



جمهورية العراق

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة بابل – كلية الادارة والاقتصاد

قسم العلوم المالية والمصرفية

الدارسات العليا

تحليل اتجاهات الودائع المصرفية والائتمان المصرفي في الاقتصاد العراقي وسبل النهوض بهما

للمدة (2005-2021)

رسالة مقدمة

إلى مجلس كلية الإدارة والاقتصاد في جامعة بابل

وهي جزء من متطلبات نيل درجة الماجستير في الادارة والاقتصاد / العلوم المالية
والمصرفية

من قبل الطالبة

(أسراء كامل عبد السادة)

بإشراف

الاستاذ الدكتور

(عبد الخالق دبي الجبوري)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

﴿ وَيَسْأَلُونَكَ عَنِ الرُّوحِ ^ص قُلِ الرُّوحُ مِنْ أَمْرِ رَبِّي

وَمَا أُوتِيتُمْ مِنَ الْعِلْمِ إِلَّا قَلِيلًا ﴿٨٥﴾ ﴿

الإسراء [٨٥]

اقرار المشرف

أشهد بأن هذه الرسالة الموسومة بـ (تحليل اتجاهات الودائع المصرفية والانتماء المصرفي في الاقتصاد العراقي وسبل النهوض بهما للمدة (2005 - 2021) المقدمة من قبل طالبة الماجستير (اسراء كامل عبد السادة) قد تمت تحت اشرافنا في كلية الادارة والاقتصاد / جامعة بابل وهي جزء من متطلبات نيل درجة الماجستير في العلوم المالية والمصرفية .

التوقيع : 

الاسم : الاستاذ الدكتور عبد الخالق دبي الجبوري

العنوان : جامعة بابل / كلية الادارة والاقتصاد

التاريخ : / / ٢٠٢٣

أقرار المقوم اللغوي

أشهد بأن هذه الرسالة الموسومة بـ (تحليل اتجاهات الودائع المصرفية والانتماء المصرفي في الاقتصاد العراقي وسبل النهوض بهما للمدة (2005 – 2021) المقدمة من قبل طالبة الماجستير (اسراء كامل عبد السادة) تمت مراجعتها من الناحية اللغوية وتصحيح ما ورد فيها من اخطاء لغوية ، وبذلك اصبحت مؤهلة للمناقشة بقدر يتعلق بسلامة الاسلوب وصحة التعبير .



التوقيع :

المقوم اللغوي : م . د سري سليم المعمار

العنوان : جامعة بابل / كلية الادارة والاقتصاد

التاريخ : ٢٠٢٣ / ١١ / ٦

أقرار خبير الاستلال الالكتروني

أشهد بأن هذه الرسالة الموسومة بـ (تحليل اتجاهات الودائع المصرفية والانتماء المصرفي في الاقتصاد العراقي وسبل النهوض بهما للمدة (2005 – 2021) المقدمة من قبل طالبة الماجستير (اسراء كامل عبد السادة) تمت مراجعتها من الناحية اللغوية وتصحيح ما ورد فيها من اخطاء لغوية ، وبذلك اصبحت مؤهلة للمناقشة بقدر يتعلق بسلامة الاسلوب وصحة التعبير .

التوقيع:  بحر با

الاسم : م . م شفاء تركي عايز خميس

العنوان : جامعة بابل / كلية الادارة والاقتصاد

التاريخ : ٦ / ١١ / ٢٠٢٣

اقرار لجنة المناقشة

نقر نحن اعضاء لجنة المناقشة بأننا قد اطلعنا على الرسالة الموسومة (تحليل اتجاهات الودائع المصرفية والائتمان المصرفي في الاقتصاد العراقي وسبل النهوض بهما للمدة (٢٠٠٥-٢٠٢١)، وقد ناقشنا الطالبة (اسراء كامل عبد السادة) في محتوياتها وفيما له علاقة بها، ووجدنا انها جديرة بالقبول لنيل درجة الماجستير في العلوم المالية والمصرفية.


أ.د. اكرم نعمة علي الجياشي
عضواً


أ.د. جواد كاظم البكري
رئيساً


أ.د. عبد الخالق دبي الجبوري
عضواً و مشرفاً


أ.م.د. مهدي خليل شديد
عضواً

مصادقة مجلس الكلية
صادق مجلس كلية الادارة والاقتصاد على قرار لجنة المناقشة


الاستاذة الدكتور
زينب عبد الرزاق الهنداوي
عميد كلية الادارة والاقتصاد / جامعة بابل

الاهداء

الحمد لله رب العالمين وافضل الصلاة واتم التسليم على اشرف الانبياء والمرسلين
سيد الاولين والآخرين محمد وعلى اله الطيبين الطاهرين ، الحمد لله الذي اعانني على
انجاز هذا العمل حمدا يليق بجلال وجهه وعظيم سلطانه .

الى من كلله الله بالهيبة والوقار.. الى من علمني العطاء بدون انتظار ..

الى من احمل اسمه بكل افتخار (والدي العزيز رحمه الله).

الى منبع الحب والحنان.. الى بسمه الوجود.. الى من كان دعاؤها سرّاً ناجحي..

الى من برضاها تكتمل سعادتني (امي الحبيبة) .

الى سندي وعضدي في الحياة ونبراس حياتي... (زوجي وعائلتي الكريمة)

الى اساتذتي في العمل...الاستاذ (بهاء عبدالحسين)

والاستاذ (علاء عبدالحسين) .. لما قدمه لي من دعم

الى كل هؤلاء... اهدي ثمرة جهدي المتواضع هذا

شكر وتقدير

الحمد لله الذي بين لنا سبيل الهداية ، وأزاح عن بصائرنا ظلمة الغواية والصلاة والسلام على النبي المصطفى والرسول المجتبي المبعوث رحمة للعالمين وقُدوةً للسالكين محمد وعلى آله الطيبين الطاهرين ومن أتبعهم بإحسان إلى يوم الدين.

أما بعد فأشكر الله العلي العظيم أن يسر لي طريق العلم، وأنار لي دروب المعرفة، وأتقدم بخالص الشكر والتقدير والامتنان والعرفان بالجميل إلى أستاذي المشرف الاستاذ الدكتور (عبد الخالق دبي الجبوري) الذي تَفَضَّلَ بالإشراف والتدقيق والمتابعة على رسالتي فجزاهُ اللهُ خَيْرَ الجَزَاءِ.

وأتقدم بجزيل الشكر والاحترام إلى السيد عميدة كلية الادارة والاقتصاد الدكتورة (زينب عبد الرزاق الهنداوي)، والسيد رئيس قسم العلوم المالية والمصرفية الدكتور (أسعد منشد)، ومقرر الدراسات العليا م.م (سرمد فاضل) واشكر اساتذة التدريسي في قسم العلوم المالية والمصرفية في الدراسات الأولية والدراسات العليا، (واقدم شكري الجزيل إلى رئيس وأعضاء لجنة المناقشة العلمية المحترمين لقبولهم مناقشة هذه الرسالة ولما سيبدوهُ مِنْ ملحوظات قيمة وسديدة تُثري هذه الرسالة بِالْمَادَةِ الْعِلْمِيَّةِ).

ولا يفوتني في هذه الدراسة إلا أن اتقدم بالشكر الجزيل لكل من كانت له مساهمة ولو بسيطة في انجاز هذه الرسالة ، لاسيما الاستاذ الدكتور (حسين ديكان) أمد الله في عمره ومنحه الصحة ، ، كما يطيب لي حقا وانا انتهي من كتابة هذه الرسالة ان اتقدم بالشكر والامتنان العميقين الى الاستاذ والدكتور (جواد البكري) الاستاذ الدكتور (مهدي خليل شديد) لمساعدتي في توفير المعلومات والمصادر المتعلقة بهذه الدراسة .

كما اقدم شكري الى موظفي مكتبة كلية الادارة والاقتصاد – جامعة بابل ، وكلمات شكر ووفاء الى زوجي واصل دعمي واسنادي وتحمل معي العناء فكان له الاثر البالغ في انجاز هذه الرسالة ، كما اتقدم بالشكر الجزيل الى جميع من قدم لي يد العون والمساعدة في اعداد الرسالة جزاهم الله عني كل خيروالله ولي التوفيق.

المحتويات

الصفحة	الموضوعات	ت
٤	الآية الكريمة	1
١	الإهداء	2
ب	شكر وتقدير	3
ت-ج	المحتويات	4
خ	المستخلص	5
1	المقدمة	6
1	منهجية البحث	7
50- 8	الفصل الأول الاطار المفاهيمي للودائع المصرفية والائتمان المصرفي	
24- 9	المبحث الأول : الاطار المفاهيمي للودائع المصرفية	8
9	اولا : نشأة مفهوم الودائع المصرفية	9
10	ثانيا : اهمية الودائع المصرفية	10
16-11	ثالثا : تصنيف الودائع المصرفية	11
19-16	رابعا : اهمية الودائع على مستوى الاقتصاد	12
20 – 19	خامساً: اهمية الودائع لدى جانب المطلوبات	13
23-20	سادساً : العوامل المؤثرة في تنمية الودائع	14
44-25	المبحث الثاني : الائتمان المصرفي مفهوما ،انواعا ، تصنيفا	15
25	اولا : نشأة و مفهوم الائتمان المصرفي	16
25	ثانيا : اهمية الائتمان المصرفي	17
28-26	ثالثا : انواع الائتمان المصرفي	18
31-28	رابعا : تصنيف المصرفي للائتمان	19
37-35	خامسا :وظائف الائتمان المصرفي	20
36	سادسا : اسس منح الائتمان المصرفي	21
39-37	سابعا : مراحل ومعايير عملية منح الائتمان المصرفي	22
39	ثامنا : مزايا الائتمان المصرفي	23
42-40	تاسعا : مخاطر الائتمان المصرفي	24
43	عاشرا : اهمية الودائع في تغطية الائتمان	25
44-43	الحادي عشر : العمق المصرفي في الائتمان	26
51-45	المبحث الثالث : طبيعة العلاقة بين الودائع الزمنية والائتمان المصرفي	27
45	اولا : الودائع الزمنية وتغطية النشاط الائتماني	28
45	ثانيا : اهمية الودائع للقروض والسلف	29
48-46	ثالثا : علاقة السيولة بالودائع الزمنية والائتمان	30

48	رابعاً : علاقة الائتمان الخاص واجمالي الودائع	31
49	خامساً : معدل التمويل المصرفي	32
49	سادساً : فجوة التمويل	33
50	سابعاً : دور الوعي المصرفي في تحضير الودائع الزمنية والائتمان	34
95-52	الفصل الثاني تحليل واقع الودائع المصرفية والائتمان المصرفي في العراق	
53	المبحث الأول : هيكلية الجهاز المصرفي في العراق	35
53	اولاً : نبذة تاريخية عن لهيكلية الجهاز المصرفي العراقي	36
54	ثانياً : هيكلية الجهاز المصرفي	37
59-55	ثالثاً : سمات واختلال القطاع المصرفي	38
61-60	رابعاً : تحليل اجمالي راس المال والموجودات في القطاع المصرفي	39
79-62	المبحث الثاني تحليل حركة الودائع المصرفية والزمنية	40
64-62	اولاً: تحليل حركة الودائع واهميتها لجانب المطلوبات للمدة (2021-2005)	41
67-65	ثانياً : تحليل حركة الودائع واهميتها الاقتصادية بالنسبة الى الناتج المحلي الاجمالي للمدة (2021-2005)	42
71-68	ثالثاً: تحليل حركة انواع الودائع المصرفية ومعدل نموها واهميتها النسبية للمدة (2021- 2005)	43
74-72	رابعاً: تحليل حركة الودائع المصرفية حسب مصدرها واهميتها النسبية للمدة (2021- 2005)	44
76-75	خامساً: تحليل الودائع لدى القطاع المصرفي حسب القطاع للمدة (2021-2005)	45
78-77	سادساً : تحليل الاهمية الاقتصادية لحركة الزمنية للمدة (2021-2005)	46
94-79	المبحث الثالث طبيعة حركة الائتمان المصرفي في العراق	47
82-80	اولاً : تحليل تطور حركة الائتمان المصرفي واهميته لجانب الموجودات (2021-2005)	48
85-83	ثانياً : تحليل تطور حجم الائتمان في الاقتصاد العراقي للمدة (2021-2005)	49
88-86	ثالثاً : تحليل اهمية الائتمان الممنوح من المصارف حسب القطاعيين العام والخاص للمدة (2021-2005)	50
91-89	رابعاً : تحليل الائتمان التعهدي من قبل المصارف التجارية في العراق للمدة (2021-2009)	51
94-92	خامساً : تطور حجم الائتمان الممنوح من قبل المصارف في العراق للمدة	52
115-95	الفصل الثالث سبل النهوض بالودائع الزمنية للجهاز المصرفي في العراق	
96	المبحث الاول : استراتيجية المنافسة السعيرية وغير السعيرية	53
97-96	المطلب الاول: اسباب انخفاض الودائع الزمنية بالنسبة للودائع الجارية والتوفير في العراق	54

101-98	المطلب الثاني : الاساليب والطرق التي يجب اتباعها من اجل النهوض والنمو بالودائع الزمنية من خلال استراتيجية المنافسة السعرية وغير السعرية	55
99-98	اولاً : استراتيجية المنافسة السعرية	56
101-99	ثانياً : استراتيجية المنافسة غير السعرية	57
102-101	المطلب الثالث : سبل تعزيز الودائع الزمنية في المصارف العراقية	58
103	المبحث الثاني : إستراتيجية تطوير الخدمة المصرفية وتنوعيتها	59
106-103	المطلب الاول : مفهوم الخدمة المصرفية وخصائصها	60
108-106	المطلب الثاني : استراتيجية التنوع والخدمة المصرفية وانواعها واهميتها	61
109	المبحث الثالث : استراتيجية الترويج المصرفي	62
114-109	المطلب الاول : اهمية استراتيجية الترويج المصرفي واهم عناصره	63
116-115	الاستنتاجات والتوصيات	64
123-117	المصادر	65

فهرست الاشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
24	تصنيف الودائع المصرفية	1
35	تصنيف الائتمان المصرفي	2
39	معايير منح الائتمان 5Cs	3
47	الودائع غير المستقرة	4
48	علاقة السيولة بالائتمان	5
55	هيكل القطاع المصرفي في العراق	6
64	حركة الودائع والمطلوبات	7
71	نسبة مساهمة انواع الودائع من اجمالي الودائع (2005-2021)	8
82	تطور حركة الائتمان النقدي واهميته لجانب الموجودات	9
88	تطور حجم الائتمان التعهدي	10
91	الائتمان التعهدي من قبل المصارف التجارية في العراق	11
94	تطور حجم الائتمان النقدي والتعهدي والمصرفي	12

