليومية.
- احتياطي لمواجهة الظروف الطارئة.
- تمويل المشتريات والإنفاق المستقبلي.
- عدم رغبة المدخر في استثمار أمواله في تملك أصول أخرى.

٢- الودائع لأجل: Time Deposits:(هندي، ٢٠١٥).

يمكن تعريفها "بأنها أتفاق بين البنك والعميل، يودع الأخر بموجبه مبلغاً من النقود لدى البنك، ولا يجوز له سحبه أو سحب جزء منه قبل تاريخ متفق عليه، وفي مقابل ذلك يحصل المودع على فائدة بصفة دورية أو يحصل عليها في نهاية مدة الإيداعوتشمل الأموال التي يرغب الأفراد والهيئات الخاصة والعامة في إيداعها في المصارف لمدة محددة مقدماً (١٥ يوماً، ثلاثة أشهر، أو ستة أشهر، أو سنة مثلاً)، على أنه لا يجوز السحب منها جزئياً قبل قضاء الأجل المحدد لها).

٣- ودائع التوفير Saving Account: (جودة، ٢٠٠٦).

تعرف ودائع التوفير بأنها " اتفاق بين البنك والعميل يودع بموجبه العميل مبلغاً من النقود لدى البنك مقابل الحصول على فائدة، على أن يكون للعميل الحق في السحب من الوديعة في أي وقت يشاء دون إخطار سابق منه").

٣/١٠: أهمية الودائع المصرفية:

تبرز أهمية الودائع المصرفية في عدة جوانب، سواء من وجهة نظر الأفراد أو النظام البنكي أو الاقتصاد ككل، فهي تفتح أفاق واسعة أمام كل الأطراف، وتتيح لكل واحد منهم فرصة لتحقيق أهدافه، فيما يتعلق بالأمن للسيولة والربحية، وتمثل الودائع أفاقا لتوظيف أموال البعض وتساهم في تغطية عجز البعض الأخر، وخلق فرص جديدة تسمح بالتوسع في النشاط الاقتصادي من خلال تدفقات مالية مستمرة تساعد على تطور الأعمال، وتتمثل الأهميةفيالأطراف الثلاثة التالية:(Savov, &Schnabl, 2017).

- **من وجهة نظر الأفراد:** فالودائع إلى كونها جيدة لحفظ الأموال من الأخطار الكثيرة المحتملة كالضياع والسرقة، بالإمكان أن تعود على صاحبها بمكاسب مالية لا يمكنه الحصول عليها إذا احتفظ بالنقود معطلة بحوزته.

- **من وجهة النظام البنكي:** تفتح الودائع المصرفية فرص كبيرة في عملية الاستثمار بالنسبة للبنك باعتبارها أموال موجودة فعلاً، ودون الرجوع إلى عمليات التمويل التضخمي للنشاط الاقتصادي.

- **على مستوى الاقتصاد الوطني ككل:** تشكل الودائع المصرفية خزاناً كبيراً من الموارد يجنب عرقلة الاقتصاد بسبب شح الموارد، كما أن ذلك يسهل التسيير النقدي للاقتصاد من وجود توترات نقدية معيقة للنمو المنتظم، من شأنه أن يدفع إلى زرع الثقة في نفوس المتعاملين الاقتصاديين، سواء كانوا منتجين مستهلكين أو مجرد مدخرين، مما يساعد على توفير الظروف الضرورية للازدهار الاقتصادي،(Eyob, 2019).

إن أهمية الودائع المصرفية بالنسبة للاقتصاد الوطني ولأفراد المجتمع ككل، بالإضافة لأهميتها للجهاز المصرفي وكذلك المؤسسات داخل الدولة، تتلخص في النقاط التالية:

١- تشجع على الادخار ومن تم تجميع مدخرات الأفراد والهيئات والمؤسسات المختلفة في المجتمع ومن تم استثمار هذه الأموال في المجلات الاقتصادية المختلفة.

٢- تستخدم كوسيلة لدفع الالتزامات المالية، وتمثل جزءاً من المعروض النقدي داخل الاقتصاد ككل.

٣- تعتبر الودائع أموالاً في مكان أمين وهو المصرف، ومحاط بالسرية الكاملة، ويمكن السحب منها في أي وقت.

٤- تمثل الودائع فرصة استثمارية بالنسبة للأفراد والمؤسسات التي يتوفر لديها فائض مالي وتبحث عن فرص استثمارية ذات عائد يتمتع بدرجة متدنية من المخطرة.

٥- تعتبر مصدر تمويل رئيسي الذي يمد المصارف التجارية بالأموال اللازمة لعملية التوظيف والاستثمار.

٦- تحدد قدرة المصرف على منح الائتمان وتقديم الخدمات المصرفية، وبالتالي هي الأساس في تكوين الربحية.

٧- تعدد مصادر التمويل بالنسبة للمصارف التجارية؛ حيث يمكن الحصول على الودائع من عدة مصادر مختلفة منها الأفراد، والمؤسسات الخاصة والعامة وغيرها. (Eriemo, 2014).

٨- تعد مصدراً للأموال ذات التكلفة المنخفضة مقارنة بمصادر التمويل الأخرى مثل رأس المال والأرباح المحتجزة.

٩-تمثل جزءاً من المعروض النقدي داخل الاقتصاد، وبذلك تعتبر جزء من التبادل التجاري، وبالتالي يقلل من مخاطر نقل النقود.(Finger and Hesse, 2019).

٤/١٠: العوامل الخارجية المؤثرة في جذب الودائع المصرفية:

يقصد بالعوامل الخارجية العوامل التي لا يكون للمصرف تأثير فيها وتأثيرها يكون خارج إرادة البنك، حيث إنها تتغير وفقاً لمتغيرات اقتصادية لا يستطيع المصرف السيطرة عليها ويمكن أن تؤثر هذه العوامل في حجم الودائع لدى البنك إما بالزيادة أو النقصان وقد يكون أثرها مباشرة أو غير مباشر على حجم الودائع، ومن هذه العوامل ما يلي:(Lovin،2013).

١- مستوى النشاطات الاقتصادية: Level of economic activities:

يؤثر النشاط الاقتصادي المحلي أو الدولي على حجم الودائع بالبنوك، حيث يزيد حجم الودائع بشكل واضح خلال فترات الرخاء عن فترات الركود، ففي فترات الرخاء تتزايد حاجة المنشأة العاملة في المجتمع إلى الائتمان، وفي نفس الوقت يزيد الإنتاج، ويسعى العملاء إلى شراء تلك السلع والخدمات، وبالتالي تدور حلقة الاقتصاد القومي من خلال ودائع وقروض البنوك، وتتحول الكثير من المنشآت المقترضة إلى منشآت دائنة ومودعة نتيجة ما تجنيه من أرباح الرخاء كما أن المنافسة بين البنوك المحلية يمكن أن تؤثر في جذب ودائع من بنك ونقلها إلى بنك آخر.ومستوى النشاط الاقتصادي هو الحالة التي يكون عليها الاقتصاد وهي ما يعرف بالدورة الاقتصادية، ويمكن تقسيمها إلى أربع مراحل وهي الركود ثم الكساد والانتعاش والرواج. (عبد الوهاب، ٢٠١١).

ويمكن القول إنه في فترات الرواج والرخاء تزيد حاجة المشروعات إلى الائتمان فيزيد الإنتاج القومي لمواجهة الزيادة في الإنفاق القومي (أي الطلب الكلي الفعال، والذي يعاد لمجموع الإنفاق الاستهلاكي، الإنفاق الاستثماري، الإنفاق الحكومي، في اقتصاد مغلق)، ومن تم تزيد الودائع وبالتالي القروض المصرفية، وتتحول المشروعات المقترضة إلى مشروعات دائنة ومودعة بسبب ما حققته من أرباح وقت الرخاء، وفي هذه المرحلة تتزايد حدة المنافسة بين المصارف وبما يكفل تسرب الودائع من مصرف لأخر، ويحدث العكس في أوقات الكساد.

٢- السياسات الاقتصادية العامة:

تعد السياسات التي تنتجها الدولة تحقيقاً لأهدافها من العوامل المؤثرة في حجم الودائع في المصارف ومنها:

- **السياسات المالية**: وهي سياسية الإنفاق العام: أي بمعنى كلما زاد الإنفاق العام زاد حجم الودائع المصرفية لعدة أمور. منها (ظهور فئات جديدة في المجتمع تحقق دخول غير عادية، وكذلك زيادة الإنفاق على المشروعات العامة تزيد من دخول الفئات المستفيدة منها التي تتعامل معها. (Srivastava ,2020).

- **السياسة الضريبية:** وبالمعنى العام أنه كلما زادت الضرائب حد ذلك من الودائع. فمثلاً تؤدي زيادة الضرائب المباشرة إلى الحد من الدخول المتاحة للإنفاق، ومن تم تخفيض الفائض عن الإنفاق الاستهلاكي الموجه كمدخرات. أما الضرائب غير المباشرة أياً كانت صورها فإنها تسهم في النهاية في رفع أسعار السلع

والخدمات، ما يعني زيادة المستهلكين لإنفاقاتهم النقدية حتى يحافظوا على مستوياتهم الحياتية وفي النهاية إلى تخفيض المدخرات العائلية.

- **سياسة القروض العامة:** وتعني هذه السياسة أنه كلما زادت الدولة من حجم قروضها الداخلية وزادت من إصداراتها العامة لأذون وسندات الخزانة، كلما كان ذلك دافعاً للحد من المدخرات الموجهة للإيداع في المصرف،(مرشد، ٢٠١٨).

٣- الاستقرار السياسي والإقتصادي والتشريعي:

فالإستقرار السياسي والاقتصادي والتشريعي يؤدي إلى نتيجة وضع الطمأنينة للزبون وإلى زيادة ثقته في الجهاز المصرفي وزيادة الإقبال عليه في التعامل مع المصارف، فهي تحتاج إذاً إلى بيئة مستقرة للنمو والإزدهار.

٤- مدى إنتشار الوعي المصرفي والعادة الإدخارية:

ويقصد به إعتياد الناس والمنشآت الاقتصادية على إيداع أموالهم في المصارف التجارية والتي تعتمد على الشيكات البنكية بين أفراد المجتمع، في حين تأخر الوعي المصرفي يسبب تحويل جزء من الأموال الفائضة إلى أشكال أخرى من موجودات الإكتناز، وتذل الإحصاءات والبيانات على أن الإهتمام بالأنظمة المصرفية والتعامل معها يكون واسع النطاق في البلدان والمجتمعات المتقدمة أكثر منها في البلدان النامية، فالمجتمعات التي تكون فيها العادة المصرفية شائعة تميل أنظمتها المصرفية إلى النمو والأزهار نتيجة إرتفاع مستويات المعيشة والتعليم المرتفعة وزيادة مقدرة أجهزة النقل والإتصالوإرتفاع مستوى الخدمة المصرفية. (ندور، ٢٠١٧).

٥/١٠: الإستراتيجيات الأساسية لجدب الودائع المصرفية:

١-إستراتيجية المنافسة السعرية-Price Competition Strategy:

وهي الإستراتيجية التي تستند على دفع فوائد على الودائع المختلفة، ومع أن عنصر المنافسة السعرية يكون فاعلاً ومؤثراً في مختلف الأنشطة الاقتصادية إلا أنه يتعرض إلى بعض المحددات في مجال العمل المصرفي وذلك لأن بعض التشريعات لا تسمح بدفع فوائد على الودائع الجارية الأمر الذي يقلل من دور هذه الإستراتيجية في جذب الودائع مما يوصد أمام المنافسة السعرية كإستراتيجية ممكنة لجدب تلك الودائع.

يتبين هنا أن هذه الخاصية تعتبر من أهم عيوب هذه الإستراتيجية في عملية جذب الودائع، الأمر الذي يجعل البنك يبحث على فرص بديلة في استقطاب ودائع أكبر.

٢-إستراتجية المنافسة الغير سعرية:Non - Price Strategic Competition

وهي الإستراتيجية التي لا تستند إلى دفع فوائد على الودائع وإنما تسعى إلى تقديم خدمات مختلفة بأسعار تنافسية، أي أنها تستند إلى تقديم مجموعة من الخدمات المصرفية والتي تساعد أو تسهم في جذب العميل وتحفيزه على إيداع أمواله لدى المصارف، ومن الجدير بالذكر أن هذه الخدمات تتنافس عليها المصارف في السرعة والدقة وانخفاض التكاليف، ومن أهم هذه الاستراتيجيات ما يلي: (فتحي الفيتوري، ٢٠٠٦،).

١- إستراتيجية التكوين (جذب فئات جديدة من العملاء):تسعى البنوك دائماً إلى دراسة سوقها باستمرار والعمل على بناء وتكوين هيكل المجتمع على الوعي المصرفي والادخاري وإدخال فئة من المتعاملين في المجال المصرفي بإعداد خدمات خاصة بكل فئة، ومن أمثلة هذا النظام خدمات الإيداع للشباب **Teenager Deposits Services** إذ يمثل السكان " من سن ٦ حتى سن ٢٠ " نحو٤٥ % من تعداد المجتمع في مصر، وهو قطاع يجب أن تسعى البنوك في اجتذاب أكبر عدد ممكن منهم للتعامل معها، إذ أن تأصيل البنوك والوعي المصرفي في نفوس النشء منذ الصغر وتعودهم للتعامل مع البنوك بأوضاع تتلاءم ظروفهم ومواردهم أمر

يكفل استمرار تعاملهم مع هذه البنوك بعد أن يتركوا الدراسة إلى الحياة العملية، وتعقد الكثير من الدول آمالاً كبيرة على مشاركة الصغار في المدخرات وعلى سبيل المثال تضع الحكومة الهولندية هدفاً بمشاركة الصغار في خطة المدخرات القومية تصل إلى ١٠ % سنوياً.

ولم تعد نظم الادخار المدرسي التي تديرها معظم بنوك العالم التجارية وبنوك الادخار وصناديق توفير البريد تكفي طموح البنوك التجارية فعددتمن مظاهر تعاملها مع هذه الفئات طبقاً للسن وسمات كل منها بقصد زيادة فاعليتهم في التعامل المصرفي في الحاضر والمستقبل ومن أهم هذه الأنظمة:

- نظام توفير الصبي المميز.

- حسابات الأولاد من سن ١١ إلى ١٨ سنة.

- حسابات الشباب من سنة ١٨ إلى ٢٠ Youth Accents.

٢- إستراتيجية ثبات الموارد:(عبد الوهاب، ٢٠١١).

لم تعدالأوعية التقليدية تفي بالكثير من المطالب المالية للبنوك التي أصبحت تبحث عن طرق متعددة لإبقاء أموال العملاء أطول مدة ممكنة بالبنك وذلك بغرض توفير المرونة المطلوبة في عمليات التوظيف التي تغير طابعها في المجتمع فتؤكد فلسفة المجتمع الجديدة على ضرورة مساهمة البنوك في تنمية المجتمع من خلال الاستثمار المباشر، ويتطلب هذا بالضرورة مجموعة من السياسات والأوعية التي تمكن البنك من جذب فئات مختلفة يمكن أن تشترك لأجل أطول في توفير متطلبات التمويل طويل الأجل، وتتخذ هذه الإستراتيجية مجموعة من الأشكال منها:

- الإيداع الثابت بالتقسيط Installment Deposit:يقوم هذا النظام بالإيداع بالتقسيط والذي يقوم بمقتضاه المودع بدفع مبلغ ثابت في شكل أقساط شهرية لمدة معينة وفي نهاية المدة يدفع المبلغ الأصلي بالإضافة إلى الفوائد، ورغم تكلفة هذا النوع من الودائع فإنه يزيد من الوعي المصرفي ويزيد من حجم التعامل مع البنوك للطبقات المتوسطة، وقد قدمت فيه أشكالاً جديدة بالربط بين عملية الإيداع وتحقيق أهداف معينة في أدهان العملاء وهو ما يطلق عليه **Aim Deposit**إذ يمكن لأيعميل إيداع مبالغ في شكل أقساط لمقابلة أغراض معينة مثل الزواج ومواجهة مصروفات السفر.

- الإيداع للتقسيط لأغراض دفع الضرائب: أنشي هذا النوع من الودائع لأول مرة في اليابان عقب الحرب العالمية الثانية بغرض التخفيف عن دافعي الضرائب من الأفراد والمنشآت وذلك بتلقي دفعات من العملاء في شكل إيداع ثابت بفائدة معينة وتعفى هذه الودائع من كافة أنواع الضرائب ورسوم الدمغة ولا يتم السحب منها إلا لأغراض دفع الضرائب.

٣-إستراتيجية الاحتفاظ بسيولة البنك: حتى يمكن للبنوك أن تؤمن مخاطر التعرض لأزمات النقص في السيولة، فإن خبراء النقد والائتمان قد وجدوا الحل على الصعيد الاقتصادي الكلي عن طريق الحد من استخدام النقود والبدء في استخدام أدوات الائتمان والتمويل المستندية في التعامل وأهمها الشيكات وتحت شعار مجتمع بلا نقود **"Cashless Society"** بدأت أولى الخطوات، وإن كان تطبيق التكنولوجيا المتطورة والأفكار الحديثة على البنوك فليس من المرغوب فيه أن يتم ذلك في شكل ثورة مفاجئة في طريقة أداء العمل المصرفي؛ حيث بدأ استخدام الشيكات لأول مرة في المملكة المتحدة عام ١٨٣٠ وبدأ في الولايات المتحدة بعد ذلك بقليل، إلا أن التعامل بالشيكات لم يكن بالمستوى المطلوب حتى الحرب العالمية واقتصر استخدامها على الحكومة ومنشآت الأعمال وخاصة في أعمال المتاجرة في الأوراق المالية، وهنا بدأ المحلل المصرفي يؤمن بضرورة وصول الخدمة لأقرب موقع للعملاء وكذلك أن يعمل البنك على ضمان الخدمة التي تمكن العميل من الاعتماد على البنك كلية في الوفاء باحتياجاته المالية حتى لا يحتفظ لديه بأية نقود ولا يأتي ذلك إلا عن طريق السرعة في التعامل والتواجد الزمني لوحدات البنك وقد سهلت هذه المهمة على إدارة البنك فقدم تكنولوجيا الحاسبات واستخدمها في تسهيل إجراء العمليات اليومية للعملاء في كافة بنوك العالم في تقديم الخدمة.

الحادي عشر: تصميم البحث:

١/١١--مجتمع البحث وعينة الدراسة:

أ-مجتمع الدراسة:

يشير مجتمع البحث من وجهة النظر الإحصائية على أنه " جميع المفردات التي تمثل الظاهرة موضوع البحث، وتشترك في صفة معينة أو أكثر، ومطلوب جمع البيانات حولها، وفي ضوء ذلك تم تحديد مجتمع البحث في العاملين في القطاع المصرفي الليبي بمدينة طرابلس من رؤساء إدارات ومدراء أقسام ومكاتب والذين لديهم الخبرة الكافية في إدارة الودائع وخدمة العملاء في البنوك الليبية قيد الدراسة، والذي بلغ عددهم ١٢٨٩ مفردة يوضحها الجدول التالي:

جدول رقم (٢)

بيان أعداد مدراء الإدارات والفروع والأقسام بالمصارف التجارية الليبية محل الدراسة.

البيان	عدد العاملين	الوزن النسبي
مصرف الجمهورية	٥٤٣	% ٤٢,١٢
المصرف التجاري الوطني	٣١١	% ٢٤,١٣
مصرف الوحدة	٢٤٠	% ١٨,٦٢
المصرف الصحاري	١١٣	% ٨,٧٦
مصرف الواحة	٥٤	% ٤,١٩
مصرف السراي	٢٨	% ٢,١٧
الاجمالي	١٢٨٩	% ١٠٠

المصدر من إعداد الباحث: حسب سجلات إدارة الموارد البشرية بالمصارف المعنية بالدراسة لعام ٢٠٢١م.

ب- عينة الدراسة:

تشير إلى مجموعة جزئية من مفردات مجتمع البحث، ويتم إختيارها من المجتمع بحيث تكون ممثلة للمجتمع تمثيل صحيح، فالعينة جزء من الكل تشير إلى عدد أصغر من عدد المجتمع ككل تتوزع فيه خصائص المجتمع بنفس النسب الواردة في المجتمع، ويجب أن يراعى أن تكون العينة ممثلة تمثيلاً صحيحاً لمجتمع البحث (عيد، ٢٠١٦).