فهرست الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
59	اجمالي راس المال والموجودات للقطاع المصرفي	1
62	تطور حركة الودائع واهميتها لجانب المطلوبات (2005-2021)	2
65	حركة الودائع واهميتها الاقتصادية بالنسبة للنتائج المحلي الاجمالي	3
69-68	حركة انواع الودائع المصرفية ومعدل نموها من اجمالي الودائع واهميتها النسبية (2005-2021)	4
73-72	حركة الودائع المصرفية حسب مصدرها واهميتها النسبية للمدة (2005-2021)	5
75	الودائع لدى القطاع المصرفي حسب القطاع للمدة (2005-2021)	6
77	الاهمية الاقتصادية لحركة الودائع الزمنية للمدة (2005-2021)	7
80	تطور حركة الائتمان المصرفي واهميته لجانب الموجودات للمدة (2005-2021)	8
83	تطور الائتمان في الاقتصاد العراقي للمده (2005-2021)	9
86	اهمية الائتمان الممنوح من المصارف للقطاعين العام والخاص للمده (2005-2021)	10
89	الائتمان التعهدي من قبل المصارف التجارية في العراق للمدة (2009-2021)	11
92	تطور حجم الائتمان الممنوح من قبل المصارف في العراق للمده (2005-2021)	12

المستخلص :

تأتي أهمية البحث من الأهمية النسبية للودائع الزمنية من إجمالي الودائع في تغطية الائتمان المصرفي، وتحليل العلاقة بين الودائع الزمنية وتغطية الائتمان المصرفي، كما يقدم البحث بعض المقترحات لتعزيز جاذبية الودائع الزمنية وزيادة حجمها لتعزيز قدرة المصارف على تغطية الائتمان الممنوح، يتم ذلك عن طريق تشجيع المصارف على تقديم عوائد مجزية للودائع الزمنية وتوعية العملاء بأهمية الودائع الزمنية في تمويل الائتمان المصرفي، ويساهم هذا البحث في فهم أفضل لدور الودائع الزمنية في تمويل الائتمان المصرفي وتحسين قدرة المصارف على التغلب على التحديات الاقتصادية والمالية الحالية، وتوصل البحث الى عدم فاعلية المصارف في جذب الودائع وكان ذلك واضحاً في الميل المتوسط يبين حصة الناتج من الودائع الزمنية من خلال استقراره وعدم ارتفاعه والائتمان يشكل 30% من GDP ، الميل الحدي يبين حجم التأثير للتغيير في GDP في تغييرات في الودائع الزمنية ، والمرونة يبين درجة استجابة الودائع الزمنية لتغييرات الناتج وعدم استطاعة المصارف على جذب الودائع من الزيادات الحاصلة في الناتج ، بالتالي ضعف المصارف لجذب الودائع وفقاً لحصتها من الناتج وضعف تغيير الميل نحو الايداع وكل ذلك يؤثر على الاقتصاد، وتتمحور مشكلة البحث بالإجابة عن التساؤلات الآتية : هل ساهمت الودائع الزمنية برفع كفاءة أداء المصارف التجارية؟ هل ساهمت المصارف التجارية العراقية بزيادة حجم الائتمان المصرفي الممنوح من خلال الودائع الزمنية المتوفرة لديها؟

وللإجابة عن التساؤلات وضع الباحث فرضية مفادها إن هناك علاقة ايجابية بين هيكل الودائع الزمنية والائتمان المصرفي في العراق، واعتمد الباحث على الاسلوب الوصفي التحليلي لمعرفة طبيعة العلاقة بين الودائع المصرفية الزمنية والائتمان المصرفي، وقد توصل البحث الى اهم النتائج الآتية : اظهرت النتائج استحواذ الودائع الجارية على نسبة عالية جداً من الاهمية النسبية لها بالنسبة لبقية الانواع من الودائع والتي تجاوزت (80%) في حين احتلت ودائع التوفير المرتبة الثانية وبنسب (13%) وجاءت الودائع الزمنية في المرتبة الاخيرة من حيث الاهمية النسبية وبنسبة (7%).

المقدمة :

تعد الودائع المصرفية من أهم مصادر التمويل الخارجية للمصارف التجارية، لأنها تعتمد على حجم راس المال في تمويل عملياتها الائتمانية ، وتقوم بقبول الودائع (الجارية، التوفير، والأجل) من الزبائن ثم إعادة اقراضها اليهم على شكل قروض وسلف لغرض تمويل الاستثمارات وزيادة معدلات النمو الاقتصادي في البلد، وهذا وعلى البنك المركزي يعتمد الى زيادة راس المال الى 250 مليار دينار باعتبار راس المال الممول الرئيس للنشاط المصرفي ومن ثم تساهم في تحقيق العائد (الأرباح)، فهي تمثل تلك المبالغ المصرح بها في أي عمله كانت والمودعه لدى المصرف والواجب التادية عند الطلب أو بعد إنذا أو في تاريخ استحقاقها، لذلك ينبغي على المصرف لايحتفظ بالودائع بالمقدار الامثل بل هناك احتياطي قانوني بمقدار 15% من الوديعة والعمل على تنميتها وإدخالها ضمن مجالات الانشطة الاستثمارية المتنوعة، كما ان إدارة الودائع تصبح عملية معقدة وتحتاج الى وعي كامل بالفرص الاستثمارية الجديدة في الأسواق الناشئة خصوصا مع تعدد الخيارات والبدائل الاستثمارية المتاحة، لذلك لابد للمصرف من استثمار تلك الودائع بصورة صحيحة للحصول على تدفقات نقدية مستقبلية تعويضا عن القيمة الحالية للاموال، وتقليل حجم المخاطر المحتملة، والتقلبات الحاصلة في التدفقات النقدية، لذا تظهر أهمية دراسة هذا الموضوع ولاسيما في المصارف العراقية التي لابد لها من الاهتمام بمجالات وأدوات الاستثمارات المصرفية بما يلائم هذه المجتمعات عبر العمل على تحسين كفاءة هذه الاستثمارات وتعظيم العوائد المتحققة بالاعتماد على طرق واساليب تضمن زيادة الادخار لدى المواطنين ، ومن ثم توجيه المدخرات نحو مجالات الاستثمار المتنوعة ، واختيار الأدوات التي تساهم في خلق قيمه مضافة حقيقية للاقتصاد الوطني

وتمثل وظيفة قبول الودائع احد أهم الوظائف الأساسية للمصارف التجارية، وأن العلاقة بين الودائع المصرفية والائتمان المصرفي هي علاقة طردية ، كلما ازدادت الودائع ازدادت قدرة المصارف التجارية على منح الائتمان المصرفي، أما الودائع الزمنية فهي الودائع التي يودعها الأفراد والشركات لدى المصرف التجاري، وهذا النوع من الودائع لا يحق لصاحبه السحب منه إلا بعد انقضاء مدة زمنية محددة يتفق عليها مسبقاً بينه وبين المصرف عند الايداع مقابل حصوله على الفائدة، وأن الودائع الزمنية تؤثر في الائتمان المصرفي تأثيراً ايجابياً، إذ كلما ازدادت الودائع

الزمنية لدى المصرف سيقوم المصرف بتوظيفها في مجالات منح القروض والسلف إلى الزبائن، اي سيزداد حجم الائتمان المصرفي.

مشكلة البحث:

تتمحور مشكلة البحث بالإجابة عن التساؤلات الآتية :

- 1- هل ساهمت الودائع الزمنية برفع كفاءة أداء المصارف التجارية؟
- 2- هل ساهمت المصارف التجارية العراقية بزيادة حجم الائتمان المصرفي الممنوح من خلال الودائع الزمنية المتوافرة لديها؟

فرضية البحث :

لكي تكون مساهمة الودائع الزمنية في الائتمان المصرفي مقارنة بالودائع الأخرى لا بد من اتباع استراتيجيات محددة تمكن الجهاز المصرفي العراقي من النهوض بهذا النوع من الودائع .

أهمية البحث :

تعد الودائع الزمنية من المكونات الرئيسية لمجموع ودائع المصارف التجارية وتمثل أحد مصادر التمويل وتعتمد عليها المصارف بصورة شبه كلية في تمويل استخدامات الأموال في مجال القروض والاستثمارات، إذ تقوم المصارف بقبول الودائع من مختلف الزبائن ثم تعيد إقراضها إلى الأفراد والشركات والمؤسسات الحكومية لتمويل احتياجاتهم الاستهلاكية والانتاجية، فضلا عن إقراض المشروعات الاستثمارية لغرض زيادة معدلات النمو الاقتصادي.

أهداف البحث :

- 1- التعرف على المفاهيم الأساسية والنظرية للودائع الزمنية.
- 2- التعرف على المفاهيم الأساسية للائتمان المصرفي.
- 3- التعرف على طبيعة العلاقة بين الودائع المصرفية والائتمان المصرفي.
- 4- تحليل واقع الودائع المصرفية والائتمان المصرفي في العراق.
- 5- التعرف على الاستراتيجيات التي تساعد في المساهمة أكثر للودائع الزمنية في الائتمان المصرفي .

منهجية البحث:

أعتمد البحث على المنهجين الاستقرائي والاستنباطي لمعرفة طبيعة العلاقة بين الودائع المصرفية الزمنية والائتمان المصرفي من خلال الاستعانة بالمصادر البحثية والبيانات الصادرة من قبل البنك المركزي العراقي.

هيكلية البحث:

تتضمن الرسالة ثلاثة الفصول يتناول الفصل الاول منها) الاطار المفاهيمي للودائع المصرفية والائتمان (والذي يمثل ثلاثة مباحث هي:

ا-المبحث الأول : الاطار المفاهيمي للودائع المصرفية .

ب-المبحث الثاني: الائتمان المصرفي المفهوم والمعايير

ت-المبحث الثالث: العلاقة بين الودائع الزمنية والائتمان المصرفي.

2.الفصل الثاني : تحليل واقع الودائع المصرفية والائتمان المصرفي في العراق. ويتضمن

ثلاثة مباحث ايضا هي :

ا-المبحث الأول: هيكلية الجهاز المصرفي في العراق.

ب-المبحث الثاني: تحليل حركة الودائع المصرفية الزمنية في العراق.

ت- المبحث الثالث : تحليل طبيعة حركة الائتمان المصرفي في العراق.

3. الفصل الثالث : سبل النهوض بالودائع الزمنية للجهاز المصرفي في العراق

أ-المبحث الاول : اسباب انخفاض الودائع الزمنية لدى الودائع الجارية والتوفير في العراق .

ب-المبحث الثاني : استراتيجية تطوير الخدمة المصرفية وتنويعها .

ت-المبحث الثالث : استراتيجية الترويج المصرفي .

الدراسات السابقة :

أولاً - الدراسات العربية

1- شيما جاسم حمود العوادي (2010)

عنوان الدراسة	تحليل الائتمان المصرفي للمصارف المتخصصة في العراق للمدة (1995-2008)
هدف الدراسة	اجراء دراسة تحليلية لعدد من المصارف المتخصصة العراقية لمعرفة اساليب ادارة الاموال لهذه المؤسسات .
اهم النتائج	توصلت الدراسة الى ان المصارف المتخصصة تعد اهم انواع المؤسسات المالية الوسيطة وذلك لدورها الحيوي المهم في الاقتصاد من خلال قيامها بتمويل القطاعات المختلفة التي تؤدي الى رفع عجلة التنمية الاقتصادية
اوجه التشابه	بعض المفاهيم النظرية الخاصة بالائتمان المصرفي من حيث مفهومة وانواعه ومخاطرة.

2- دراسة (مها الربيعي، 2015)

العنوان	أثر هيكلية الودائع المصرفية في الائتمان المصرفي في العراق للمدة (2008 - 2012)
مشكلة البحث	بالرغم من الزيادة المستمرة لرؤوس أموال الجهاز المصرفي خلال الأعوام (2008 - 2012) إلا أن هيكلية الودائع المصرفية أستمرت لمصلحة الودائع القصيرة الأجل
هدف البحث	معرفة التطورات في تركيبية وحجم واتجاهات الودائع خلال المدة (2008 - 2012).
النتائج	إنَّ الأهمية النسبية للودائع في القطاع المصرفي كانت متدنية للسنوات (2008 - 2012) تعود إلى هيمنة الودائع الجارية في هيكلية العوائد المصرفية على حساب الودائع.

3- دراسة (فارس محمود أبو معمر، 2018)

العنوان	أثر الودائع والتسهيلات الائتمانية في الأداء المالي للمصارف في بورصة فلسطين.
مشكلة البحث	ما أثر التسهيلات الائتمانية المباشرة والودائع في أداء المصارف المدرجة في بورصة فلسطين؟
هدف البحث	التعرف على أثر الودائع والتسهيلات الائتمانية في الأداء المالي للمصارف المدرجة في بورصة فلسطين، وذلك من خلال بيان أثر المتغيرات المستقلة (الودائع المصرفية، ودائع العملاء، التسهيلات الائتمانية) في المتغير التابع (معدل العائد على الاستثمار، معدل العائد على حقوق الملكية، العائد على الاسهم والقيمة السوقية للسهم إلى القيمة الدفترية للسهم والقيمة الدفترية للسهم).

4- دراسة (حيدر حسين عذافة، 2020)

العنوان	أثر الودائع لدى مصرف بغداد التجاري في تعزيز دور القروض المدفوعة للمدة من (2005 - 2019).
مشكلة البحث	أن حجم القروض الممنوحة من قبل المصرف لا تتناسب مع اجمالي الودائع المتاحة لديه.
هدف البحث	تسليط الضوء لاستخدام المصرف الودائع المستلمة باتجاه القروض المدفوعة.
النتائج	زيادة حجم الايداعات يعتمد بالدرجة الكبيرة على الوضع الأمني حيث يحتاج المودع إلى درجة من الأمان والضمان وقلة المخاطر عند قيامه بإيداع مدخراته في المصارف الحكومية.

5- دراسة (مهند أحمد شلال وآخرون، 2020)

العنوان	تحليل تأثير ودائع المصارف التجارية في الائتمان المصرفي في العراق للمدة (2004 - 2019)
مشكلة البحث	هل هناك علاقة وتأثير تتجه من الودائع إلى الائتمان انطلاقاً من كونها تساهم في تعزيز موارد المصارف وتمحيزها قدرة أكبر على التوسع في منح الائتمان.

هدف البحث	تحليل تأثير التغيير في اجمالي ودائع المصارف التجارية على اجمالي الائتمان المصرفي لديها للمدة في (2004-2019).
النتائج	إن ودائع المصارف التجارية في العراق لم تمارس تأثيراً كبيراً يذكر في الائتمان لديها في الآجال الثلاثة وذلك بسبب التشوه الذي يشوب العلاقات بين المتغيرات الاقتصادية في البلد والمنطلق من المسببات الاقتصادية والسياسية والمؤسسية.