ولتحديد حجم العينة قام الباحث باستخدام المعادلة التالية لتقدير حجم العينة: (محمد، وآخرون، ٢٠٢١).

$$\mathbf{n} = \frac{\boldsymbol{NP(1-P)}}{\frac{\boldsymbol{(N-1)(e)^2}}{\boldsymbol{(Z)^2}} + \boldsymbol{P(1-P)}}$$

حيث أن:

(n) = حجم العينة.

(N) = حجم مجتمع الدراسة.

(Z) = القيمة المعيارية وهى إحصائياً = (1.96) عند مستوى معنوية (.05).

(p)= نسبة توافر الظاهرة الرئيسة محل الدراسة وهى تساوى (50%).

(1-P) = نسبة عدم توافر الظاهرة الرئيسة محل الدراسة (50%

(e) = خطأ المعاينة وهى تساوى= (.05)

ومن خلال المعادلة السابقة يمكن حساب حجم العينة كالتالي:

$$\text{حجم العينة} = \frac{(1289)(0.5 \times 0.5)}{\frac{(1288)(.05)^2}{(1.٩٦)^2} + 0.5 * 0.5} = 296 \text{ مفردة}$$

أي أن حجم العينة المطلوب لا يقل عن (٢٩٦) مفردة.

ولضمان الحصول على العدد المطلوب قام الباحث بتوزيع (٣٢٥) استمارة، وتحصل على (٢٩٨) صالحة للتحليل، ولسحب عينة الدراسة، تم توزيع العدد الإجمالي لمدراء الإدارات والأقسام والفروع المعنية بالودائع المصرفية، وفقاً لقاعدة التخصيص المتناسب مع حجم الطبقة، واستخدام إجراءات العينة الطبقية لتمثيل كل مصرف من المصارف التجارية محل الدراسة وذلك كما هو مبين في الجدول رقم (٣) الآتي:

جدول (٣)

الاستمارات الموزعة والمتحصل عليها ونسبة المسترد والفاقد منها:

المصرف	عدد الفروع	العدد	النسبة	عدد الاستمارات الموزعة	عدد الاستمارات المفقودة	نسبة الاستمارات المفقودة	عدد الاستمارات المستردة	نسبة الاستمارات المستردة
مصرف الجمهورية	١٥	٥٤٣	٤٢,١٣	١٣٧	٩	٦,٥٧	١٢٨	٩٣,٤٣
المصرف التجاري الوطني	١١	٣١١	٢٤,١٣	٧٨	٦	٧,٦٩	٧٢	٩٢,٣١
مصرف الوحدة	١٥	٢٤٠	١٨,٦٢	٦١	٤	٦,٥٦	٥٧	٩٣,٤٤
المصرف الصحاري	٧	١١٣	٨,٧٧	٢٨	٤	١٤,٢٩	٢٤	٨٥,٧١
مصرف الواحة	٤	٥٤	٤,١٩	١٤	٣	٢١,٤٣	١١	٧٨,٥٧
مصرف السراي	٥	٢٨	٢,١٧	٧	١	١٤,٢٩	٦	٨٥,٧١
المجموع	٥٧	١٢٨٩	١٠٠	٣٢٥	٢٧	٨,٣١	٢٩٨	٩١,٦٩

المصدر: من إعداد الباحث بناءً على التحليل الإحصائي.

ج: نوع العينة:

تم الاعتماد على العينة العشوائية الطبقية ممثلة لمجتمع البحث محل الدراسة.

د: وحدة المعاينة:

تتمثل وحدة المعاينة المفردة التي تم توجيه قائمة الاستقصاء إليها، نظراً لتوافر الإجابات عليها والتي وقع عليها الإختيار عند سحب العينة، وقد تمثلت وحدة المعاينة في العاملين من فئة مدراء الفروع والأقسام والإدارات المعنية بتنمية الودائع المصرفية بالمصارف التجارية محل الدراسة، تم اختبار عينة عشوائية طبقية من (مدراء الفروع والأقسام والإدارات)، حيث قام الباحث بإختيار مفردات كل فئة وفقاً لإجراءات العينة العشوائية الطبقية.

٢/١١- بيانات البحث والمقاييس المستخدمة:

اعتمد الباحتان في الحصول على البيانات الاولية والثانوية على الوجه التالي:

أ-البيانات الثانوية:

اعتمد الباحث على مجموعة من البيانات اللازمة لتحقيق أهداف البحث، وتمثلت في عدد المصارف التجارية والعاملين بها، وبعض الدراسات السابقة التي تناولت موضوعات تنمية الودائع المصرفية، والعوامل الداخلية والخارجية وأبعادها والنتائج المترتبة عليها، وإعتمد الباحث في الحصول على تلك البيانات الثانوية من خلال الاطلاع على المراجع العربية والاجنبية والكتب والدوريات والمجلات العلمية المتخصصة، والتي تناولت موضوع الدراسة أو أحد جوانبه، وكذلك التقارير والمقالات وشبكة المعلومات العالمية.

ب-البيانات الاولية:

إعتمد الباحثان في الحصول على البيانات الأولية لتحقيق أهداف الدراسة على تصميم قائمة استقصاء في شكل عبارات واستفسارات يمكن من خلالها دراسة وتحليل الردود عليها لتحقيق أهداف الدراسة وإختبار فروضها وتوجيهها إلى عينة الدراسة من العاملين بالمصارف التجارية محل الدراسة من فئة مدراء الإدارات والأقسام والفروع المتعلقة بتنمية الودائع المصرفية)، وقد تم فحص هذه الاستمارات الواردة كل استمارة على حده لتحقيق مدى صدقها وصلاحيتها للتحليل الإحصائي، وتم استبعاد الاستمارات الغير صالحة، وبلغت الإستمارات الصالحة للتحليل ٢٩٨ استمارة أي بنسبة ٩١,٦٩٪ من الاستمارات الموزعة وعددها ٣٢٥ استمارة استقصاء.

ج-أسلوب المقابلة الشخصية:

حيث قام الباحثان بإجراء عدد من المقابلات الشخصية مع مفردات العينة للإجابة على استفساراتهم بشأن العبارات والإستفسارات الواردة بقائمة الإستقصاء، وذلك لتوضيح الهدف من الدراسة، وبعد تجميع إستمارات الاستقصاء ومراجعتها قام الباحث بترميز عبارات الإستقصاء داخل كل بعد من أبعاد الدراسة وإعطاء الوزن الترجيحي طبقًا **لمقياس ليكرت المتدرج الخماسي** كما في الجدول التالي:

جدول رقم (4) مقياس ليكرت المتدرج الخماسي

مدي الموافقة	لا أتفق تماما	لا أتفق	أتفق الي حد ما	أتفق	أتفق تماما
درجة الوزن الترجيحي	1	2	3	4	5

المصدر :من إعداد الباحث بالإعتماد على الدراسات السابقة.

د-مقياس البحث:

اعتمد الباحثان على ما تم مراجعته من الدراسات السابقة وتم الاعتماد على مقياس دراسة، ((**Cyril** ٢٠١٧)، ودراسة (Mashamba, 2014)، ودراسة (**فروانه، ٢٠١٤**)، مع إجراء بعض التعديلات والحذف والاضافة بما يتناسب مع طبيعة المستقصي منهم في هذا البحث.

٣/١١-أساليب تحليل البيانات وإختبار الفروض:

قام الباحثان بإختبار فروض البحث بإستخدام عدة اختبارات احصائية، تتناسب وتتوافق مع أساليب التحليل المستخدمة، وذلك من خلال حزمة البرامج الاحصائية الجاهزة SPSS. تتمثل أساليب تحليل البيانات واختبارات الفروض المستخدمة في الدراسة وذلك كما يلي:

أ- أسلوب معامل الارتباط ألفا AIpha Carrelation Cofficient:
ثم استخدام أسلوب معامل الارتباط ألفا بغرض التحقق من درجة الاعتمادية والثبات في المقاييس متعددة المحتوى، ولقد تم اختيار هذا الأسلوب الإحصائي لتركيزه على درجة التناسق الداخلي بين المتغيرات التي يتكون منها المقياس الخاضع للاختبار.

ب- أسلوب تحليل الإنحدار والإرتباط المتعدد Multiple Regeression / Correlation Analysis: من أجل التحقق من قوة ونوع العلاقة بين العوامل الخارجية وتنمية الودائع.

ج- الإختبارات الإحصائية لفروض البحث: والتي اشتملت على اختبار ف F-Test ، واختبار ت T-Test المصاحبة لأسلوب تحليل الانحدار المتعدد.

د- اسلوب التحليل العاملي التوكيدي (CFA) Confirmatory Factor Analysis:
وهو أحد أساليب التحليل الإحصائي للمتغيرات المتعددة، وتم استخدام هذا الأسلوب لغرض التحقق من درجة الصلاحية للمجموعات المختلفة من المتغيرات المستخدمة في البحث، وذلك من خلال الكشف عن الأبعاد الحقيقية لكل مجموعة من هذه المتغيرات ومقارنتها بالمبادئ التي تم افتراضها عند تصميم قائمة الاستقصاء. بالاضافة إلى محاولة تخفيض البيانات وذلك بإستبعاد المتغيرات التي تكون ذات درجة ارتباط ضعيفة بباقي المتغيرات الاخرى في نفس المجموعة.

الثاني عشر: التحليل الإحصائي للبيانات وأختبار الفروض:

١/١٢: اختبار صدق وثبات قائمة الاستقصاء:

لتحديد درجة صلاحية ومدى الاعتماد على الأداة المستخدمة في قياس استجابات مفردات العينة، قام الباحثان بإستخدام كل من معامل الاتساق الداخليInternaI consistency) والذي يقيس درجة مصداقية النتائج المحققة لكل بند من بنوذ الاستقصاء، والذي يعتمد في المقام الأول على معامل الارتباط، وبالتالي فمن الضروري أن يكون المعيار الأساسي هو اختبار لمعنوية معامل الارتباط، ومعامل الفا كرونباخ (Cronbachs alpha) لقياس ثبات الاستبيان.