ثانياً - الدراسات الأجنبية

1- دراسة (Jan، Schneider ، 2017)

العنوان	The role of time deposits in the transmission mechanism of monetary policy in the euro area. دور الودائع الزمنية في آلية انتقال السياسة النقدية في منطقة اليورو.
مشكلة البحث	مشكلة البحث في هذه الدراسة هي فهم كيف تؤثر الودائع الزمنية على انتقال تأثيرات السياسة النقدية للبنك المركزي إلى الاقتصادات المحلية في منطقة اليورو، وما هي الآثار المترتبة على ذلك على مستوى سعر الفائدة والطلب الكلي.
هدف البحث	تبحث هذه الرسالة عن دور الودائع الزمنية في آلية انتقال السياسة النقدية في منطقة اليورو، وتستخدم نموذجاً اقتصادياً مع محافظ متجانسة للأسر والشركات.
النتائج	أظهرت هذه الرسالة أن الودائع الزمنية تلعب دوراً محورياً في تحديد مستوى سعر الفائدة على المدى المتوسط والطويل، وبالتالي تؤثر على استهلاك واستثمار وقد أوضحت هذه الرسالة أن سياسات التحفيز الكمي للبنك المركزي لها تأثير محدود على نشاط الاقتصاد الحقيقي عبر قناة التغيرات في مدة محافظ المودعين.

2- دراسة (Yuxin ، Liu ، 2018)

<p>The impact of time deposits on bank lending: Evidence from the Chinese banking sector.</p> <p>تأثير الودائع الزمنية على الإقراض المصرفي: أدلة من القطاع المصرفي الصيني</p>	<p>العنوان</p>
<p>مشكلة البحث في هذه الدراسة هي معرفة كيف تؤثر الودائع الزمنية على قدرة المصارف الصينية على تمويل الاقتصاد الحقيقي، وما هي العوامل التي تحدد سلوك المودعين والمقترضين في سوق الودائع والائتمان.</p>	<p>مشكلة البحث</p>
<p>أن سياسات التحفيز النقدي والضرائب لها تأثير مهم على سلوك المودعين والمقترضين</p>	<p>هدف البحث</p>
<p>وجدت هذه الرسالة أن هناك علاقة إيجابية وقوية بين الودائع الزمنية والائتمان المصرفي، وأن زيادة الودائع الزمنية تؤدي إلى زيادة قدرة المصارف على منح قروض جديدة.</p>	<p>النتائج</p>

مميزات الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة :

- 1- اختلاف مدة البحث فضلاً عن اختلاف عينة البحث في الجانب التطبيقي فقد تطرق البحث الى تحليل أهمية الودائع بعامة والودائع الزمنية بخاصة.
- 2- تم اخذ عينة من بعض المصارف لبيان نقاط الضعف وسبل معالجتها للودائع الزمنية في العراق من خلال اراء المصارف.
- 3- معظم الدراسات السابقة استخدمت الجانب الاحصائي، في حين تضمنت الدراسة جانب تحليلي فقط.

الفصل الأول

الإطار المفاهيمي للودائع الزمنية والائتمان المصرفي

المبحث الأول : الإطار المفاهيمي للودائع المصرفية.

المبحث الثاني : مفهوم الائتمان المصرفي وأنواعه وتصنيفه.

المبحث الثالث : طبيعة العلاقة بين الودائع الزمنية

والائتمان.

التمهيد :

تشكل الودائع المصرفية والأئتمان المصرفي أساسيا من النظام الاقتصادي الحديث، وتعد مصدرًا مهما لتمويل الأنشطة الاقتصادية. ويتطلب توفير هذه الخدمات المالية الحيوية وجود إطار مفاهيمي واضح للودائع المصرفية والأئتمان المصرفي ينظم عمليات الإقراض والتمويل وإدارة المخاطر، وعليه تناول هذا الفصل الإطار المفاهيمي للودائع المصرفية والأئتمان المصرفي وتضمن ثلاثة مباحث رئيسة، تناول المبحث الأول الإطار المفاهيمي فيها في الودائع المصرفية، في حين اشتمل المبحث الثاني على مفهوم الأئتمان المصرفي وأنواعه وتصنيفه، أما المبحث الثالث فوضح طبيعة العلاقة بين الودائع الزمنية والأئتمان .

الفصل الاول

(الاطار المفاهيمي للودائع المصرفية)

المبحث الاول: الودائع المصرفية - المفهوم والاهمية

اولا- نشأة ومفهوم الودائع المصرفية :

ان ظهور وظيفة قبول الودائع في المصارف يرتبط تاريخيا بتطور نشاط الصياغة والصاغة ، فالصياغة كانوا في الماضي يحتفظون بالاموال التي يودعها لديهم التجار ورجال الاعمال وكل من يرغب في الحفاظ على امواله من الضياع والسرقة وهم يقومون بوضع هذه الاموال في خزائهم مع تسليم المودع ايصالا يتضمن مقدار وديعته ، وكان المودع اذا اراد اخذ وديعته يعطي الصائغ او الصيرفي الايصال ويأخذ الوديعة، ومع تقدم الزمن اصبحت لدى المصارف اهم ادوات لتجميع المدخرات من الافراد والمؤسسات على شكل ودائع ذات اشكال مختلفة ولهذا يؤدي نشاط (قبول الودائع ومنح القروض الذي يمارسه المصرف التجاري له دور مهما لضمان سير الاقتصاد بسلاسة وكفاءة (Mishkin,2004, 201).

وهنا ظهرت عدة مفاهيم للودائع المصرفية منها ((اتفاق بين المصرف والمودع ، يقوم بموجبه الزبون بإيداع مبلغ من النقود لدى المصرف، ويلتزم المصرف برد هذا المبلغ حين الطلب أو لأجل معين مع دفع الفوائد على الوديعة، وتحاط الوديعة بالسرية التامة لأنها تدل على المركز المالي للزبون)) (عجمي و ياسين، 2009 ، 125).

كما تعرف ((بانها عقد يبرم بين طرفين هما المودع والمصرف ويحق للمصرف التصرف في الاموال محل العقد ويلتزم بمقابل ذلك بردها عند الطلب أو بعد أجل محدد من الايداع مضاف إليه الفوائد حسب الاتفاق)) (ابراهيم ، 2017 ، 24).

اما البنك المركزي العراقي عرف الودائع بانها (أي مبلغ نقدي يدفع للزبون سواء كان مسجلا ام غير مسجل لشخص المستلم ، وبشروط محده زمانيا وبفائدة او بدون فائدة في وقت محدد) . (اللامي، 2016، 366) .

ثانيا-أهمية الودائع المصرفية:

للودائع المصرفية أهمية كبيرة في تمويل الاقتصاد اذ تتحول إلى قروض يمنحها المصرف الى المستثمرين والزبائن مما يمكنهم من تنفيذ مشروعاتهم، والتي تحقق العائد لجميع الاطراف وبخاصة اقتصاد الدولة ، وللودائع اهمية تكمن في الاتي : (الوهاب ،2008، 22) .

1- تعد راس المال الاساس الذي قامت عليه المصارف التجارية، لان المودعين يعدون أن المصارف تشكل مكانا آمنا لأموالهم يحفظها من الضياع والسرقه، فضلا عن حفظ هذه الاموال اذ ان المصرف يدفع هذه الاموال باتجاه الاستثمار من خلال تمويل الانشطة الاقتصادية المختلفة.

2- الودائع هي أهم مصادر التمويل لدى المؤسسات المصرفية، إذ تعتمد عليها في تلبية النسبة الاكبر من حاجات الوحدات الاقتصادية التي تعاني من العجز في الاموال .

3- هي من اقدم الخدمات التي تقوم بها المصارف التجارية ،ويطلق عليها (ودائع تحت الطلب) وذلك لإمكانية المودع سحبها في اي وقت يشاء سواء كانت بشيك لدى الحسابات الجارية ام نقد بالنسبة للودائع ، ولقد اصبحت تمثل النسبة الاكبر من خدمات المصارف التجارية في الاقتصاد الوطني .

4- توفر العوائد المجزية للمودع فضلا عما توفره من أمان للاموال الخاصة اذا كانت مودعة في مصرف مشهور وذات سمعة جيدة .

5-تقدم المصارف التجارية خدمة مهمة للاقتصاد الوطني بقبولها الودائع لانها تعمل على تسهيل عملية الدفع الناجمة من عمليات التبادل التجاري بأمان وباقل المخاطر ، وكذلك تشجع الادخار الذي يمثل المرتكز الأساسي في عمليه التوازن الاقتصادي والاستثماري

6-ان للودائع اهمية كبيرة في الاقتصاد القومي للدول ذات الربيع النفطي اذ تشكل هذه الودائع نسبة كبيرة جدا من موارد المصارف التجارية والتي غالبا ما تكون بدون فائدة.

7-ان المصارف التجارية تقوم بتعبئة المدخرات وتوزيع الموارد المتاحة بكفاءة على الانشطة الاستثمارية وبذلك فان للودائع دورا حيويا في امتصاص القوة الشرائية الفائضة التي توجه نحو الادخار والحد من الاكتناز الذي يمثل تعطيل الاموال .

ثالثاً: تصنيف الودائع المصرفية

يوجد العديد من التصنيفات للودائع الآتية:

1- تصنيف الودائع المصرفية حسب الأجل:

ويمكن التمييز بين عدة أنواع من الودائع حسب الآتية :

أ- الودائع تحت الطلب:

وتسمى (بالحسابات الجارية) ، وهي الودائع التي يكون المصرف ملزماً بالوفاء بها بأوراق البنكوت (Banknat) أو تحويلها إلى الحسابات الأخرى عن طريق الشيكات أو البطاقات البلاستيكية ، (كالبطاقة الدائنة أو بطاقة الحساب الجاري و البطاقة الذكية) ، ويكون مصدر هذه الودائع الأفراد بمختلف أنواعهم أو مؤسسات الأعمال أو المؤسسات الحكومية الخدمية أو الإنتاجية ويمكن تقسيم الودائع الجارية إلى أنواع عديدة هي - (غنيم، 2007، 55) .

أ- الودائع شبه الدائمة: وهي الودائع التي لا يتوقع سحبها وتتميز بالثبات تقريبا

ب- الودائع المؤقتة: وهي التي يحتمل سحبها عبر مدة قصيرة.

ت- الودائع الموسمية: وهي التي يتم إيداعها في موسم ويتم سحبها في موسم آخر (كالودائع الزراعية) .

ث- الودائع المدورة : وهي الودائع التي تتميز باستمرارية الإيداع والسحب بالمقدار ذاته تقريبا.

ب- وداائع التوفير

هي اتفاق ما بين المصرف والمودع اذ بموجبه يودع الزبون مبلغا من المال لدى المصرف مقابل حصوله على فائدة ثابتة، ويتكون هذا نوع من الودائع من مدخرات صغار المودعين وتتسم بالاستقرار النسبي، حيث ان السحب يكون محددًا بأوقات زمنية (اسبوع -شهر)، ولقد صممت هذه الودائع لاستقطاب الاموال من الزبائن الذين يرغبون في ادخار اموالهم تحسبا للظروف الطارئة في المستقبل ، وانها تعد من اكثر انواع الالوعية الادخارية التي يقبلها الافراد خاصة المودعون الذين يفضلون تجنب المخاطر ، ويتم حساب فوائد التوفير غالبا على رصيد نهاية السنة ، ويضاف على نفس حساب المودع نفسه.

وبنفس أهمية هذه الودائع كوعاء للادخار وكمصدر مالي مهم فان المصارف التجارية تضع استراتيجيات خاصة من خلالها وتسعى إلى جذب المزيد من المتعاملين بهذه الأشكال .(هندي ،2000،149)

ت-الودائع الزمنية:

وتعرف ايضا باسم (الودائع لأجل) ولا يتم السحب عليها الا بعد مرور مدة محددته وتسمى في بعض الدول بالودائع الثابتة أو حسابات الإيداع ،ولا بد للمودع إخطار المصرف قبل سحبها بمدة محددة أو حسب العرف المصرفي بان يكون الاخطار هاتفيا ، وكذلك يقوم المصرف باستخدام الفوائد الآجلة في التمويل المتوسط والطويل الاجل اذ يتمكن من تنظيم التدفقات النقدية بأشكال مختلفة .فهي تؤمن لها السيولة النقدية التي تمكنها من استثمار هذه المبالغ في انشطتها المصرفية المختلفة ويمكن للمصارف ان تحسب الفائدة على هذا النوع من الودائع.(الحوارني ،2011،121)

اذ يرتفع معدل الفائدة بأجل الوديعة ، فكلما طال الأجل كان معدل الفائدة أعلى وهي بذلك أعلى كلفة من بقية مصادر الأموال وكذلك أقل سيولة بالنسبة للمودعين ، كما هو الحال بالنسبة للودائع الجارية أو ودائع التوفير لارتباط سحبها بأجل محدد، ولان الودائع الزمنية تختلف عن الودائع الاخرى بخاصة الودائع الجارية كونها تودع لدى المصارف محددة بالاتفاق عليها بين المصرف والمودع وبموجب عقد منظم ، ولقد حدد البنك المركزي العراقي سعر الفائدة المسموح بدفعها على الودائع الزمنية وذلك وفقا للمدة الزمنية حيث حددت اكثر من سنتين ويكون معدل الفائدة عليها (5،87%) ،اما نسبة الاحتياطي القانوني يكون اقل بنسبه(15%) من التزامات الودائع الجارية ، وبنسبه (2%) من الالتزامات الودائع الزمنية ،اما بالنسبة للودائع التوفير فأنها تختلف عن الودائع الزمنية في كون لها تاريخ استحقاق محدد مسبقا وفي حال تم سحب الودائع قبل تاريخ الاستحقاق فان الامر يؤدي الى عدم حصول المودع على الفائدة المتفق عليها مع المصرف (البنك المركزي ،2012،20)

ان الودائع الثابتة (الآجلة) التي تبقى في المصرف لأجل محدد مقابل فائدة محددة يمنحها المصرف لصاحب الوديعة وتكون على نوعيين اهمها الاتي: (Somashekar,2009,188).

1- الودائع الاجل بإخطار :

وهي الودائع التي لا يمكن سحبها الا بإخطار المصرف من قبل المودع بوقت يتم الاتفاق عليه . وأن لا تقل مدة الأخطار عن (5) ايام ، قبل تاريخ الصرف، وبذلك يتاح للمصرف فرصة امكانية توفير السيولة لتلبية طلب الزبون عند انتهاء مدة الأخطار ،ويدفع المصرف فائدة على هذه الودائع ، لذا تلجا الهيئات والأفراد إلى هذا النوع من الإيداع عندما يتجمع لديها رصيد نقدي في مدة دورية وقصيرة لإننتظا الفرص الاستثمارية ، هذا يتيح لها فرصة استثمار الأموال المودعة باخطار دون الاحتفاظ بمبالغ كبيرة سائله لمقابلة السحب منها ، لان الفوائد التي تمنح على الودائع لاجل يزداد سعرها كلما زادت المدة اللاحقة على الاخطار وهي تكون اعلى من فائدة الوديعة عندالطلب، واول من الفائدة الممنوحة للوديعة المقترنة باجل .(الصيرفي ، 2014،144).

2- الودائع لأجل بتاريخ محدد:

هي الودائع التي يودعها الأفراد والهيئات لدى المصرف لمدة محددة يتفق عليها الطرفان ، ولا يتم السحب منها جزئياً قبل انقضاء الأجل المحدد لإيداعها ، ويلجأ هؤلاء إلى الإيداع الثابت الاجل في المصارف عندما يكون لديهم فائض نقدي لم يتيسر لهم استثماره ، ومن المتوقع ان يحصل أصحاب الودائع لأجل على معدلات فائدة أعلى مقارنة مع ما يحصل عليه أصحاب ودائع التوفير ، وذلك نتيجة الميزة التي يتمتع بها المصرف والتي تتمثل في إمكانية التنبؤ بحركة السحب من تلك الودائع التي تكون أعلى مقارنة بالسحب من ودائع التوفير، وفي حال طلب المودع سحب وديعته قبل موعد الاستحقاق فيحق للمصرف ان يختار عدم الدفع او حسب الاتفاق والدفع

ولا يتم سحب هذا النوع من الودائع بواسطة صك اذ يزداد معدل الفائدة كلما ازدادت المبلغ المودع أو كلما طالت مدة الإيداع ، وغالبا ما تكون المدة المحددة للاستحقاق (15 يوما ، ثلاثة أشهر ، ستة أشهر ، سنة) وقد تتجدد مدة الوديعة تلقائياً بناء على طلب كتابي من المودع ، واذالم يطلب المودع ذلك الامر عند حلول أجل الاستحقاق يتوقف حساب الفائدة، ويحول الرصيد الى الحساب تحت الطلب.(العلاق ، 2001،38).

2- تصنيف الودائع المصرفية حسب حركتها :

وتقسم إلى الآتي : (أبو احمد وقدوري، 2005، 163)

1- الودائع النشطة :

وهي الودائع التي يكون رصيدها غير مستقر نسبياً وذلك لكثرة عمليات السحب والإيداع.

2- الودائع الخاملة:

ونعني بها الودائع التي يكون سلوكها مستقر نسبياً وهي ذات طبيعة ادخارية وهذا يساعد اداره المصرف على ان تنظم وترسم السياسة الاستثمارية الملائمة لهذا النوع من الودائع (رمضان وجوده، 2006، 65).

3- الودائع المقيدة

وهي الأموال التي يودعها الأفراد والهيئات لمدة محددة ، فقد تكون لهذه الودائع ضمانات أو التزامات يدفعها المودع للمصرف مقابل قيام المصرف بالتزام ما (كإصدار خطاب ضمان أو اعتماد مستندي أو كفالة) وغيرها من الفقرات التي تظهر في الميزانية ، وتنقسم إلى مجموعتين:
أ- المجموعة الأولى ويطلق عليها الودائع المستقرة والتي يحتفظ بها المصرف لمدة طويلة وعلى هذا الأساس فان ادارة المصرف تقوم برسم سياسه استثمارية ملائمة لهذا النوع من الودائع.
ب- اما المجموعة الثانية فهي (الودائع المتقلبة) تكون ذات طبيعة مؤقتة وذلك الارتباطها بمدة زمنية قصيرة ، وتكون عرضة لعمليات السحب والإيداع بشكل متكرر. لذلك فان إدارة المصرف لا تأخذ بنظر الاعتبار عند الاستثمار في الأصول الطويلة الأجل التغيرات التي تحصل في معدلات الفائدة والتي تدر عائدا للمصرف، وهي ذات سيوله مرتفعة.

3- تصنيف الودائع بحسب مصدرها .

تهتم اداره المصارف بهذا التقسيم عندما ترسم لنفسها استراتيجية تعبئه المدخرات وتتكون الودائع وفق هذه الصفة عن النحو الآتي :

1- ودائع القطاع الخاص.

تشمل ودائع القطاع العائلي ان هذا القطاع مهم اساسا في عملية تعبئة المدخرات المحلية بعامة وفي عملية الإيداع المصرفي بخاصة ، ونظراً لأهمية هذا القطاع في تكوين الودائع ولما تمتاز به ودائعه من خواص اجتماعية واقتصادية تجعله محل اهتمام إدارة المصارف التجارية عند وضع استراتيجية تعبئة الودائع بخاصة لأنها تتميز ارتفاع قدرة مؤسسات الأعمال الخاصة الصغيرة والكبيرة على اختيار البدائل الاستثمارية للأموال الفائضة لديها مما يفرض على إدارة المصرف انتهاز أساليب عمل جديدة في تقديم ودائع جذابة لغرض المحافظة أو رفع مستوى الطلب على ودائعها .(الزبيدي ،2011،106).

ب-ودائع القطاع الحكومي :

ان لهذا النوع من الودائع أهمية رئيسة في المصارف التجارية لاسيما في الدول المصدرة للنفط والدول الصناعية، وغالبا ما تقوم إدارة المصارف التجارية بالاحتفاظ بالودائع الحكومية كجزء من الخدمات التي تقدمها للكثير من أفراد المجتمع ويتصف الطلب الحكومي على أنواع الودائع التي يكونها بكثرة التذبذب ، وعدم الاستقرار اذ تزداد مقادير هذه الودائع عند الحصول على الضرائب او رفع اسعارها وكذلك تلجا الدولة الى بيع السندات الحكومية. (Rose 366 1991) .

4- تصنيف الودائع حسب النشاط الاقتصادي :

يؤثر النشاط الاقتصادي بشكل مباشر في تطور الودائع المصرفية ، من حيث مقدار الودائع وحركة الإيداع والسحب ، وعلى اساس هذه التغيرات نلاحظ ان الإدارة المصرفية تولى هذا القسم اهتماما خاصا وتفرد له استراتيجية محددة ، ويمكن تقسيم الودائع المصرفية بحسب النشاط الاقتصادي إلى (حنفي ، أبو قحف ، 1993 ، 127-129)

1-الودائع التجارية :

يرتبط هذا النوع من الودائع بشكل مباشر مع طبيعة النشاط الاقتصادي وما يتميز به من استقرار أو تقلب ، ولذلك تهتم إدارة المصارف بدراسة وتحليل أوضاع المؤسسات التجارية المتعاملة مع المصارف من حيث الايداع وتوقيت عمليات السحب المتوقعة وتواريخ الإيداع

الجديد والمتوقعة، وتسعى المصارف الى وضع الاستراتيجيات والسياسات التي تتلاءم وظروف هذه الفئة سواء من حيث السيولة المطلوبة ام طريقة تشغيل مبالغ هذه الودائع .

ب-الودائع الصناعية :

ترتبط حركة السحب والإيداع في هذا النوع من الودائع (بالجودة والإنتاجية) ، ومع بداية الدورة الإنتاجية تزداد المسحوبات من المصارف لتمويل العمليات المختلفة من شراء المواد الأولية ومستلزمات الإنتاج وغيرها ، لتبدأ بعد ذلك عملية التزايد في الإيداع من قبل هذه المنشأة بعدما تتم عملية البيع وتحصيل الحسابات المدينة الامر الذي يجعل ودائع هذه المنشآت تنفرد باهتمام خاصة ادارة المصرف .

ت- الودائع الزراعية :

تتأثر الودائع التي تعود الى هذه المنشآت بمواسم الزراعة ولذا فان أغلبها يتميز بالموسمية ، حيث يزداد السحب عند بداية الموسم الزراعي ويزداد الايداع ، عندما ينتهى الموسم ببيع المحصول .

ث-الودائع الاخرى :

مثل (ودائع الأطباء والصيدالة والمحامين)، وغيرهم ، وعادة ما يتميز سلوك هذه الودائع بالاستقرار وازديادها باسمرار ، أما ودائع العاملين فهي تمثل المرتبات المحولة للمصارف ، اذ يتم سحب أغلبها في الأيام القليلة للإيداع .

رابعاً-اهمية الودائع على مستوى الاقتصاد:

يعكس هذا المعيار مدى اعتماد المصارف التجارية على الودائع (الجارية والثابتة والتوفير وغيرها) في تمويل نشاطها الائتماني ، والمبدأ الأساس هو وجود حالة ترابط طردية ودائمة وفق العلاقة التلقائية بين الودائع والائتمان والناجئة من كون المصارف التجارية مؤسسات مالية وسيطة تمول نشاطها عن الودائع وعليه فان المعيار يعكس مدى التناسق بين الودائع والائتمان على نحو الذي يعرض كفاءة المصرف وفاعليته في استقطاب الودائع أو في تعبئة المدخرات . ان ازدياد اهمية تغطية الودائع المصرفية للنشاط الائتماني يعود الى قدره المصرف على توظيف اموال المدخرين لتغطية القطاعات الاقتصادية مما يعكس التحسن في القدرة على جذب الودائع .

وان استمرار برامج التنمية الاقتصادية والرغبة في معدلات اعلى للنمو في الاقتصاديات ،
عموما يتم بزيادة الأئتمان المصرفي بعامة والأئتمان الطويل الأجل بخاصة ، الأمر الذي يتطلب
التنمية السريعة للودائع الادخارية من قبل المصارف، في حالة الكساد عند زيادة الودائع تعني
سحب قوة شرائية من السوق مما يقلل الطلب ويزيد الكساد حدة ، وذلك عن طريق تحفيز
الادخار والاستثمار ثم زياده الطلب الكلي

وان للودائع الزمنية اهمية لدى المصرف التجاري اذ تعد من التوظيفات السائلة القصيرة الاجل
فهي تجمع بين خاصيتي التوظيف والسيولة فخاصيه التوظيف تعطي لصاحبها الحق في
الحصول على العائد على شكل فائدة بينما خاصيه السيولة، تعني ان الودائع لا تبقى في
المصرف لمدة طويلة الى جانب ان هناك امكانية سحبها في أي وقت، كما تعد من العناصر
الأساسية التي تمكن المصرف من توليد نقود الودائع وتوسع قدراته الافتراضية على نحو اكبر
من الودائع، وهذا يوفر استقرارا اكبر لعمليات المصرف التجاري اذ يمكنه من التصرف باطمئنان
في اموال هذه الودائع

ولكي نتعرف على اداء ادارة المصرف وطبيعة النمو في الودائع وتطورها خلال المدة المحددة
حللت العلاقة بينهما وبين النشاط الاقتصادي المتمثل ب(GDP). ويتم ذلك من خلال الاتي:
(الشماع, 1997, 126)

1-الميل المتوسط للايداع المصرفي :

لتعرف على طبيعة النمو في الودائع المصرفية وتطورها عبر الزمن ، ويعبر الميل المتوسط
للايداع المصرفي عن نسبة الودائع المصرفية الى الناتج المحلي الاجمالي
وهو يعكس قدرة وفاعلية المصارف في جذب الودائع ، ان ارتفاع الميل المتوسط للايداع
المصرفي يدل على ازدياد اجمالي الودائع بنسبة اكبر من زيادة الناتج المحلي الاجمالي
ان اسباب ارتفاع ميل المتوسط

1-ازدياد الوغي المصرفي

ب-ارتفاع اسعار الفائدة

ج-ارتفاع دخل الافراد

ويحسب الميل المتوسط وفق العلاقة الاتية :

الميل المتوسط للايداع المصرفي = (الودائع المصرفية /الناتج المحلي الاجمالي)

وتحسب هذه العلاقة للودائع المصرفية في المصرف التجاري عامة ، وكذلك حسب انواع الودائع وحسب القطاعات المالكة لهذه الودائع.

ومن خلال المعادلة التي يجب ان تحققها المصارف التجارية (السيولة -الامان -الربحية) (السيولة) ان تحتفظ المصارف بالموجودات لها قابلية على التسييل العالية لمواجهة السحوبات المفاجئة ، (الامان) ان تكون الضمانات كافية الاسترجاع الائتمان +الفوائد المترتبة عليه والربحية (الفرق بين الفائدة الدائنة والمدينة) .

وان مقدار نسبة الميل المتوسط الايداع المصرفي يتأثر بجملة من عوامل منها

- 1- تؤثر باسعار الفائدة بصفتها اهم عامل لقرارات الافراد بالايداع .
- 2- تؤثر بأشكال الالوعية الادخارية المعروضة من قبل المصرف التجاري
- 3- كثرة دافع الافراد نحو الطلب على الودائع المصرفية .(John, 1893, 55) .

ب- الميل الحدي للإيداع المصرفي:

يتأثر الميل الحدي للإيداع المصرفي بالعلاقة بين مقدار التغير في الودائع المصرفية الناتجة عن التغير في الناتج المحلي الإجمالي .

(الميل الحدي للإيداع المصرفي = التغير في الودائع المصرفية / التغير في الناتج المحلي الإجمالي).

ويمكن ان نحسب هذه العلاقة للودائع المصرفية بعامه لان قيمة هذا المعيار تكشف عن معدل التغير في الإيداع المصرفي بتغير وحدة من الناتج المحلي الإجمالي.

لذلك فان هذا الميل يمكن إدارة المصارف التجارية ان تحدد مدى قوتها في تغيير اتجاهات الميل نحو الإيداع المصرفي أو مدى ضعفها في ذلك مما يفرض عليها تغيير السياسة المعتمدة والاستراتيجية المتبعة والتي تحفز على اساسها الطلب على الودائع المصرفية ، وهناك جملة من عوامل التي تعتمد عليها المصارف التجارية من اجل احراز التقدم لرفع الميل الحدي للإيداع المصرفي من اهمها :

- 1- ان اسعار الفائدة تتأثر بتحفيز عرض على الودائع المصرفية .

2- تأثيرات الخدمات العديدة التي تحفز الافراد نحو الايداع بعامة ونحو اختيار مصرف دون اخر بخاصة . (الزبيدي، 2011، 133) .