١/١/١٢: معامل ألفا كرونباخ لقياس الثبات لأبعاد البحث:

قام الباحث بقياس ثبات متغيرات وأبعاد البحث من خلال معامل الفاكرونباخ (Cronbachs alpha)، وكانت النتائج كما في الجدول التالي:

جدول(5)
تقييم درجة الإتساق الداخلي بين محتويات المقاييس المستخدمة في الدراسة

أبعـــــــاد الدراســـة		عدد العبارات	معامل (Alpha) ألفاكرونباخ
المتغير المستقل: العوامل الخارجية		20	.649
البعد الاول	مستوى الاستقرار السياسي والاقتصادي والتشريعي	6	.896
البعد الثاني	مستوى النشاطات الاقتصادية	6	.837
البعد الثالث	مستوى إدراك الجمهور والمؤسسات بأهمية التعامل المصرفي	8	.890
المتغير التابع: تنمية الودائع المصرفية		12	.903
البعد الاول	مستوى استراتيجية المنافسة سعرية	6	.835
البعد الثاني	مستوى استراتيجية المنافسة الغير سعرية	6	.837
المقياس ككل		62	.916

المصدر : من إعداد الباحث إستناداً إلى نتائج التحليل الإحصائي. SPSS

ويتضح من نتائج الجدول رقم (٥) أن قيمة ألفا كرونباخ قد تراوحت ما بين (0.835 : 0.896) حيث أظهرت نتائج تحليل الاعتمادية أن معامل الثبات ألفا كرونباخ لمقياس العوامل الخارجية ككل كان مرتفعًا، والذي بلغ (0.649)، وأخيراً معامل الثبات ألفا كرونباخ لقياس تنمية الودائع المصرفية ككل، حيث بلغ (0.903) وذلك بدرجة ثقة قدرها ٩٠٪، حيث اقتربت المعنوية الحقيقية P- Value من الصفر وتعتبر هذه القيم مقبولة بالشكل الذي يعكس توافر الأعتمادية والثقة بمتغيرات الدراسة وتؤكد صلاحيتها لمراحل التحليل الأحصائي.

٢/١/١٢-- قياس الاتساق الداخلي لعبارات ابعاد المتغير المستقل العوامل الخاجية:

جدول (٦)
معاملات الاتساق الداخلي لعبارات المتغير المستقل العوامل الخارجية

م	العبـــــــارات	معامل الإرتبـــاط	المعنوية	الصـدق
	بعد مستوى الاستقرار السياسي والاقتصادي والتشريعي			
1	تساهم القوانين والتشريعات الحالية في جذب الودائع للمصرف.	.170**	.003	يوجد صدق
2	يؤدي الوضع السياسي الحالي إلى انخفاض معدل الودائع في المصرف.	.967**	.000	يوجد صدق
3	الوضع الاقتصادي الحالي أدى إلى انخفاض ملحوظ في حجم الودائع بالمصرف.	.862**	.000	يوجد صدق
4	الانخفاض الملحوظ في قيمة الدينار شجع العملاء على سحب ودائعهم من المصرف.	.935**	.000	يوجد صدق
5	الوضع الأمني الحالي أدى إلى انخفاض معدل الودائع بالمصرف.	.837**	.000	يوجد صدق
٦	حالات عدم الاستقرار في البلد أدت إلى انخفاض نسبة السيولة والودائع.	.980**	.000	يوجد صدق
	بعد مستوى النشاطات الاقتصادية			
١	تسعى إدارة المصرف للحصول على حصة سوقية أكبر في السوق عبر استخدام أساليب جديدة في جذب العملاء.	.806**	.000	يوجد صدق
٢	تقوم إدارة المصرف بدراسة متطلبات السوق بهدف التطوير ومواكبة التغيير على استحداث استراتيجيات.	.809**	.000	يوجد صدق
٣	تسعى إدارة المصرف بصفة مستمرة لتطبيق استراتيجيات لتطوير بيئة العمل والخدمات المقدمة في ظل المنافسة الحادة بين المصارف.	.788**	.000	يوجد صدق
٤	يسعى المصرف لجذب كبار العملاء لتوفير متطلبات التمويل طويل الأجل.	.854**	.000	يوجد صدق
٥	يوفر المصرف مزايا جديدة ومبتكرة ومجزية للمودعين الحاليين والجدد.	.537**	.000	يوجد صدق
٦	تقوم الإدارة بتقديم الهدايا الرمزية بالمواسم والأعياد والمناسبات كالأجهزة المنزلية والكهربائية رغبة منها في جذب المزيد من الودائع المصرفية.	.663**	.000	يوجد صدق
	بعد مستوى إدراك الجمهور والمؤسسات بأهمية التعامل المصرفي			
١	تعمل إدارة المصرف على نشر الوعي بأهمية التعامل المصرفي.	.737**	.000	يوجد صدق
٢	يصدر المصرف النشرات والمطويات للتعريف بالأساليب الحديثة في التعامل المصرفي.	.669**	.000	يوجد صدق
٣	يهتم المصرف بالتواصل مع وسائل الإعلام المحلية لنشر أخباره.	.790**	.000	يوجد صدق
٤	يتواصل المصرف مع العملاء ويبلغهم بكل ما هو جديد.	.826**	.000	يوجد صدق
٥	موقع المصرف الالكتروني على شبكة الانترنت فعال.	.902**	.000	يوجد صدق

٦	يدرك المجتمع طبيعة عمل المصرف كحلقة وصل بين أصحاب الأموال والباحثين عن التمويل.	.572**	.000	يوجد صدق
٧	للمصرف أنشطة ومسؤولية اجتماعية زادت من الإقبال على خدماته.	.578**	.000	يوجد صدق
٨	يتواصل المصرف مع العملاء لإخبارهم بكل ما هو جديد من خدمات متاحة.	.899**	.000	يوجد صدق

****تشير إلي معنوية معامل الإرتباط عند مستوي معنوية 0.01**

المصدر : من إعداد الباحث إستناد اًإلى نتائج التحليل الإحصائي. SPSS

وقد أكدت النتائج في الجدول رقم (٦) على صلاحية جميع العبارات الخاصة بأبعاد المتغير المستقل العوامل الخارجية (مستوى الاستقرار السياسي والاقتصادي والتشريعي، مستوى النشاطات الاقتصادية، مستوى إدراك الجمهور والمؤسسات بأهمية التعامل المصرفي حيث أكدت على ذلك قيم معاملات الارتباط والتي تراوحت بين (.170**:) (.980**)، وقد جاءت جميعها معنوية عند مستوي 0.01 وهذا يدل على ان جميع العبارات صالحة لقياس بعد المتغير المستقل العوامل الخارجية، بمعنى أن هذه القائمة صادقة فيما صممت من أجل قياسه

٣/١/١٢- قياس الاتساق الداخلى لعبارات بعد المتغير التابع تنمية الودائع المصرفية:

جدول رقم (٧)

معاملات الاتساق الداخلى لعبارات المتغير التابع تنمية الودائع المصرفية

م	العبـــــــارات	معاملالإرتبـــاط	المعنوية	الصـدق
بعد مستوى استراتيجية المنافسة سعرية				
1	يتم دراسة أسعار المنافسين قبل تحديد سعر الخدمة المصرفية.	.913**	.000	يوجدصدق
٢	توجد منافسة شديدة بين جميع المصارف العاملة في ليبيا.	.308**	.000	يوجدصدق
٣	يقدم البنك سعر متميز لخدمة كبار العملاء.	.560**	.000	يوجدصدق
٤	يسعى البنك لإجراء بحوث عن أفضل أسعار تقديم خدماته.	.907**	.000	يوجدصدق
٥	يتم تحديد السعر النهائي للخدمة من قبل الادارة العليا بعد دراسته مع المتخصيصين بالمصرف.	.862**	.000	يوجدصدق
٦	نقص الفرص الاستثمارية لتشغيل الأموال قد يكون سبباً في زيادة المخاطر.	.864**	.000	يوجدصدق
بعد مستوى استراتيجية المنافسة الغير سعرية				
1	يعد نشاط تحصيل مستحقات المودعين من الأهداف التي يسعى البنك لتحقيقها.	.764**	.000	يوجدصدق
٢	يسعى البنك بإستمرار إلى استحداث أنواع جديدة من الودائع تتناسب مع احتياجات بعض العملاء.	.795**	.000	يوجدصدق
٣	يعمل البنك على استخدام أحدث الأساليب التكنولوجية والوسائل التقنية لتقديم خدمات مصرفية بسعر تنافسي.	.763**	.000	يوجدصدق
٤	يقدم البنك ميزة نسبية لعملائه عند حصوله على الخدمات المصرفية.	.632**	.000	يوجدصدق
٥	تقديم الخدمات المصرفية في ظل المنافسة الحادة بين المصارف قد يؤدي إلى تقليص الأرباح.	.732**	.000	يوجدصدق
٦	يعتمد البنك على مبدأ تطوير واستحداث خدمات مصرفية مميزة كضرورة للاداء المصرفي الأمثل.	.777**	.000	يوجدصدق

****تشير إلي معنوية معامل الإرتباط عند مستوي معنوية 0.01**

المصدر : من إعداد الباحث إستناداً إلى نتائج التحليل الإحصائي. SPSS

أكدت نتائج الجدول رقم (٧) على صلاحية جميع العبارات الخاصة بأبعاد المتغير التابع تنمية الودائع المصرفية (مستوى استراتيجية المنافسة سعرية، مستوى استراتيجية المنافسة الغير سعرية)، حيث أكدت على ذلك قيم معاملات الارتباط والتي تراوحت بين **(.308**:.913**)** وقد جاءت جميعها معنوية عند مستوي 0.01 وهذا يدل على ان جميع العبارات صالحة لقياس بعد المتغير التابع تنمية الودائع المصرفية، بمعنى أن هذه القائمة صادقة فيما صممت من أجل قياسه.