ت- معامل المرونة الدخلية:

يبرز مفهوم (المرونة) الدخلية للودائع المصرفية كأحد المعايير المهمة ويعبر هذا المفهوم بصفة عامة عن تحديد درجة استجابة الودائع المصرفية للتغير الذي يحصل في الناتج المحلي الاجمالي بصفته احد مؤشرات الاقتصاد الكلي بعامة اذا كانت هذه الاستجابة منتظمة او غير منتظمة ويحسب معامل المرونة الدخلية بقسمة التغير النسبي في الودائع المصرفية على التغير النسبي في الناتج المحلي الاجمالي (GDP) أي ان :

(معامل المرونة الدخلية = التغير النسبي للودائع / التغير النسبي في الناتج المحلي لإجمالي)

وتعكس هذه العلاقة الطاقة الإيداعية للاقتصاد بعامة، فنجد ان المصارف التجارية تهدف الى جذب المزيد من الودائع ، وتبذل كل جهدها من اجل جعل ودائعها اكثر مرونة لزيادة امكانات توليد الموارد المالية اللازمة لتمويل مطالب الاقتصاد وذلك مؤشرا عن درجة استعمال التمويل الذاتي للإقتصاد الوطني الذي اصبح محورا اساسا لاستراتيجيات التنمية والتي تلقي تأييداً كبيراً لدى العديد من الاقتصادات النامية في الوقت الحاضر . (Black & Daniel, 1988, 328)

خامساً- اهمية الودائع لدى جانب المطلوبات:

تعد الودائع من المصادر الأساسية لموارد المصرف ولكنها ليست المصدر الوحيد فهناك مصادر اخرى تتمثل ب (راس المال -الارباح المحتجزة -الاقتراض -والاحتياطيات) وعلى الرغم من تعددها فهي تمثل هذه الودائع الدعامة والمصدر الاول وتؤلف نسبة عالية من المطلوبات قد تصل الى (70%) ولهذا فهي الاساس الاول في تلبية متطلبات اصحاب المصالح والنشاطات المختلفة ، ولهذا فان الادارة المصرفية تعمل ومن خلال استراتيجيتها على تنمية هذا المصدر، كونها من اهم المصادر التي يعتمد عليها المصرف في تمويل استثماراته والقيام بعمليات التمويل المصرفي كافة ونجاح أي مصرف يرتبط بشكل رئيس في توفير الهيكل المالي القوي له وهو جانب الخصوم ، أي مصادر تمويل المصرف .(الصالح، 2019، 35)

اذ يتكون جانب المطلوبات للجهاز المصرفي في الميزانية من ثلاث فقرات هي (الودائع بأنواعها) والتي تكون عادة في المصارف التجارية نسبة قد تزيد عن (80 %) من مجموع المطلوبات، ثم الاحتياطيات المقترضة من البنك المركزي او من المصارف الأخرى، وأخيرا

حقوق الملكية او القيمة الصافية، لذلك فإن الهدف لرئيس في إدارة المطلوبات هو إدارة الودائع وهي عبارة عن مقدار الودائع التي يرغب في جذبها من المدخرين ، وكما هو معروف فهي جزء مهم من عرض النقد وان معرفة العوامل الجاذبة للودائع يساعد على معرفة العوامل المؤثرة في عرض النقد.

ان المصرف التجاري هو منشأة ربحية هدفها تحقيق الأرباح لذا فهو يختار المستوى الذي يحقق له اعظم ربح ممكن لكل نشاط من أنشطته الرئيسة، والربح كما هو معروف يساوي التكاليف الكلية مطروحة من الإيراد الكلي والذي يتمثل بالمحصلة النهائية لحساب الأرباح والخسائر الرئيسة . وبطبيعة الحال تؤلف الفوائد بأنواعها المصدر الرئيسي لإيرادات المصارف التجارية وقد تصل نسبتها من مجموع الإيرادات إلى ما يزيد عن (75 %) من مجموع الإيرادات كذلك في جانب المصروفات ، تكون الفوائد جزءا كبيرا من مجموع المصروفات قد تصل إلى (50 %) تليها مصروفات او تكاليف الخدمات التي يقدمها المصرف والتي تتمثل برواتب وأجور الموظفين وما يتطلبه عمل المصارف من الحصول على المعلومات الضرورية لتقييم المخاطر في القروض ومتابعة تحصيلها وتقييم المخاطر للاستثمار في الأوراق المالية وأقساط التأمين على الودائع إن وجدت . (الزيدي ، 2011، 55)

سادساً-العوامل المؤثرة في تنمية الودائع :

يعد عرض على الودائع المصرفية طريقا للادخار الاختياري داخل أي اقتصاد بمجموعة من العوامل كما حددها النظام الاقتصادي ، وتنشأ هذه العوامل بسبب مجموعة مؤثرات موضوعية وذاتية ، واقتصادية والاجتماعية، داخلية وخارجية، تظهر أهميتها من خلال تأثيرها المباشر في السلوك الادخاري بعامة والطلب على الودائع المصرفية بخاصة . وتشير هذه العوامل غالبا الى الدخل والتضخم وأسعار الفائدة وانتشارها الجغرافي ومخاطر وحجم الوديعة الأولية وتطور الخدمات المصرفية والنشاطات الحكومية في المنطقة (الانفاق الحكومي) وعوامل الاخرى . وفيما يأتي اهم هذه العوامل :

1 - الدخل :

يعد الدخل مصدرا أساسيا لخلق مختلف أنواع الودائع سواء كانت ادخارية او ثابتة ، ويمكن التعبير عن الدخل كمتغير مؤثر في السلوك الادخاري بعمامة عرض على الودائع المصرفية بخاصة بأحد المقادير الآتية :

أ- الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية أو الثابتة .

ب -متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي .

ان زياده الناتج المحلي الإجمالي يؤدي الى زيادة الودائع المصرفية ، اذ يعد الدخل احد أهم ضوابط الادخار والإيداع الحقيقي (الزبيدي ،2011،139)

أن الأفراد ذوي الدخل المرتفع يتوجهون الى الودائع الزمنية والاستثمار في الأسهم في حين يميل الأفراد من ذوي الدخل المتوسط والمنخفض على ودائع التوفير لحساب معدل الاعتماد بين أفراد المجتمع ، ونعني بهذا المعدل نسبة الأطفال والعاجزين والمتقاعدين إلى قوة العمل داخل الاقتصاد، وعلى ضوء النتائج فكما ازداد هذا المعدل كلما انخفض السلوك الادخاري للأفراد ومن ثم هبوط حجم عرض على الودائع المصرفية ، لأن هذه الفئة مستهلكة فقط وليست مساهمة في الدخل .

كما أن ارتفاع هذا المعدل يؤدي إلى انخفاض في مدخرات القطاع الحكومي بسبب ارتفاع النفقات التقليدية على خدمات التعليم والصحة والخدمات الاجتماعية الأخرى، وفي ضوء هذا التأكيد اشارت إحدى الدراسات إلى أن أكثر الأفراد ادخارا هم الذين في سن (40-60 سنة). (Mantal, 1997 , 219) .

2-التضخم:

لقد اختلف الاقتصاديون في تحديد اثر التضخم ، في السلوك الادخاري بعمامة وفي الطلب على الودائع المصرفية بخاصة ، اذ أن التضخم وما يسببه من تدهور في القوة الشرائية للنقود يساعد على زيادة الاستهلاك ، وهذا ما يقلل من رغبة الفرد في الادخار ويفقد اتجاهه نحو الأوعية الادخارية التي تعرضها المصارف التجارية والمؤسسات الادخارية الأخرى ، أو عندما يشعر المدخرون إن العائد على (أسعار الفائدة) اقل من معدلات التضخم السائدة . (Black & Daniel , 1988 240,) .

3- أسعار الفائدة:

ان أسعار الفائدة تعكس مقدار العائد الذي يضمن تحقيقه للمودع ، وذلك لإيداع أمواله لدى المصرف اذ تمثل الثمن الذي يحصل عليه بسبب المخاطرة التي يتعرض لها وكذلك لما تؤديه أسعار الفائدة من دور مهم في التهيؤ للطلب على الأوعية الادخارية ،لان هناك علاقة بين أسعار الفائدة والودائع المصرفية فعند كل تغير في أسعار الفائدة المعلنة ، تتغير تبعاً له حجم الودائع (Giovaninin , 1985 , 197)

يزداد الطلب على الودائع المصرفية مع زيادة أسعار الفائدة الحقيقية لاسيما عندما تصبح أسعار الفائدة إيجابية ويقصد (بأسعار الفائدة الحقيقية الإيجابية) هو أن يتغير سعر الفائدة حسب التغير في معدل التضخم السائد في الاقتصاد فإذا كان سعر الفائدة النقدي اكبر من معدل التضخم فان سعر الفائدة الحقيقي يكون موجب وبالعكس فانه يكون سالباً ، عندما يكون سعر الفائدة النقدي اقل من معدل التضخم ، وفي هذه الحالة يلجا العديد من الأفراد إلى التخلص من النقود السائلة لديهم فاستعمال النقود كمخزن للقيمة يؤدي الى فقدان القيمة الحقيقية لها وذلك لارتفاع الأسعار بين تاريخ الاحتفاظ بالنقود وتاريخ صرفها او انفاقها (Carter & partington , 1984, 24).

4- الموقع وعدد الفروع والثقة بالمصارف :

ان موقع المصرف التجاري وعدد فروعه وانتشاره الجغرافي يؤثر في جذب المودعين ، غالباً ما تتأثر رغبة الفرد الادخارية بالودائع المصرفية عندما يكون المصرف قريباً من مسكنه أو مكان عمله ، أو يتأثر الفرد بجملة من المؤثرات السيكولوجية التي تجذبه باتجاه التعامل مع فرع المصرف في المنطقة التي يكون فيها ، كما ان متغيرات عدة ادت الى زيادة تأثير الموقع مثل (التغير في عدد السكان ، زيادة الازدحام ، سهوله الوصول للمصرف) مما حتم على المصارف التحرك نحو مواقع وجود الأفراد بدل من توزيعها التقليدي في الاماكن المتميزة ، وإنشاء شبكة فروع بأنواعها المتعددة لزيادة أرصدة ودائعها واجتذاب المدخرات ، كما يرتفع التعامل مع المصارف كلما ازدادت ثقة الأفراد والقطاعات الاقتصادية بالمصرف الذي يودعون فيه أموالهم.(Annet, 1987, 22).

5- المخاطر:

تعتبر المخاطرة عن درجة تقلب العائد للبدل الاستثماري ، مع التأكيد على عدم وجود استثمار عديم المخاطرة ، بل أن المخاطرة تتلازم مع العائد المراد تحقيقه ، فكلما ازدادت الرغبة في تحقيق عائد اعلى من اختيار استثمار محدد زادت درجة المخاطرة ، فمثلا مخاطر سعر الصرف وتغيراته المستمرة تؤدي الى التغيير في حجم الودائع المصرفية ، وفي ظل تغير اسعار العملات فان القيمة الحقيقية للودائع تتغير ، وعندما يرتفع سعر الصرف (انخفاض قيمه العملة المحلية) يرتفع مستوى الأسعار مما يؤدي الى انخفاض القيمة الحقيقية للودائع فنلاحظ ارتفاع المخاطرة المرتبطة بالإيداع المصرفي . (كوين ,1999, 87).

6- حجم الوديعة الأولية :

تشكل الوديعة الاولية المبالغ التي يتم ايداعها للمرة الاولى او اول ايداع من قبل الافراد والشركات و المؤسسات في المصرف فهي ومن خلالها تخلق الوديعة المشتقة ، وبذلك تتناسب هذه الوديعة طرديا مع الوديعة الاولية ، اذا افترضنا كانت نسبه الاحتياطي النقدي ثابتة اي كلما ارتفعت الودائع الاولية ارتفعت قدره المصارف على خلق او تنمية الودائع المشتقة والعكس صحيح . (الشماع ،1980، 365) .

7- تطور الخدمات المصرفية :

يهتم المصرف التجاري بتقديم الخدمات المصرفية من فتح الحساب الجاري او فتح حساب التوفير او عند الايداع في الحساب كما تهتم الخدمات المصرفية كثيرا بالعلاقات العامة لزيائنها والتزاماتها بتطبيق المبادئ الاساسية التي تحكم اعمالها وذلك من حيث السرية التامة ، وحسن المعاملة ، وسرعة الاداء ، والراحة وجميعها تؤدي الى تحسين اداء الخدمات المصرفية بهدف تقديم افضل الخدمات للزيائن ومن ثم تزداد الودائع لدى المصرف . (الزبيدي،2011، 81)

8- النشاطات الحكومية (الانفاق الحكومي):

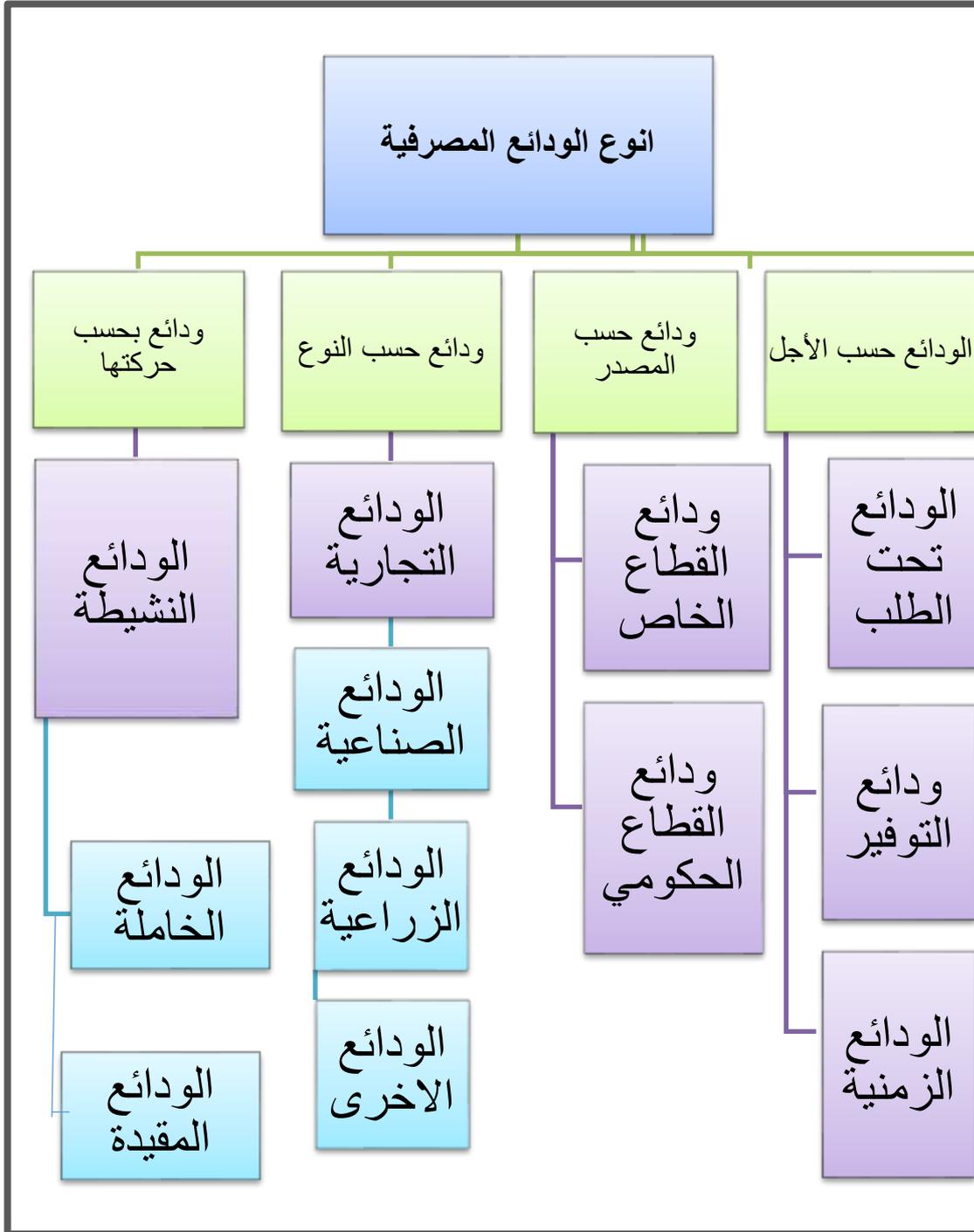
تتأثر النشاطات الحكومية بالوضع المالي للدولة بشكل عام ، نلاحظ ذلك عندما يزداد حجم الودائع المصرفية في منطقة التي توجد فيها الدوائر والمؤسسات الحكومية ، والعكس حيث تنخفض حجم الودائع المصرفية في المناطق التي تقل فيها الدوائر والمؤسسات الحكومية . (الوهاب ،2019، 11).