الثالث عشر: التحليل الوصفي لأبعاد العوامل الخارجية:-

يناقش هذ االجزء نتائج التحليل الإحصائي، والمتعلق بتحديد العوامل الخارجية محل الدراسة, ولتحقيق ذلك قام الباحث بتقييم مستوى العوامل الخارجية من خلال الإجابة على متغيرات العوامل الخارجية والذي يضم عشرون متغيرا يغطي الأبعاد الثلاثة للمتغير العوامل الخارجية كماهو موضح في الجدول رقم (٨)

جدول رقم (٨)

الأحصاءات الوصفية لعبارت أبعاد العوامل الخارجية

م	المتغيرات	الوسط الحسابي	الإنحراف المعياري
المقياس الكلي للعوامل الخارجية:		**2.6676**	**.30763**
المقياس الكلي لمستوي الأستقرار السياسي والأقتصادي والتشريعي:		**2.5721**	**.85144**
١	تساهم القوانين والتشريعات الحالية في جذب الودائع للمصرف.	2.4933	.82570
٢	يؤدي الوضع السياسي الحالي إلى انخفاض معدل الودائع في المصرف.	2.5940	1.03779
٣	الوضع الاقتصادي الحالي أدى إلى انخفاض ملحوظ في حجم الودائع بالمصرف.	2.4430	1.06289
٤	الانخفاض الملحوظ في قيمة الدينار شجع العملاء على سحب ودائعهم من المصرف.	2.7282	.99997
٥	الوضع الأمني الحالي أدى إلى انخفاض معدل الودائع بالمصرف.	2.6544	1.17980
٦	حالات عدم الاستقرار في البلد أدت إلى انخفاض نسبة السيولة والودائع.	2.5201	1.14941
المقياس الكلي لمستوي النشاطات الأقتصادية:		**2.6672**	**.60789**
١	تسعى إدارة المصرف للحصول على حصة سوقية أكبر في السوق عبر استخدام أساليب جديدة في جذب العملاء.	2.6745	.83973
٢	تقوم إدارة المصرف بدراسة متطلبات السوق بهدف التطوير ومواكبة التغيير على استحداث استراتيجيات.	2.6946	.78541
٣	تسعى إدارة المصرف بصفة مستمرة لتطبيق استراتيجيات لتطوير بيئة العمل والخدمات المقدمة في ظل المنافسة الحادة بين المصارف.	2.7282	.73164

٤	يسعى المصرف لجذب كبار العملاء لتوفير متطلبات التمويل طويل الأجل.	2.7617	.95713
٥	يوفر المصرف مزايا جديدة ومبتكرة ومجزية للمودعين الحاليين والجدد.	2.6577	.83502
٦	تقوم الإدارة بتقديم الهدايا الرمزية بالمواسم والأعياد والمناسبات كالأجهزة المنزلية والكهربائية رغبة منها في جذب المزيد من الودائع المصرفية.	2.4866	.74410
المقياس الكلي مستوى إدراك الجمهور والمؤسسات بأهمية التعامل المصرفي		**2.7634**	**.59026**
١	تعمل إدارة المصرف على نشر الوعي بأهمية التعامل المصرفي.	2.7450	.74900
٢	يصدر المصرف النشرات والمطويات للتعريف بالأساليب الحديثة في التعامل المصرفي.	2.6477	.66668
٣	يهتم المصرف بالتواصل مع وسائل الإعلام المحلية لنشر أخباره.	2.9295	.86363
٤	يتواصل المصرف مع العملاء ويبلغهم بكل ما هو جديد.	2.6443	.88439
٥	موقع المصرف الالكتروني على شبكة الانترنت فعال.	2.9060	.84361
٦	يدرك المجتمع طبيعة عمل المصرف كحلقة وصل بين أصحاب الأموال والباحثين عن التمويل.	2.7718	.74870
٧	للمصرف أنشطة ومسؤولية اجتماعية زادت من الإقبال على خدماته.	2.5235	.68248
٨	يتواصل المصرف مع العملاء لإخبارهم بكل ما هو جديد من خدمات متاحة.	2.9396	.81011

المصدر: نتائج التحليل الإحصائي لبيانات الدراسةالميدانية.

- **طول الفئة= ٥-١/٣ = 1.33 من ١ إلى أقل من ٢,٣٣ الدرجة منخفضة، ومن ٢,٣٤ إلى أقل من ٣,٦٦ الدرجة متوسطة، ومن ٣,٦٧ فأكثر الدرجة مرتفعة.**

يتضح لنا من نتائج جدول رقم (٨) أن متغيرات بعد (مستوى إدراك الجمهور والمؤسسات بأهمية التعامل المصرفي) التي تحتل المرتبة الأولي بمتوسط (2.7634) وأنحراف معياري (.59026) ،بينما تأتي متغيرا بعد (مستوي النشاطات الأقتصادية) في المرتبة الثانية بمتوسط (2.6672) وأنحراف معياري(.60789)،وأخيرا متغيرات بعد (لمستوي الأستقرار السياسي والأقتصادي والتشريعي) تأتي في المرتبة الأخيرة بمتوسط (2.5721) وأنحراف معياري (.85144) وفقا للعوامل الخارجية محل الدراسة والبحث .

وبصفة عامة، يتضح من أستعراض التحليل الوصفي لأبعاد متغير العوامل االخارجية أن المتوسط الأجمالي (2.6676) والانحراف المعيارى للمتغير ككل (.30763)

١/١٣- التحليل الوصفي لأبعاد تنمية الودائع المصرفية:-

يناقش هذا الجزء نتائج التحليل الإحصائي، والمتعلقة بتحديد تنمية الودائع المصرفية محل الدراسة, ولتحقيق ذلك قام الباحث بتقييم مستوى تنمية الودائع المصرفية من خلال الإجابة على متغيرات تنمية الودائع المصرفية والذي يضم أثني عشر متغيراً يغطي الأبعاد الثلاثة تنمية الودائع المصرفية كماهو موضح في جدول رقم (٩):

جدول رقم (٩)

الأحصاءات الوصفية لعبارت أبعاد تنمية الودائع المصرفية

م	المتغيرات	الوسط الحسابي	الإنحراف المعياري
المقياس الكلي تنمية الودائع المصرفية:		**2.8079**	**.61666**
المقياس الكلي لمستوي أستيراتيجية المنافسة السعرية:		**2.7668**	**.65188**
١	يتم دراسة أسعار المنافسين قبل تحديد سعر الخدمة المصرفية.	2.5940	.85254
٢	توجد منافسة شديدة بين جميع المصارف العاملة في ليبيا.	2.7013	.88462
٣	يقدم البنك سعر متميز لخدمة كبار العملاء.	2.4396	.72802
٤	يسعى البنك لإجراء بحوث عن أفضل أسعار تقديم خدماته.	2.7349	.86077
٥	يتم تحديد السعر النهائي للخدمة من قبل الادارة العليا بعد دراسته مع المتخصيصين بالمصرف.	2.8456	.94084
٦	نقص الفرص الاستثمارية لتشغيل الأموال قد يكون سبباً في زيادة المخاطر.	3.2852	.99621
المقياس الكلي لمستوي أستيراتيجية المنافسة الغير السعرية:		**2.8490**	**.66070**
١	يعد نشاط تحصيل مستحقات المودعين من الأهداف التي يسعى البنك لتحقيقها.	2.8557	.84247
٢	يسعى البنك بإستمرار إلى استحدات أنواع جديدة من الودائع تتناسب مع احتياجات بعض العملاء.	2.9799	.87594
٣	يعمل البنك على استخدام أحدث الأساليب التكنولوجية والوسائل التقنية لتقديم خدمات مصرفية بسعر تنافسي.	2.7383	.83199
٤	يقدم البنك ميزة نسبية لعملائه عند حصوله على الخدمات المصرفية.	2.7047	.88765
٥	تقديم الخدمات المصرفية في ظل المنافسة الحادة بين المصارف قد يؤدي إلى تقليص الأرباح.	2.9631	.98575
٦	يعتمد البنك على مبدأ تطوير واستحداث خدمات مصرفية مميزة كضرورة للاداء المصرفي الأمثل.	2.8523	.90918

المصدر: نتائج التحليل الإحصائي لبيانات الدراسة الميدانية.

- طول الفئة= ٥-١/٣ = 1.33 من ١ إلى أقل من ٢,٣٣ الدرجة منخفضة، ومن ٢,٣٤ إلى أقل من ٣,٦٦ الدرجة متوسطة، ومن ٣,٦٧ فأكثر الدرجة مرتفعة.

يتضح لنا من نتائج جدول رقم (٩) أن متغيرات بعد (مستوي أستيراتيجية المنافسة الغير السعرية) التي تحتل المرتبة الأولي بمتوسط (2.8490) وأنحراف معياري (.66070) ،بينما تأتي متغيرا بعد (مستوي

أستيراتيجية المنافسة السعرية) في المرتبة الثانية بمتوسط (2.7668) وأنحراف معياري(65188.) وفقا لتنمية الودائع المصرفية محل الدراسة والبحث

وبصفة عامة، يتضح من أستعراض التحليل الوصفي لأبعاد متغير تنمية الودائع المصرفية أن المتوسط الأجمالي (2.8079) والانحراف المعيارى للمتغير ككل (61666.).

٢/١٣- العلاقة بين العوامل الخارجية وتنمية الودائع المصرفية:

يناقش هذا الجزء نتائج التحليل الاحصائى الخاص بالاجابة على سؤال هذه الدراسة والمتعلق بتحديد نوع ودرجة العلاقة بين العوامل الخارجية وتنمية الودائع المصرفية لدى العاملين بالبنوك الليبية ولتحقيق ذلك قام الباحث بتطبيق أسلوب الارتباط والانحدار المتعدد Multiple Regression Analysis للتحقق من من نوع ودرجة هذه العلاقة بين متغيرات العوامل الخارجية كمتغير مستقل وتنمية الودائع المصرفية كمتغير تابع وكذلك الأهمية النسبية لمتغيرات العوامل الخارجية الخاضعة للدراسة في علاقتها بتنمية الودائع المصرفية كما في الجدول رقم (١٠) التالى:

جدول رقم (١٠)

نوع ودرجة العلاقة بين متغيرات العوامل الخارجية وبين تنمية الودائع المصرفية

(مخرجات تحليل الانحدار المتعدد Multiple Regression Analysis)

متغيرات العوامل الخارجية الأكثر تأثيرا في تنمية الودائع المصرفية	معامل الانحدار Beta	معامل الارتباط R	معامل التحديد R^2
تساهم القوانين والتشريعات الحالية في جذب الودائع للمصرف.	-.113	.152	.023
يؤدي الوضع السياسي الحالي إلى انخفاض معدل الودائع في المصرف.	-.483	.813	.661
الوضع الاقتصادي الحالي أدى إلى انخفاض ملحوظ في حجم الودائع بالمصرف.	-.401	.691	.478
الانخفاض الملحوظ في قيمة الدينار شجع العملاء على سحب ودائعهم من المصرف.	-.540	.875	.766
الوضع الأمني الحالي أدى إلى انخفاض معدل الودائع بالمصرف.	-.317	.606	.367
حالات عدم الاستقرار في البلد أدت إلى انخفاض نسبة السيولة والودائع.	-.470	.876	.768
تسعى إدارة المصرف للحصول على حصة سوقية أكبر في السوق عبر استخدام أساليب جديدة في جذب العملاء.	.505	.688	.473
تقوم إدارة المصرف بدراسة متطلبات السوق بهدف التطوير ومواكبة التغيير على استحداث استراتيجيات.	.483	.615	.378
تسعى إدارة المصرف بصفة مستمرة لتطبيق استراتيجيات لتطوير بيئة العمل والخدمات المقدمة في ظل المنافسة الحادة بين المصارف.	.525	.623	.389
يسعى المصرف لجذب كبار العملاء لتوفير متطلبات التمويل طويل الأجل.	.415	.644	.415
يوفر المصرف مزايا جديدة ومبتكرة ومجزية للمودعين الحاليين والجدد.	.231	.312	.097
تقوم الإدارة بتقديم الهدايا الرمزية بالمواسم والأعياد والمناسبات كالأجهزة المنزلية والكهربائية رغبة منها في جذب المزيد من الودائع المصرفية.	.221	.267	.071

تقوم الإدارة بتقديم الهدايا الرمزية بالمواسم والأعياد والمناسبات كالأجهزة المنزلية والكهربائية رغبة منها في جذب المزيد من الودائع المصرفية.	.599	.728	.529
تعمل إدارة المصرف على نشر الوعي بأهمية التعامل المصرفي.	.475	.516	.266
يصدر المصرف النشرات والمطويات للتعريف بالأساليب الحديثة في التعامل المصرفي.	.622	.672	.452
يهتم المصرف بالتواصل مع وسائل الإعلام المحلية لنشر أخباره.	.198	.277	.077
يتواصل المصرف مع العملاء ويبلغهم بكل ما هو جديد.	.333	.478	.228
موقع المصرف الالكتروني على شبكة الانترنت فعال.	.480	.656	.430
يدرك المجتمع طبيعة عمل المصرف كحلقة وصل بين أصحاب الأموال والباحثين عن التمويل.	.331	.402	.161
للمصرف أنشطة ومسؤولية اجتماعية زادت من الإقبال على خدماته.	.134	.148	.022
يتواصل المصرف مع العملاء لإخبارهم بكل ما هو جديد من خدمات متاحة.	.509	.668	.446
معامل الإرتباط المتعدد في النموذج R	.977		
معامل التحديد في النموذج R^2	.955		
قيمة ف المحسوبة	290.589		
درجات الحرية	277،20		
مستوى الدلالة الاحصائية	0.000		

المصدر: من اعداد الباحث بناءً بناءً على التحليل الإحصائي.

وبالنظر للجدول رقم (١٠) السابق نلاحظ ما يلى:

- توجد علاقة خطية موجبة ذات دلالة إحصائية بين متغيرات العوامل االخارجية في البنوك الليبية وبين تنمية الودائع المصرفية محل الدراسة والبحث وهذه العلاقة تمثل ٩٧,٧٪ (وفقا لمعامل الارتباط المتعدد في النموذج R)، وهذه العلاقة طردية حيث كلما زادت العوامل الخارجية لدى البنوك الليبية كلما زادت تنمية الودائع المصرفية ماعدا ٦ متغيرات كانت العلاقة خطية عكسية ذات دلالة إحصائية وهذا يعنى انه كلما زادت هذه العوامل كلما قلت تنمية الودائع المصرفية.

- العوامل الخارجية في البنوك الليبية محل الدراسة يمكن ان تفسر حوالى ٩٥,٥٪ (وفقا لمعامل التحديد في النموذج) من التباين الكلى في العوامل الخارجية لدى العاملين بالبنوك الليبية.

- **الأهمية النسبية لمتغيرات العوامل الخارجية:**

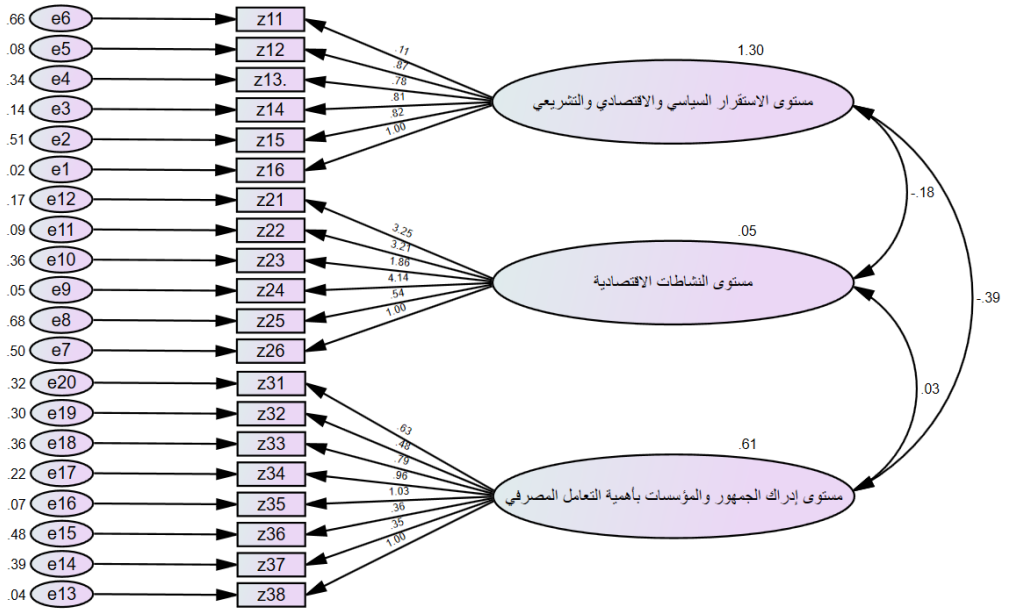
جميع المتغيرات جاءت دالة احصائيا وتتمتع بعلاقة خطية موجبة ماعدا ٦ متغيرات فكانت ذات علاقة خطية سالبة وهذا يعني ان البنوك محل الدراسة يمكنها رفع تنمية الودائع المصرفية من خلال زيادة كفاءة العوامل الخارجية للبنوك ما عدا ٦ متغيرات.

وفى ضوء ما تقدم فقد تقرر رفض الفرض العدم القائل انه لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين العوامل الخارجية وتنمية الودائع المصرفية وتم قبول الفرض البديل الذي ينص على "توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين العوامل الخارجية وتنمية الودائع المصرفية" وذلك بعد أن أظهر نوذج تحليل الانحدار المتعدد ان هناك علاقة جوهرية عند مستوى معنوية 05. وفقا لاختبار ف F-TEST بين متغيرات العوامل الخارجية وتنمية الودائع المصرفية.

٣/١٣- التحليل العاملى التوكيدى لإبعاد العوامل الخارجية:

تم استخدام حزمة برنامج التحليل الاحصائي (AMOS) في إجراء عملية التحليل العاملي التوكيدي للنموذج ، ويستخدم هذا النوع لأجل اختبار الفرضيات المتعلقة بوجود أوعدم وجود علاقة بين متغيرات وابعاد الدراسة والعناصر الكامنة لهم، كما يستخدم التحليل العاملي التوكيدي كذلك في تقييم قدرة النموذج على التعبير عن مجموعة البيانات وكذلك في المقارنة بين عدة نماذج بهذا المجال.

والشكل رقم (٢) يوضح التحليل العاملي التوكيدي لأبعاد العوامل الخارجية:



شكل رقم (٢) مؤشرات جودة النموذج العوامل الخارجية

المصدر: من اعداد الباحث بناءً على التحليل الإحصائي.

ونستنتج من الشكل رقم (٢) أن:

- درجة تأثر او تشبع الخاصة بأبعاد المتغير المستقل – العوامل الخارجية: (مستوى الاستقرار السياسي والاقتصادي والتشريعي، مستوى النشاطات الاقتصادية، مستوى إدراك الجمهور والمؤسسات بأهمية التعامل المصرفي) بكل عبارة من العبارات المعبرة عنه، حيث تعبر كل قيمة من القيم الموجودة على كل سهم من الاسهم المتجهة من البعد الى كل عبارة من العبارات عن درجة تشبع البعد بهذا العبارة. ويمكن تلخيص أهم نتائج مؤشرات جودة المطابقة للنموذج المقترح لتلك الابعاد كما فى الجدول رقم (١١) التالى:

جدول (١١)

مؤشرات جودة المطابقة العوامل الخارجية

Measure	Estimate
GFI	.418
CFI	.535
TLI	.471
RMR	.163
RMSEA	.286

المصدر: من إعداد الباحث إستناداً إلى نتائج برنامج التحليل الإحصائي AMOS.

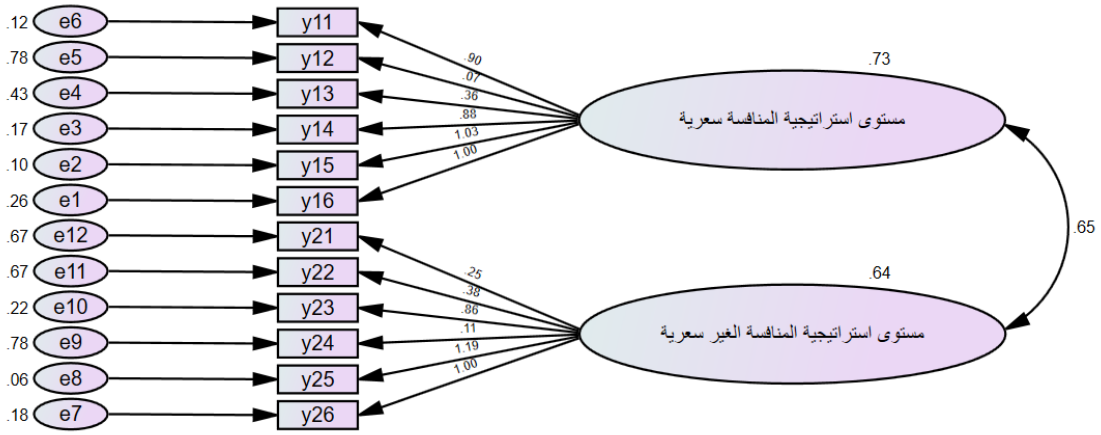
نلاحظ من الجدول السابقما يلى:

- قيمة **مؤشر الجودة** Goodness of Fit Index (GFI)بلغت (0.418) وتشير هذه القيمة الى ان جودة النموذج مثالية .
- ان قيمة **مؤشر الجودة النسبية**The Comparative Fit Index (CFI) بلغت (0.535) وحيث ان هذا المؤشر ينحصر بين الصفر والواحد وكلما اقتربت قيمته من الواحد دل ذلك ان جودة النموذج جيدة جدا.
- ان قيمة **مؤشر جذر متوسط مربع البواقى** The root mean square residual (RMR)بلغت (0.163) وحيث ان هذا المؤشركلما كان أصغر كان ذلك أفضل، وتشير قيم (RMR) المساوية للصفر إلى ملاءمة مثالية.
- ان **قيمة معامل تاكر لويس** The Tucker-Lewis coefficient (TLI) بلغت (0. 471) وحيث يقع النطاق النموذجي لهذا المعامل بين الصفر والواحد، وتشير قيم (TLI) القريبة من ١ إلى ان النموذج ذو ملاءمة جيدة جدًا.
- ان قيمة (RMSEA) بلغت (0.286) وكلما كانت قيمة (RMSEA) اقل من ٠,٠٥ كان ذلك افضل واذا تراوحت القيمة بين (٠,٠٨:٠,٠٥) كان ذلك مقبول اما اذا كانت القيمة اكبر من ٠,٠٨ كان ذلك غير مقبول.