9- العوامل الأخرى

ان الطلب على الودائع يرتبط بعوامل عديدة أخرى مثل (المهنة - التعليم - الجنس) فارتفاع مستوى التعليم قد يزيد من مستوى وعي الفرد بأهمية الايداع على نحو يؤثر في نمط الإنفاق وهذا يحفز زيادة الميل للادخار كما يتأثر السلوك الادخاري بالطلب على الودائع المصرفية بالتركيبة العمرية للمجتمع .(كوين، 1999، 46) .

شكل (1)

تصنيف الودائع المصرفية



المصدر: من اعداد الباحثة

المبحث الثاني

(الائتمان المصرفي المفهوم والمعايير)

المطلب الأول: مفهوم الائتمان المصرفي :

أولا - مفهوم الائتمان :

هناك مفاهيم متعددة ومتنوعة لمفهوم الائتمان المصرفي شأنه في ذلك شأن المفاهيم الأخرى في المجالات كافة نظرا لازدياد أهمية الائتمان مع ظهور المصارف التجارية وقيامها بوظيفة الوساطة المالية بين المدخرين (المقرضين) و المستثمرين (المقترضين) ظهرت الحاجة لتعريف الائتمان المصرفي ، فقد عرف الائتمان المصرفي بأنه(قيام المصرف بمنح التسهيلات الائتمانية الممكنة للأفراد والمؤسسات لغرض تلبية احتياجاتهم التمويلية للأنشطة المختلفة ولمدة محدودة مقابل حصول المصرف على عائد محدد) (الشمري، 1988، 23).

ويعرف الائتمان (هو الثقة التي يمنحها المصرف لشخص محدد او مؤسسة محددة وتتمثل هذه الثقة بإقراضه مبلغا من المال واستخدامه لأغراض معينة خلال مدة زمنية معينة يتفق عليها الطرفان بشروط معينة ويكون هذا الإقراض مقابل مردود مادي متفق عليه على ان يقدم العميل ضمانات تمكن المصرف باسترجاع امواله في حال توقف العميل عن الوفاء بمبلغ القرض). (الافندي، 2010، 137).

ثانيا- أهمية الائتمان المصرفي :

للمصارف دور مهم وفاعل في الأنشطة الاقتصادية لأي مجتمع فلا يمكن حصول التطور والتنوع الواسع في النشاطات الاقتصادية المختلفة سواء ارتبط ذلك بالعمليات الإنتاج والتوزيع والتداول وأخيرا الاستهلاك بمعزل عن الدور الفعال الذي تقوم به المصارف من خلال تقديم الائتمان اي تمويل هذه النشاطات المختلفة ، و تتعزز أهمية الائتمان من خلال الاتي : (اللامي، 2016، 369)

1 - ان النشاط الاقتصادي يحفز المدخرين الذين يملكون الفوائض النقدية لكي يمكنهم من توظيف أموالهم في الأنشطة الاستثمارية المختلفة مما يؤدي الى زيادة النمو الاقتصادي.

- 2- زيادة الاستثمار الذي يوفر القدرة الإنتاجية في الاقتصاد عن طريق إنشاء مشاريع جديدة أو التوسع في المشروعات القائمة ، اذ تعد المشاريع الحالية هي مشاريع كبيرة الحجم تحتاج الى الموارد المالية الضخمة من الصعب على أصحابها توفيرها اعتمادا على مواردهم المالية الذاتية.
- 3-يساعد المصارف على زياده الاستهلاك الذي تقدمه لفئات المجتمع المختلفة ، حيث تساعد الافراد من خلال تقديم القروض لهم للحصول على الاستهلاك اللازم.
- 4- ان المصارف تساهم في زياده الانتاج من خلال الائتمان الذي تقدمه للمشاريع الكبيرة التي تحتاج الى اموال كثيرة لا تساعد على توفيرها لذا تلجا هذه المشاريع الى الاقتراض منها .
- 5-يعد الائتمان اداه من الادوات التي توظفها الدولة في الرقابة على نشاط المشروعات وذلك من خلال استعماله للأرصدة الائتمانية المخصصة لها.
- 6- تشغيل الموارد العاطلة في التمويلات القصيرة الاجل حيث يقوم بتجميع هذه الموارد عن طريق الودائع وتوفيرها لمستخدميها عن طريق الائتمان
- 7- يستخدم في تسوية المبادلات اذ يعد وسيلة للتبادل لان معظم التعاملات تتم بوساطة الشيكات كوسيلة للدفع او وسيط للتبادل مع الاعتماد على النقود الحاضرة على نحواقل.

ثالثا - أنواع الائتمان المصرفي :

- تتعدد انواع الائتمان المصرفي الذي تقدمه المصارف والمؤسسات المالية المختلفة ويمكن تقسيم أنواع الائتمان المصرفي وفق أسس محدد منها تقسيم الائتمان المصرفي بحسب الغرض منه ،بحسب المدة الزمنية ، بحسب نوع الضمان ،بحسب الجهة الطالبة له (أي القطاع المستفيد من الائتمان) ويتحدد نوع الائتمان أو المنتج الائتماني الذي يقدمه البنك للعملاء وفق دراسة عوامل معينة ومنها: (الالفي، 1977، 48)
- ا- مصادر الأموال المتاحة للمصرف من حيث طبيعة هذا الأموال ومدتها والتكلفة
 - ب - الغرض الذي من اجله تم منح الائتمان المصرفي.
 - ت - الموازنة بين تكلفة منح الائتمان والعائد منه .
- مما لا شك فيه ان دراسة هذه العوامل لا تكون بصورة منفصلة وذلك لارتباط كل منهما بالأخر ويمكن تقسيم الائتمان المصرفي وفق الاسس الآتية:

1- الائتمان بحسب الغرض منه

يتضمن الائتمان المصرفي حسب الغرض منه الآتي :

أ- **الائتمان الاستثماري** : ويقصد به القروض التي يمنحها البنك للمنظمين أو المستثمرين للقيام بالمشروعات الإنتاجية التي تحتاج إلى رؤوس أموال كبيرة.

ب- **الائتمان التجاري** : وهو الائتمان الذي تمنحه المؤسسات المصرفية لتمويل العمليات التجارية وعمليات التسويق ، إذ يعمل كل تاجر على زيادة نشاطه التجاري من خلال زيادة عمليات الاستيراد والتصدير في السلع التجارية المختلفة ، في الغالب لا يستطيع التاجر تغطية هذه العمليات من رأسماله الخاص فيضطر للاقتراض من المصارف لاستيعاب عملياته التجارية ، والأداة التي تستخدم للحصول على الائتمان التجاري هي (الكبيالات والسندات الاذنية) .

ت- **الائتمان الاستهلاكي** : وهو الائتمان الذي تقدمه المصارف إلى الأفراد من اجل الحصول على ما يحتاجونه من السلع المختلفة ، وغالبا يأخذ هذا النوع من الائتمان شكل بيع السلع بالتقسيط ويكون التاجر قد حصل على الائتمان لهذه السلع سواء من منتجها الأصلي ام من احد المصارف. (قناوي ،2005،160)

2-الائتمان المصرفي بحسب المدة الزمنية :

أ- **الائتمان المصرفي قصير الأجل** : يخص هذا النوع من الائتمان لتمويل العمليات التجارية والشراء ، وتكون فترته الزمنية سنة أو اقل (ثلاثة أشهر او ستة أشهر) وتسمى هذه العملية أحيانا بتمويل رأس المال العامل في. المشاريع التجارية والزراعية.

ب- **الائتمان المصرفي متوسط الأجل** : يخص هذا النوع من الائتمان لتمويل المشروعات الصناعية التي تكون بحاجة إلى رؤوس أموال لشراء ما تحتاجه من معدات وآلات جديدة وأحيانا يستفيد من هذه القروض المستهلكون من خلال الائتمان الاستهلاكي المقدم للأفراد لشراء السلع الاستهلاكية والسلع المعمرة ، وتتراوح مددة الزمنية له من الائتمان مابين (ثلاث الى خمس سنوات).

ت- **الائتمان المصرفي طويل الأجل** :ويحصل على هذا النوع من الائتمان المشاريع الإنتاجية الضخمة التي تحتاج لتمويل رؤوس أموالها الثابتة مثل (المشاريع الزراعية والصناعية) أي

المشاريع الكبيرة وتكون مدته الزمنية أكثر من خمس سنوات بل خمس عشرة سنة. (كنعان، 2012، 175)

3- الائتمان المصرفي بحسب نوع الضمان :

أ- **الائتمان الشخصي** : يتمثل في الائتمان المقدم الى المقترضين دون أن يقوم هؤلاء المقترضين بتقديم اي ضمانات عينية إلى الجهة المانحة للائتمان وإنما فقط وعود لوفاء بالقروض في الموعد المحدد وتكفي المصارف بهذه الوعود لثقتها في قيام المقترضين بالوفاء ديونهم من خلال معرفة مراكزهم المالية في السوق.

ب- **الائتمان العيني** : ويقصد به الائتمان الممنوح الى المقترضين الذين يقومون بتقديم ضمانات عينية للموافقة على منحهم القروض ومن الضمانات المقدمة في الأموال المنقولة أو غير المنقولة التي تكون كضمان للمصارف لتحصيل ديونها عندما يحين موعد السداد، أما في حالة عدم قدرة المقترض على سداد ديونهم فان المصارف تستطيع الحصول على ديونها عن طريق التصرف القانوني بالضمانات العينية المقدمة إليهم من طرف المقترضين. (الشمري، 1981، 110).

4- الائتمان المصرفي بحسب الجهة الطالبة له:

يتضمن الائتمان المصرفي حسب الجهة الطالبة له نوعين هما:

أ- **الائتمان الخاص** : يمنح هذا النوع من الائتمان الى القطاع الخاص اي الافراد والهيئات والشركات الخاصة غير الحكومية .

ب- **الائتمان العام** : ويقصد به الائتمان المقدم للقطاع العام اي الى الوحدات الحكومية المحلية والاقليمية. (خليل، 1981، 132).

رابعا- تصنيف الائتمان المصرفي :

تعمل المصارف التجارية على تقديم خدمات متعددة ومتنوعة القطاعات الاقتصادية التجارية والصناعية المختلفة لكي تتمكن من ممارسة أنشطتها المختلفة كتمويل شراء الأصول الثابتة والمتداولة او تسهيل عمليات الدفع والاستيراد او تمويل احتياجات التوسع القصير الأمد، وجميع هذه الخدمات تدرج ضمن مفهوم الائتمان النقدي والذي ينقسم على عدّة أنواع منها (القروض والسلف وخصم الاوراق التجارية والسحب على المكشوف) وسيتم تناول كل واحد منها بالتفصيل فيما يأتي. (الزغبى، 2000، 8)

1- القروض المصرفية : وهي من ابسط صور الائتمان وتعد من اكثر أصول المصارف ربحاً. وهو عقد يتم عن طريق تقديم الأموال إلى المستفيد أو المقترض والذي يتعهد بدفع المبلغ أو سعر الفائدة فضلا عن المبلغ الأصلي للقرض وذلك كونها من اكثر موجودات المصرف خصوبة لما تولده من العوائد وهي من اقل الموجودات المتداولة سيوله بسبب عدم امكانية تحويلها الى النقود حتى يحين موعد السداد ، وهناك بعض الانواع للقروض تتنوع بتنوع التسهيلات الائتمانية مثل (القروض الطويلة الاجل والقصيره والمتوسطة الاجل والقروض تجاريه)، وتعرف القروض على أنها (قيام المصرف بتقديم الخدمات للأفراد والمؤسسات والحكومة من خلال تزويدهم بالأموال اللازمة على ان يتعهد المقترض بسداد مبلغ القرض مع الفوائد والمصاريف والعمولات المترتبة عليه دفعة واحدة او على شكل أقساط في تاريخ محدد مقابل تقديم ضمانات تساعد المصرف على استرداد أمواله في حال عدم السداد) اما السلف فيمكن تعريفها على أنها (مبالغا نقدية يقوم المصرف بتقديمها للعملاء وفق برنامج زمني محدد بتقديم أجزاء من المبلغ طبقا للاتفاق المبرم بين الطرفين). (هيل ،رسلان ،2009،131)

وهناك تصنيفات متعددة لأنواع القروض وهي بحسب القطاع وحسب الضمان وحسب الاجل.

أولاً- قروض بحسب القطاع : وتتمثل بالاتي: (الياس ،2005،61)

أ- القروض التجارية : يمنح هذا النوع من القروض لتمويل عمليات التجارة الخارجية من خلال تقديمها للمستوردين والمصدرين من اجل المساعدة في تسهيل عمليات الاستيراد والتصدير .

ب- القروض الزراعية : وهي القروض التي يتم منحها لغرض دعم الزراعة وحصاد المحاصيل الزراعية من خلال تمويل شراء البذور والأسمدة والمعدات ،وتصنف هذه القروض على انها موسمية او محددة لأنها تعتمد على المواسم السنوية فضلا عن ل ارتفاع مخاطرها نتيجة اعتماد القطاع الزراعي على الظروف المناخية والتي تعرف بأنها متغيرة ، فقد تمنح هذه القروض لأقل من سنة او لعدة سنوات .

ت- القروض العقارية : وهي قروض التي تمنح لشراء الأصول العقارية المعمرة (كالبيوت والأراضي والشقق)، وازدادت الحاجة الى هذا النوع من القروض نتيجة ارتفاع أسعار الأراضي وتكاليف البناء مما يتعذر على أصحاب الدخل المحدود الحصول عليها بوساطة مدخراتهم ، وتتضمن هذه القروض الرهونات الطويلة الأمد الخاصة بالمباني السكنية والتجارية والقروض القصيرة الأمد التي تمنح لمقاولي البناء .

ث-قروض المؤسسات المالية : تقوم المصارف التجارية بمنح هذا النوع من القروض للمصارف الاخرى او لشركات التأمين او شركات التمويل وبقية المؤسسات المالية الأخرى (Rose,1999, 512).

ثانياً- القروض بحسب الضمان : وهي على شكلين هما:

1- القروض المضمونة : إنّ معظم القروض تكون مصحوبة بالضمانات تسمى الضمانات التكميلية لأنها تعد استكمالاً لعناصر الثقة الموجودة أصلاً وليس كبديل عنها ، فقد يكون الضمان عبارة عن محاصيل زراعية ، او أوراق مالية او رهن عقاري او بضائع او أوراق تجارية مخصومة ، وفق شروط يحددها المصرف.

2- القروض غير المضمونة : قد تمنح المصارف لزمائنها قروض احيانا اعتمادا على سمعة الزبون المالية وقوة مركزه المالي وتكون مقابل خطاب ضمان مصرفي ، ويراعي عند منح هذا النوع من القرض الغرض من الاقتراض وحجمه وامكانية الوفاء بها . (اللوزي، 1997، 152)

ثالثاً - القروض بحسب الأجل وتقسّم إلى :

1- قصيرة الأجل : إنّ معظم قروض المصارف التجارية تكون من نوع القصيرة الأجل وتعد من أفضل أنواع التوظيف لديها وغالبا ما تقل مدتها عن سنة واحدة ، وتسمى (بقروض رأس المال العامل) وهي من أهم أنواع القروض اذ تكون نسبتها مرتفعة بالقياس الى أنواع القروض الأخرى ، وغالبا ما يكون الغرض منها هو اشباع احتياجات السيولة للمنظمات بأنواعها.

2- القروض متوسطة وطويلة الأجل : وهي القروض التي تكون أجالها لأكثر من سنة وقد تصل الى عشرة او عشرين سنة وتمنح لتمويل الأنشطة والعمليات ذات الطبيعة الرأسمالية (كالمشروعات الصناعية او لإنشاء المشروعات الجديدة) .

2- الجاري مدين (السحب على المكشوف) : وهو أن يسمح المصرف لزمونه بان يكون حسابه مديناً في حدود مبلغ معين متفق عليه مقابل تقديم الزبون ضمانات محددة ويطلق عليه أيضا (الحساب الجاري المدين) اذ يعمل المصرف من خلاله على وضع سقف محدد من المبالغ لا يسمح للزبون تجاوزه في السحب الا عندما تقوم الإدارة بالموافقة عليه وفي حدود معينة بعد ان يقوم العميل بالتوقيع على عقد يبرم بينة وبين المصرف مقابل ضمانات يقدمها العميل للمصرف تضمن حقه من الأموال المسحوبة كما ويسمح للزبون بالإيداع في الحساب ويتم منح هذا النوع

من الائتمان لتمويل رأس المال العامل اي هو تمويل قصير الأجل ولا يتجاوز مدته السنة الا في حال قيام الزبون بتجديده مرة أخرى، ويعرف السحب على المكشوف بأنه (تمديد سقف التمويل القصير الأجل بوساطة المصرف مع إمكانية الاستدعاء المباشرة للمبالغ المسحوبة).

(Neale , 2004, 67)

3-السلف: تعبر السلف عن الاموال النقدية والتي تقدمها المصارف التجارية لزبائنها الدائمين لأغراض تجارية او اجتماعية مقابل تعهد المستفيد برد السلفة مع مبلغ الفائدة دفعة واحدة.

4- خصم الأوراق التجارية: هو قيام المصرف التجاري بوضع قيمة الكمبيالة تحت تصرف الزبون قبل موعد استحقاقه من اجل وفاء بها ، وذلك بعد أن يطرح من قيمة الورقة الفائدة والعمولة ومصاريف التحصيل والتي تعرف باسم (سعر الخصم) و تعرف الأوراق التجارية على أنها (سندات مالية تتضمن تعهد بدفع مبلغ معين من المال في تاريخ الاستحقاق المحدد وتكون قابلة للتداول عن طريق التظهير اي نقل الملكية وتكون محكومة بقوانين التجارة للدولة) ، ومن أنواعها (الكمبيالات ،الصكوك ،سندات السحب السفتجة) التي تعد وسيلة تجارية معروفة يتم بها تسوية الديون وتعد من أكثر الأنواع أهمية وذلك لسهولة تحويلها الى نقود عن طريق خصمها لدى المصرف. اما عملية الخصم فهي (عملية مصرفية يحق للزبون او حامل الورقة التجارية بموجبها نقل او تحويل الملكية الى المصرف عن طريق تظهير الورقة التجارية قبل موعد استحقاقها اي يقوم المصرف بشراء الورقة التجارية من المستفيد قبل استحقاقها مقابل أن يدفع له ثمن اقل من قيمتها الاسمية وعندئذ سوف تصبح الورقة من ضمن موجودات المصرف التي يحق له توظيفها في مجالات استثماراته المختلفة وكذلك يستطيع المصرف التجاري خصم تلك الورقة لدى البنك المركزي او بيعها مرة أخرى الى مصارف تجارية أخرى ويطلق البنك المركزي على هذه العملية بفاذة الخصم (عبد الله، الطراد، 2006، 92).

- الائتمان المصرفي غير المباشر :

يتمثل بقيام المصرف ببعض التسهيلات التي لا يترتب عليها أي دفع نقدي وذلك بأن يضمن أمام مصرف آخر، وذلك للقيام بتمويل العمليات التجارية في الداخل أو في الخارج و يتميز هذا النوع من الائتمان عن الائتمان النقدي بأن الشخص المستفيد منه هو شخص آخر غير زبون المصرف الذي منح التسهيل الائتماني بناء على طلب المصرف ، ويتضح من

تسميته بأنه تعهد بالدفع وليس دفعاً فعلياً كما في الائتمان النقدي اي تعهد خطي يكفل المصرف بموجبه زيائنه اتجاه الآخرين بالالتزام الذي قد يتحقق او لا يتحقق.(هميس ،2015،62).

ومن اكثر اشكاله شيوعا الاتي :

أ. الاعتماد المستندي :

هو نوع من الائتمان تمنح بموجبه المصارف التجارية احد عملائها المال اللازم مقابل ضمانات محدده تتمثل بالوثائق أو المستندات تمثل أموالا منقولة وبضائعا يقدمها البائع الى المصرف ، للبضاعة محل العقد المبرم بين طرفيه، ويتم إبرام عقد الاعتماد المستندي من خلال المستورد فهو الذي يقوم بطلب فتح الاعتماد المستندي ثم يقدم له المصرف بعد ذلك إحدى النماذج المطبوعة لهذه العملية ويقوم المستورد باختيار إحداها ومن ثم ملئ فراغاتها وتتضمن ما يأتي.(الجواري ,2010,125)

1- اسم المستورد وعنوانه .

2- تحديد نوع الاعتماد المطلوب منه .

3- اسم المستفيد من الاعتماد مع عنوانه و كتابته بصفة دقيقة وواضحة .

4- ان قيمة مبلغ الاعتماد يجب أن تكون متساوية ذات وارد في القائمة التجارية التي هي موضوع عقد البيع بين البائع والمشتري .

5- مدة سريان الاعتماد وتاريخ انتهائه ويتم تحديدها طبقا للتاريخ المحدد في إجازة لاستيراد .

6- البيانات المتعلقة بالبضاعة، ويجب أن تشمل كل البيانات والمواصفات العامة للبضاعة موضوع العقد .

7- مستندات الشحن يقتضي على الامر تحديد كل المستندات المطلوبة وتحرير أسمائها بكل وضوح ، بعدما ينتهي الأمر من تحرير الاستمارة يقدمها للمصرف ويقوم هذا الاخير بدراستها وابداء رايه فيما بعد فإن قبل بها يتم انعقاد العقد ويباشر المصرف في تنفيذ التزاماته .

ومن هنا تبرز أهمية الاعتمادات المستندية حيث تقوم المصارف بدور الوسيط في العملية وذلك بأن يفتح المصرف للمشتري اعتمادا لمصلحة البائع ويتعهد لدى البائع بأن يدفع إليه مبلغ البضاعة بعد فحص مستندات شحنها ، ويقدم المصرف انئمانه إلى المشتري بعد ان يوفي بقيمة الاعتماد إلى البائع أو إلى المصرف الذي قام بخصم الكمبيالة المستندية قبل أن يوفي للمشتري بمبلغ الاعتماد، كما يوفر الاعتماد المستندي الامان اللازم لكلا الطرفين فيما

يخص بتنفيذ العقد اذ تساورها الشكوك حول امكانيه الاخر في الوفاء بالتزاماته بحيث ان الاعتماد المستندي يحد من المخاطر ، فالمشتري يكون مطمئنا لاستلامه البضاعة المطابقه للشروط عن طريق تسلمها الحكمي باستلام المصرف تلك المستندات المطلوبة ، والتاكيد من المطابقه للشروط الاعتماد لاسيما في حال اشترط المشتري تقديم وثيقه معاينه من استيفائه المبلغ المتفق عليه .(العامري،377،2012).

ب- خطابات الضمان :

ان التعهد الذي يصدره المصرف لضمان أحد زبائنه ويعد التزاما ضمانا لوفاء الزبون بالتزاماته تجاه الطرف الثالث (المستفيد) في حدود مبلغ محدد ولمدة معينة ولتنفيذ غرض ما ويستخدم في العمليات الانشائية والمقاولات والتوريدات، ويعد خطاب الضمان التزام عرضي غير مباشر إذ لا يقوم المصرف بالدفع مباشر كما في حالة القروض النقدية وانما يتعهد بدفع المبلغ حال طلبه من قبل المستفيد. (الزبيدي، 55،2011).

ونعني بخطاب الضمان (التعهد الذي يصدر من قبل المصرف بناء على طلب احد المتعاملين معه ولمصلحة الطرف اخر المستفيد بالدفع بدون قيد او شرط مع ذكر الغرض الذي صدر من أجله الخطاب ومدة سريانه).

وهناك ثلاثة انواع اساسية لخطابات الضمان هي (خطاب الضمان الابتدائي ،خطاب الضمان النهائي ،خطاب ضمان الدفعات المقدمة) (السيسي،1998،55)

د-بطاقات الائتمان :

تعد من اشكال الائتمان الحديث ، وهي عبارة عن بطاقة خاصة يصدرها المصرف للزبائن تمكن حاملها من الحصول على الائتمان و تعد صورة من صور الائتمان الاستهلاكي، حيث يتمكن حاملها من شراء السلع و الخدمات و شراء بطاقات السفر دون دفع المقابل مباشرة وتقرض على الجهة المصدرة بالدفع عن حاملها والتحصيل منه اما فوريا بالخصم من خلال مدة معينه ،اذ ان المستفيد يتمكن من دفع الوصولات المستحقة عليه خلال المدة المحددة فلا يتوجب عليه دفع أية فائدة، اما اذا دفع الوصولات بعد انتهاء المدة المحددة عليه فيتوجب عليه دفع الفائدة عن مدة التأخير.(الصالحي،2019،58)

للبطاقة الائتمانية عدة مزايا:

أ- تعد البطاقة الائتمانية لدى حاملها سهلة الحمل وتجنبه حمل النقود والدخول في مخاطرة غير محسوبة النتائج.

ب- يمكن استخدام البطاقة في داخل البلد وخارجه.

ت- أنها أداة تشير الى شدة الوعي المصرفي لدى الناس.

ث- أما البائع فأنها تمكنه من زيادة المبيعات .

أما مشكلات البطاقة الائتمانية:

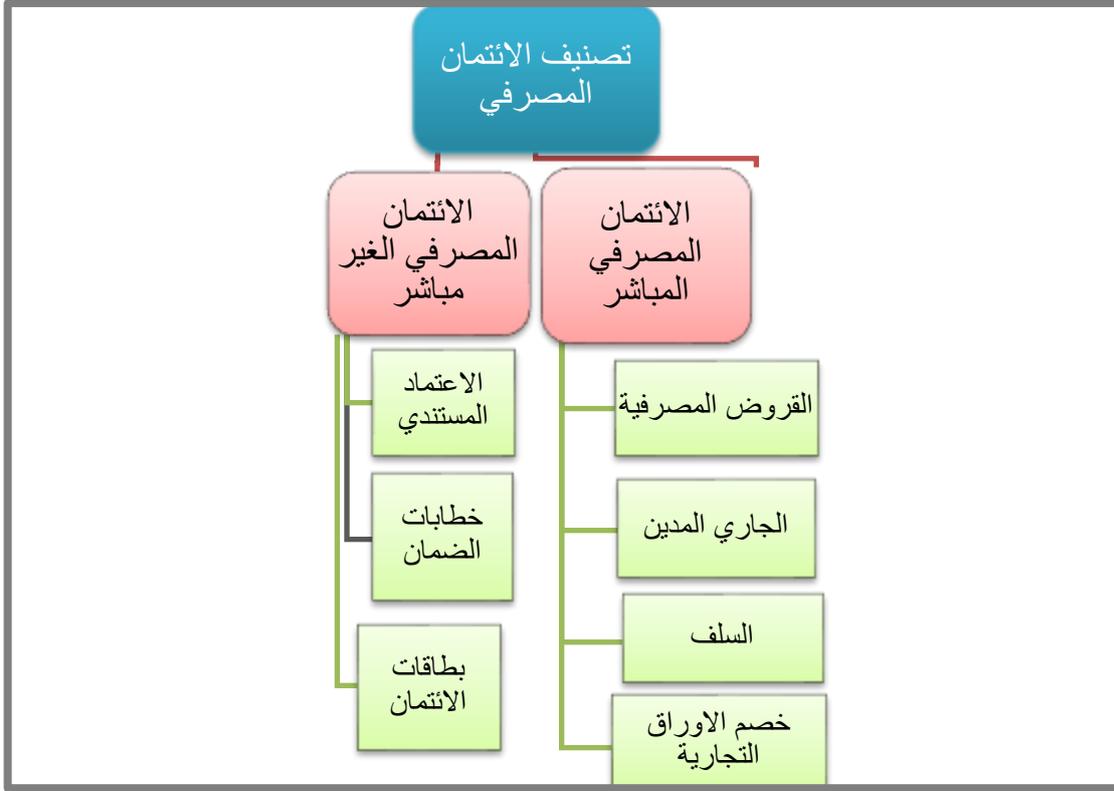
1. تعرضها للسرقة أو الضياع، لذلك يجب على العميل أن يقوم بالإبلاغ عنها للمصرف عند ضياعها فيقوم بذلك المصرف بإصدار قرار بوقف التعامل بها.