اظهرت النتائج ان: بعض مؤشرات جودة النموذج لم تحقق المستوى المطلوب والمقبول به ، كما أظهرت النتائج انه لا توجد علاقة بين أبعاد المتغير المستقل– العوامل الخارجية مستوى الاستقرار السياسي والاقتصادي والتشريعي، مستوى النشاطات الاقتصادية، مستوى إدراك الجمهور والمؤسسات بأهمية التعامل المصرفي)، والعناصر والعوامل الكامنة لها.

٤/١٣- التحليل العاملي التوكيدي لابعاد تنمية الودائع المصرفية:

تم استخدام حزمة برنامج التحليل الاحصائي (AMOS) في إجراء عملية التحليل العاملي التوكيدي لأبعاد المتغير التابع تنمية الودائع المصرفية: (مستوى استراتيجية المنافسة سعرية، مستوى استراتيجية المنافسة الغير سعرية) ويستخدم هذا النوع لأجل اختبار الفرضيات المتعلقة بوجود أو عدم وجود علاقة بين تلك الابعاد والعناصر والعوامل الكامنة لها، كما يستخدم التحليل العاملي التوكيدي كذلك في تقييم قدرة نموذج العوامل على التعبير عن مجموعة البيانات وكذلك في المقارنة بين عدة نماذج للعوامل بهذا المجال. والشكل رقم (٣) يوضح التحليل العاملي التوكيدي لأبعاد تنمية الودائع المصرفية كما يلي:



شكل رقم (٣) مؤشرات جودة النموذج تنمية الودائع.

المصدر: من اعداد الباحث بناءً على التحليل الإحصائي.

ونستنتج من الشكل رقم (٣) أن:

- درجة تأثر او تشبع ابعاد المتغير التابع – تنمية الودائع الصمرفية: (مستوى استراتيجية المنافسة سعرية، مستوى استراتيجية المنافسة الغير سعرية) بكل عبارة من العبارات المعبرة عنه، حيث تعبر كل قيمة من القيم الموجودة على كل سهم من الاسهم المتجهة من البعد الى كل عبارة من العبارات عن درجة تشبع البعد بهذا العبارة. ويمكن تلخيص أهم نتائج مؤشرات جودة المطابقة للنموذج المقترح لتلك الابعاد كما فى الجدول رقم (١٢) كما يلي:

جدول (١٢)

مؤشرات جودة المطابقة تنمية الودائع المصرفية

Measure	Estimate
GFI	.472
CFI	.425
TLI	.284
RMR	.175
RMSEA	.456

المصدر: من إعداد الباحث إستناداً إلى نتائج برنامج التحليل الإحصائي AMOS.

نلاحظ من الجدول رقم (١٢) ما يلى:

- قيمة **مؤشر الجودة** Goodness of Fit Index (GFI)بلغت (0.472) وتشير هذه القيمة الى ان جودة النموذج مثالية .
- ان قيمة **مؤشر الجودة النسبية** The Comparative Fit Index (CFI) بلغت (0.425) وحيث ان هذا المؤشر ينحصر بين الصفر والواحد وكلما اقتربت قيمته من الواحد دل ذلك ان جودة النموذج جيدة جدا.
- ان قيمة مؤشر جذر متوسط مربع البواقى The root mean square residual (RMR)بلغت (0.175) وحيث ان هذا المؤشركلما كان أصغر كان ذلك أفضل، وتشير قيم (RMR) المساوية للصفر إلى ملاءمة مثالية.
- ان **قيمة معامل تاكر لويس** The Tucker-Lewis coefficient (TLI) بلغت (0.284) وحيث يقع النطاق النموذجي لهذا المعامل بين الصفر والواحد، وتشير قيم (TLI) القريبة من ١ إلى ان النموذج ذو ملاءمة جيدة جدًا.
- ان قيمة (RMSEA) بلغت (0.456 وكلما كانت قيمة (RMSEA) اقل من ٠,٠٥ كان ذلك افضل واذا تراوحت القيمة بين (٠,٠٥:٠,٠٨) كان ذلك مقبول اما اذا كانت القيمة اكبر من ٠,٠٨ كان ذلك غير مقبول.

اظهرت النتائج ان بعض بعض مؤشرات جودة النموذج لم تحقق المستوى المطلوب والمقبول به والبعض الاخر جاء قريب من المستوى المطلوب، كما أظهرت النتائج ان هناك علاقة بين أبعاد المتغير التابع تنمية الودائع الصمرفية: (مستوى استراتيجية المنافسة سعرية، مستوى استراتيجية المنافسة الغير سعرية) والعناصر والعوامل الكامنة لها.

الرابع عشر: نتائج أختبار فروض البحث:

قام الباحث باستخدام تحليل الانحدار الخطي حيث ان حجم العينة كبير (اكبر من ٣٠) وتوجد ارتباطات خطية معنوية بين ابعاد المتغيرات المستقة والمتغير التابع وفيما يلي **فروض الدراسة: الفرض الرئيسي الثانى:**

لا يوجد تأثير معنوي ذو دلالة إحصائية للمتغير المستقل (العوامل الخارجية) علي ابعاد المتغير التابع (تنمية الودائع المصرفية) محل الدراسة والبحث، ويتفرع عنه:

- لا يوجد أثر معنوي ذو دلالة إحصائية للاستقرار السياسي والاقتصادي والتشريعي على تنمية الودائع المصرفية في البنوك الليبية محل الدراسة.

- لا يوجد أثر معنوي ذو دلالة إحصائية للنشاطات الاقتصادية علي تنمية الودائع في المصارف التجارية محل الدراسة.

- لا يوجد أثر معنوي ذو دلالة إحصائية إدراك الجمهور والمؤسسات بأهمية التعامل المصرفي على تنمية الودائع في المصارف التجارية محل الدراسة.

وفيما يلي نتائج تحليل هذه الفروض:

جدول رقم (١٣)

نتائج تحليل الانحدار المتعدد لأبعاد العوامل الخارجية علي تنمية الودائع المصرفية

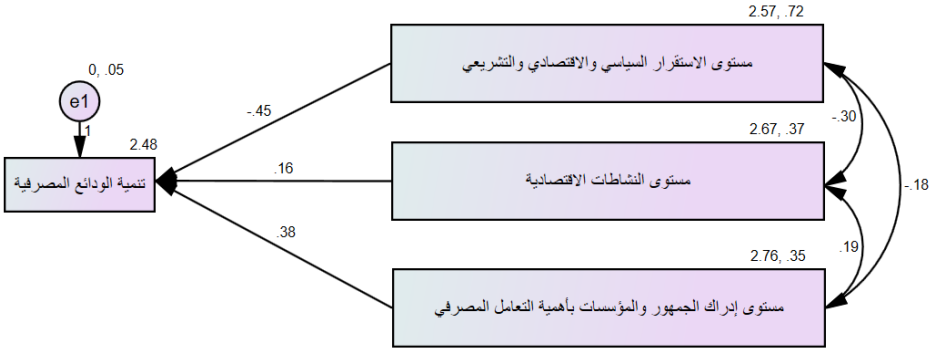
Regression Weights					
المتغيرات	**المعلمات المقدرة β_i**	**الخطأ المعيارى S.E.**	**النسبة الحرجة C.R.**	**مستوى المعنوية P-Label**	**معامل التحديد R^2**
الثابت	2.484	.112	22.134	٠,٠٠٠	.875
مستوى الاستقرار السياسي والاقتصادي والتشريعي	-.448	.018	-24.397	٠,٠٠٠	
مستوى النشاطات الاقتصادية	.162	.028	5.766	٠,٠٠٠	
مستوى إدراك الجمهور والمؤسسات بأهمية التعامل المصرفي	.377	.025	14.962	٠,٠٠٠	

المصدر: من إعداد الباحث إستناداً إلى نتائج التحليل الإحصائي AMOS.

يتضح من الجدول رقم (١٣) ما يلي:

- أن قيمة النسبة الحرجة (CR) Critical Ratio For Regression Weight المحسوبة لابعاد تطبيق الأساليب الالكترونية اكبر من القيمة الجدولية (± ١,٩٦) ماعدا بعد (**مستوي الاستقرار السياسي والاقتصادي والتشريعي**) ، بالاضافة الى ان مستوى المعنوية للابعاد اقل من (٠,٠١).
-أن قيمة الخطأ المعيارى لجميع الابعاد اقل من (٥٠٪) مما يدل على انخفاض التباين بالنسبة لهذا النموذج.
- يلاحظ أن قيمة معامل التحديد (R^2) بلغت (.875) اى أن المتغير المستقل –العوامل الخارجية يفسر(٨٧,٥٪) من التغير الكلي في المتغير التابع (مستوى تنمية الودائع المصرفية) ، وباقي النسبة ترجع إلى الخطأ العشوائي أو ربما ترجع لعدم إدراج متغيرات مستقلة أخرى كان من المفروض إدراجها ضمن النموذج.

– **يوضح الشكل رقم (٤) النموذج المقدر:**



الشكل رقم (٤) النموذج المقدر.

المصدر: من اعداد الباحث بناءً على التحليل الإحصائي

وبناءاً على نتائج الشكل رقم (٤) نرفض الفرض العدم ونقبل الفرض البديل، أى انه هناك تأثير معنوي ذو دلالة إحصائية لأبعاد المتغير المستقل –العوامل الخارجية علي المتغير التابع –تنمية الودائع المصرفية.

وفقًا لتحليل البيانات الاحصائية واختبارات الفروض توصلت الدراسة ما يلي:

-أن هناك علاقة ذات دلالة احصائية بين أبعاد العوامل الخارجية (الاستقرار السياسي والاقتصادي والتشريعي، النشاطات الاقتصادية، إدراك الجمهور والمؤسسات بأهمية التعامل المصرفي)، وأبعاد تنمية الودائع المصرفية (إستراتيجية المنافسة السعرية، واستراتيجية المنافسة غير السعرية).

* نتائج اختبارات الفروض:

جدول رقم(١٤)

ملخص نتائج فرضيات الدراسة

رقم الفرض	الفرض	النتيجة
الفرض الثاني	لا يوجد أثر معنوي ذو دلالة إحصائية للعوامل الخارجية (الاستقرار السياسي والاقتصادي والتشريعي، والنشاطات الاقتصادية، وإدراك الجمهور بأهمية العمل المصرفي).على تنمية الودائع المصرفية قيد الدراسة.	تم رفض الفرضية الثانية وقبول بديلها.
١/١	لا يوجد أثر معنوي ذو دلالة إحصائية للاستقرار السياسي والاقتصادي والتشريعي على تنمية الودائع في المصارف التجارية قيد الدراسة.	تم رفض الفرضية الثانية وقبول بديلها.
٢/١	لا يوجد أثر معنوي ذو دلالة إحصائية للنشاطات الاقتصادية على تنمية الودائع في البنوك التجارية الليبية قيد الدراسة.	تم رفض الفرضية الثانية وقبول بديلها.
٣/١	لا يوجد أثر معنوي ذو دلالة إحصائية لإدراك الجمهور بأهمية العمل المصرفي على تنمية الودائع في البنوك المصرفية الليبية قيد الدراسة.	ثبت عدم صحة الفرض.

المصدر: من إعداد الباحث بناءً على التحليل الإحصائي.

*توصيات الدراسة:

١-إعادة النظر بالقوانين والتشريعات الحالية، بما يتلاءم مع المرحلة الحالية لضمان جذب الودائع المصرفية.
٢- الحرص على دراسة أسعار المنافسين قبل تحديد أسعار الخدمات المصرفية.
٣-التعريف بطبيعة عمل المصرف كحلقة وصل بين أصحاب الأموال والباحثين عن التمويل.
٤- إصدار النشرات والمطويات للتعريف بالأساليب الحديثة في التعامل المصرفي.
٥- المنافسة بين جميع المصارف العاملة في ليبيا مما يولد إعطاء الثقة ، وزيادة حجم الودائع المصرفية .
٦- دراسة متطلبات السوق المصرفي بهدف التطوير ومواكبة التغيير على استحداث استراتيجيات جديثة.
٧- العمل على إجراء دراسات وأبحاث دورية للوقوف على أهم المشاكل التي يمكن أن تواجه العميل عن طريق طرح أسئلة في شكل استبيان يخص العملاء بصفة دورية، وليكن مرتين في السنة.

أولاً: المراجع العربية:

١. أبو رحمة، سيرين سميح (٢٠٠٩)، السيولة المصرفية وأثرها في العائد والمخاطرة، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية كلية التجارة، قسم إدارة الأعمال، ص ص٢-٣.
٢. أبو صغير الويزة، (٢٠١٨)، استراتيجيات جذب الودائع في البنوك الجزائرية وأثرها على نشاطها، جامعة برج بوعريج، مجلة الاستراتيجية والتنمية، المجلد ٠٨/ العدد١٥ مكرر، صص٨٦-١٠٧.
٣. الفيتوري، فتحي محمد (٢٠٠٦)، "أثر العوامل الداخلية والخارجية في حجم الودائع المصرفية بالمصارف التجارية"، دراسة تطبيقية على مصرفي الجمهورية والوحدة خلال الفترة ١٩٩١-٢٠٠٢ إفرنجيي، رسالة ماجستير، أكاديمية الدراسات العليا، مدرسة العلوم الإدارية والمالية، قسم التمويل والمصارف، ص٦٦.
٤. المدهون، خالد محمد (٢٠١٣)، نموذج مقترح للتنبؤ بحجم ودائع العملاء في البنوك التجارية الفلسطينية، مجلة جامعة فلسطين للأبحاث والدراسات، كلية إدارة المال والأعمال، العدد الخامس، ص٣٥.
٥. بالعربي، أسماء (٢٠١٦)، "دور نظام الودائع في التقليل من التعثر المصرفي"، دراسة حالة المصارف الجزائرية، رسالة وعلوم التسيير، ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية، جامعة أم البواقي، ص٣.
٦. بشير، عبد الرحمن (٢٠١٧)، وأخرون، دور نظام ضمان الودائع في تحقيق استقرار الجهازالمصرفي وتعزيز الثقة المصرفة- دراسة ميدانية على الجهاز المصرفي الليبي، مجلة الجامعةالأسمرية، كلية الاقتصاد والتجارة زليتن، العدد التاسع يونيو، ص٣٦.
٧. جودة، زياد رمضان محفوظ (٢٠٠٦)، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، ص ص٨١-٨٢.
٨. حسان، رانية خليل (٢٠٠٧)، تطوير سياسة الودائع المصرفية في ظل نظرية الخصوم- دراسة تطبيقية على المصارف التجارية الوطنية العاملة في فلسطين،رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية، كلية التجارة، قسم التمويل، ص١٦.
٩. عبد الفتاح، رفعت (٢٠١١)، الفائدة وأثرها على تغيرات حجم الودائع، مجلة كلية جامعة بغداد للعلوم الاقتصادية، العدد٢٦، بغداد، ص٢٥.
١٠. عبدالوهاب، محمود علي (٢٠١١)، "النظام القانوني لحسابات الودائع النقدية المصرفية"، دار النهضة العربية، القاهرة، ص ص٢١٤-٢١٤.
١١. عيد، أيمن عادل (٢٠١٦)، البحث العلمي مدخل تطبيقي، الطبعة الأولى، كلية التجارة، مدينة السادات.
١٢. عيد، أيمن عادل (٢٠١٧م)، الإدارة المالية مدخل التفكير المالي، جامعة مدينة السادات، كلية التجارة، ٢٠١٧م، ص٢٩٩.
١٣. فروانه، معتز أكرم (٢٠١٤) ، تحليل مدى قدرة القطاع المصرفي الفلسطيني على جذب المدخرات وتأثيرها على التنمية الاقتصادية، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية، كلية التجارة قسم اقتصاديات التنمية،ص١٠.
١٤. مرشد، محمد فايز (٢٠١٨)، دراسةالعوامل المؤثرة على جذب واستقطاب الودائع المصرفية- دراسة حالة تطبيقية- على عملاء المصارف التجارية الخاصة في سوريا، رسالة ماجستير في إدارة الأعمال، المعهد العالي لإدارة الأعمال، ٢٠١٨م.صص٥٧-٥٨.
١٥. محمد، وأخرون، الدليل الشامل للتحليل الإحصائي SPSS ، دار النشر ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع، ٢٠٢١.
١٦. ندور، الياس (٢٠١٧)، العوامل المؤثرة على حجم الودائع في المصارف، دراسة تطبيقية على المصارف الخاصة في سورية، رسالة مقدمة لنيل درجة الماجستير في العلوم المالية والمصرفية، كلية الإقتصاد، قسم المصارف والتأمين، جامعة دمشق، ص٦٢.
١٧. هندي، منير إبراهيم(٢٠١٥) ، إدارة البنوك التجارية – مدخل اتخاذ القرارات، الطبعة الثالثة، ص١٤.

ثانياً: المراجع الأجنبية:

1. Carlson, J.&O'Cass, A. (2010). Exploring The Relationships Between Eservice Equality, Satisfaction, Attitudes And Behaviours In Content- Driven Eserviceweb Sites. Journal Of Services Marketing, 24(2), pp. 112-127.
2. Drechsler, I., Savov, A., &Schnabl, P. (2017). The Deposits Channel Of Monetary Policy. The Quarterly Journal Of Economics, 132(4), 1819-1876, pp. 132.
3. Eriemo, N.O. (2014), "Macroeconomic Determinants Of Bank Deposits In Nigeria", Journal Of Economic And Sustainable Development, Vol. 5 No. 10, pp. 49-58.
4. Eyob, T, (2019) "The Impact Of Branch Expansion On Deposit Mobilization, Loan Disbursement And Profitability The Case Of Lion International Bank SC", Doctoral Dissertation, Addis Ababa University, Ethiopia, pp40-60.
5. Has an Raze, Samreen Henna and Atiya Saied, (2017) The effects Of Interest Rate On Saving and Deposits In Pakistan, International Journal of Business and General Management (IJBGM) ISSN(P) : 2319-2267; ISSN(E): 2319-2275, pp. 150-156.
6. Hassan, OlanrewajuMakinde. (2016) Effect of Interest Rate on Commercial Bank Deposits in Nigeria (2000-2013). New York, Paper ID: N644, pp. 140.
7. Heider, F., Saidi, F., &Schepens, G, (2019) Life Below Zero: Bank Lending Under Negative Policy Rates. The Review Of Financial Studies, 32(10), 3728-3761. pp. 113- 130.
8. Horaţiulovin (2013), "Determinants Of The Liquidity In Romanian Interbank Deposits Market", ProcediaEconomics And Finance, Vol. 5, pp. 512 – 518.
9. Nikhil Srivastava (2020), Factors Influencing Bank Deposits, Ph.D. Thesis Submitted To Massy University, New Zealand, p. 150
10. Richard Tuyishime, Dr. Florence Mamba and Dr. Zen on Mbera , (2015) international ournal of Small Business and Entrepreneurship Research Vol.3, No.6, November 2015.
11. Saba Mushtaq, Danish Ahmed Siddiqui, (2017) Future Business Journal 3 1–8, 2017 pp. 117.
12. TafireiMashamba ,Raba Magweva and Linda C, (2014) Gumbo IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM) e-ISSN: 2278-487X, p-ISSN: 2319-7668. Volume 16, Issue 1. Ver. VI (Feb. 2014), www.iosrjournals.org
13. Tvalodze Salome and Tchaidze Robert. (2011) " Deposit Formation in Georgia". International Monetary Fund. P.112
14. Wubitu Elias, Gemedu, (2012) Factors Determining Commercial Bank Deposit، Addis Ababa University، Ethiopia, p. 160