2- زياده التكلفة التي يتحملها العميل في حالة عدم استخدامه البطاقة الائتمانية.

3- عدم الدقة من قبل البائع في كتابة الوصولات أو جمعها، أو عدم دقة المصرف عند تحصيلها لذلك لابد للمصرف إصدار الرقابة على العملية كلها لتقليل مخاطر الديون المالية.

4- ان نجاحها يوفر عدداً كبيراً من المتاجر والمؤسسات التي تقبل التعامل بالبطاقة الائتمانية حتى يتمكن العميل من الاختيار لبضاعته. (الخرجي ، 2002 ، 6)

شكل (2)
(تصنيف الائتمان المصرفي)



المصدر: من اعداد الباحثة

خامسا - وظائف الائتمان المصرفي :

أ- وظيفة تمويل الإنتاج: أن المصارف التجارية تقوم بمنح الائتمان للمشروعات مما يساعد هذه المشاريع على التوسع والنمو ويتم الافادة من مزايا الإنتاج الكبير من خلال قيام هذه المشاريع بالاستثمارات الجديدة ومن ثم زيادة الإنتاج وزيادة القدرة على اشباع حاجة المجتمع من السلع. كذلك تحقيق الاستغلال الأمثل للموارد عن طريق تحويل هذه الموارد من الافراد الذين لديهم فائض إلى الافراد المحتاجين إليها.

ب- وظيفته تسوية المبادلات

ان توافر ادوات الائتمان يعد افضل بديل للنقود مثل (العقود والسندات والكمبيالات) اذ توفر لحاملها السرعة بالمعاملات .

ت-وظيفة تمويل الاستهلاك :

ان هذا تمويل يوفر القروض للزبائن لسد احتياجاتهم من السلع المعمرة (كالسيارات والثلاجات).

ث-اعادة توزيع الثروة الدخل :

يقوم الائتمان بتوزيع الموارد النقدية والائتمانية على القطاعات الاقتصادية المختلفة واستخدامها الامثل من خلال ضمان انسيابها الى القطاعات الاقتصادية بما يحقق للاقتصاد نموا متوازن وكذلك يساعده للاستفادة من الموارد العاطلة .

ج- مضاعف الائتمان :

ويتم ذلك من خلال تجميع الودائع ومن ثم منحها القروض لذلك فان المصارف التجارية تبقى المتحكم الثاني في عرض النقد بعد البنك المركزي .(رحمن ،2000،71)

سادسا - أسس منح الائتمان المصرفي:

يعد منح الائتمان من أهم وأخطر وظائف للمصارف التجارية، وذلك لان للأموال التي تمنحها ا لمصارف كتسهيلات ائتمانية ليست اموال المودعين، لذلك لابد من الاستناد الى قواعد وأسس مستقرة ومتعارف عليها كالآتي:

ا-توفر الامان لاموال المصارف : وهو يعني اطمئنان المصرف إلي أن المنشأة التي تحصل على الضمان سوف تكون قادره سداد ما بذمتها من القروض الممنوحة لها مع فوائدها في المواعيد المحددة لذلك.(الشمري ،1981،110).

ب-تحقيق الربح : والمقصود بذلك حصول المصرف على الفوائد المترتبة على القروض التي يمنحها وتمكنه هذه الفوائد من دفع الفوائد علي الودائع ومواجهة مصروفاته المختلفة، وتحقيق الرباح الصافية على رأس المال المستثمر .

ت-السيولة :أي توفر قدر كاف من الاموال السائلة لدى المصرف لمقابلة طلبات السحب دون أي تأخير، والتي يمكن تحويلها الى نقديه بسرعه وبسهوله فالهدف منها هو توفير قدر مناسب من السيولة للمصرف قد يتعارض مع هدف تحقيق الربحية ، ويبقى على إدارة المصرف الناجحة مهمة الموازنة بين هدي الربحية والسيولة.

ث-المسؤولية الاجتماعية : لابد للمصرف من إفادة المجتمع والنهوض به بشكل أو بآخر خارج نطاق العمل المصرفي مثل (المساعدة في حل مشكله البطالة ، ودعم المشروعات وتمويل خطط التنمية الاقتصادية)

ج- طبيعة الودائع: إنَّ طبيعة الودائع الموجودة لدى المصرف تحدد مسؤوليته المحتملة في اي وقت تجاه مودعيه ، لذا فهي تؤثر في قدرة المصرف على منح الائتمان المصرفي) .

(عيسى ، 2010، 48)

سابعا - مراحل ومعايير عملية منح الائتمان المصرفي :

يعد التحليل الائتماني للزبون حجر الأساس في عملية منح الائتمان، وذلك لأنه يبدأ من خلال تحليل استحقاق أو كفاءة الائتمان المقترض وقدرته علي إعادة مبلغ القرض، وأن الهدف من ذلك هو ضمان أن القروض المقدمة للزبائن تتناسب بشكل سليم مع سياسة الائتمانية من معايير وإجراءات منح لائتمان وفيما يلي عرض تفصيلي لاهم مراحل عملية منح الائتمان والمعايير التي يجب الاستناد عليها لتحديد استحقاق المقترض للقرض كالآتي :

(Ravi , 2016, 50)

أ- المراحل الأولية لمنح الائتمان : تمر عملية البدء بمنح الائتمان من تقدم الزبون لطلب القرض ثم المقابلة الشخصية مع الزبون مروراً بالاستعلام عنه وجمع البيانات اللازمة لإجراء التحليل لائتماني لغرض إعداد مذكرة الائتمان لكي يتسنى له اتخاذ القرار الائتماني السليم من حيث قيمة التسهيلات الائتمانية المطلوبة وأساليب تمويلها بما يتناسب مع الغرض من منح الائتمان وطريقة سداد وذلك في إطار شروط وضوابط المنح وبما يسمح له بمتابعة استخدام التسهيلات، لشروط وضوابط وأساسيات الموافقة على نحو يلزم في هذا لأطار تجميع البيانات وفقا للائتمانية.

ب- مرحلة التحليل الائتماني : ان مهمة التحليل الائتماني تنطوي علي تقييم قدرة المقترض علي الوفاء بالتزاماته تجاه المقرض في المواعيد لمحدده و المتفق عليها، ويعتبر تقييم هذ القدرات المهارات المهمة التي يجب أن يتمتع بها مسؤولو الائتمان المصرفي، إذ يعد التقييم والتحليل الائتماني هو عملية ديناميكية وأساسية في الكشف عن مواطن الضعف في القروض في وقت مبكر قدر المستطاع، وذلك يتطلب رقابة مستمرة لأداء المقترض المالي وكذلك مراقبة أسعار أسهمه في السوق المالية لكيفية تطور نشاط المقترض ومدى استجابته لمواكبة المستجدات والنظورات في الصناعة والسوق الذي يعمل فيها، وهنا يجب على مسؤول الائتمان تقييم أثر

مثل هذ التطورات عند حدوثها مباشرة ، وعدم لانتظار حتي موعد التجديد السنوي للتسهيلات وفي حال التأخير في التقييم قد يصرف النظر عن مثل هذ التطورات وأهميتها.

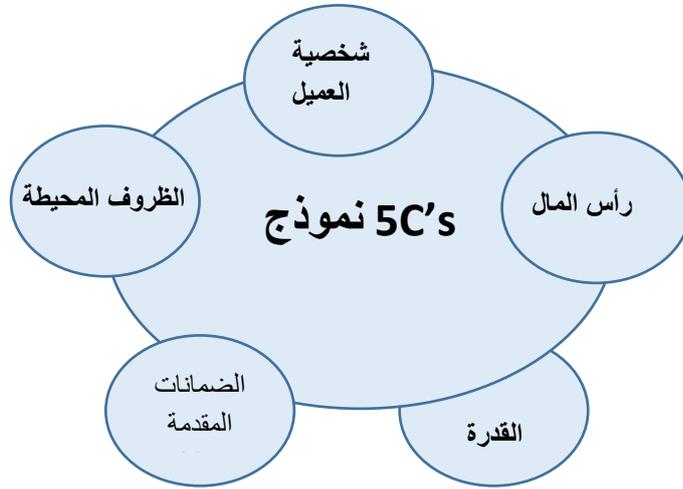
(نزار، 2018، 565)

وفي إطار هذ المرحلة على موظفي الائتمان ان يلتزموا الاستناد إلي "نموذج من النماذج المعروفة لمعايير منح لائتمان" والتي تحلل مدى استحقاق المقترض للقرض المطلوب والعمل علي تقليل المخاطر إلي الحد الأدنى الي وتوليد عائد.

ومن أهم هذ النماذج نموذج (5Cs) يعد أبرز منظومة ائتمانية لدى محلي ومانحي لائتمان عند منح القروض كما في الشكل رقم (3) وتتمثل معايير هذا النموذج ب (الشخصية) فكما كان يتمتع بالزبون بشخصية الائتمانية والسمعة الطيبة في الوساطة المالية وحريصاً على الوفاء بالتزاماته كان أقدر علي إقناع المصرف وملتزماً بمنحه لائتمان وكذلك المطلوب (قدرة الزبون على السداد ليس فقط أصل القرض وإنما الفوائد المستحقة عليه في الوقت المحدد والمقرر (رأس المال) وهو يمثل الجدارة لائتمانية للزبون المقترض وقدرة حقوق ملكيته على تغطية القرض الممنوح له أي أنه بمثابة الضمان الاضافي في حالة فشل الزبون في السداد، (الضمان) ويقصد بالضمان مجموعة الاصول التي يضعها الزبون تحت تصرف المصرف كضمان مقابل حصوله على القرض ويجوز للزبون التصرف في الأصل المرهون، فهذا الاصل سيصبح من حق المصرف في حال عدم قدرة الزبون على السداد، وفيه يتم دراسة مدى تأثير الظروف العامة والخاصة المحيطة بالعميل طالب القرض ويمكن ملاحظة ذلك في الشكل الاتي :

شكل (3)

معايير منح الائتمان 5C's



المصدر: من اعداد الباحثة

3-مرحلة ما بعد منح الائتمان : تتمثل مرحلة ما بعد منح القرض بالمتابعة الدورية ، وتعد هذه العملية من أركان المهمة للائتمان الجيد و الحيوي والاهم في تفعيل الائتمان والحد من المخاطر ، ويبدأ هذا الدور بعد اتخاذ قرار الموافقة على منح الائتمان، وان شرط الالهم عدم التأخر في الوصول إلي مرحلة التعثر القرض (Hanitha,2016,55)

ثامناً - مزايا الائتمان المصرفي

يحقق الائتمان المصرفي مزايا عديدة للمنشآت المقترضة تتمثل بالاتي (الحسيني، 2000، 126)

- 1- تضع المصارف كلف قليلة للحصول على القروض مقارنة بكلفة الاقتراض من الجهات المالية الاخرى خاصه فيما يتعلق ب(القروض المتوسطة والطويلة).
- 2- يقلل الائتمان المصرفي من الصعوبات التي تتعرض لها المنشآت بانواعها انواعها خاصة (المنشآت الصغيرة والحديثة) من حيث حصولها على الائتمان الكافي بسبب ضعف الثقة في مركزها المالي من الجهات الممولة الاخرى.
- 3- لا يقوم المصرف بالتدخل في مجلس اداره المنشآت او الشركات المقترضة او المساهمة في ملكيتها مقارنة بالمولين الاخرين.

- 4- بسبب ارتفاع تكاليف استبدال المكائن ومعدات العمل التي تتطلبها عمليات التطور التقني والفني تلجأ الشركات الى المصارف للحصول على الائتمان لغرض تمويل هذه عمليات.
- 5- تنظم عمليات الاقراض وفق جداول زمنية محددة للوفاء باقساط القروض المستحقة ولا يمكن للمصرف المطالبة بتسديد قيمة القرض قبل مدة استحقاقه وفي حال تعذر الوفاء فأنّ المصرف يبدي نوع من المرونة .
- 6 - يمكن الائتمان المصرفي المنشآت من استعمال الاموال الممنوحة لها بفاعلية اكثر لأنها لا تعاني من الاستحقاق المتكرر للقروض الطويلة والمتوسطة الاجل مقارنة بالقروض ذات الأجل القصير التي تترك سيولتها بسبب اضطرارها الى التسديد السريع والمتكرر.
- 7- يساعد الائتمان المصرفي على استثمار الفائض النقدي من المنشآت المقترضة والافراد دون الحاجة الى الاحتفاظ بالسيولة النقدية بدون الاستثمار.
- 8- يمكن تنسيق الوفاء باقساط القرض مع تنزيل الاندثار السنوي بحيث تتمكن المنشأة من الوفاء بقيمة القرض من الاموال الناجمة عن عمليات التشغيل وبصوره تدريجية
- 9- يعمل الائتمان على زيادة ربحية رأس المال و يعد وسيلة لتحويل استعمال رأس المال من شخص الى اخر اي انه يعد وساطة لتبادل وتحويل المدخرات النقدية لمن يحتاجها ويستطيع استغلالها.

تاسعاً - مخاطر الائتمان المصرفي :

تؤدي سوء ادارة المصارف الى تعرض المصارف الى المخاطر الائتمانية التي تعرف بانها عدم تأكد المصرف (المقرض) من قيام العميل(المقترض) او قدرته على الوفاء بالتزاماته في الوقت المحدد وهذا يدل على ضعف المصارف وسوء ادارتها للائتمان الامر الذي ينعكس سلبا على موقفها المالي ومن ثم على قدرتها الاقراضية مما يؤثر سلبا في تحقيق اهداف البنك لذلك يجب ان تكون دراسة المخاطر جزءاً من عملية اتخاذ القرار في المصارف (طه، 2007، 465)

ومن الاسباب الاخرى التي تولد المخاطر الائتمانية كل مما ياتي :

- 1- تراجع الحاصل في الازواضع الاقتصادية العامة في البلد و حدوث الظروف لطائرة غير المتوقعة.

- 2- عدم متابعة اوضاع المقترضين والمشروعات الممولة من المصارف.

- 3- اعتماد القرار الائتماني على الضمانات على النحو أكثر من اعتماده على الجدوى الاقتصادية لمشروع المقترض الممول.
- 4- تركيز المصارف واهتمامها على زيادة الأرباح بغض النظر عن درجة المخاطر التي تتضمنها عملية التوسع في الإقراض .
- 5- عدم تناسب مواعيد الوفاء في أقساط القرض مع التدفقات النقدية للمقترض .
- 6- تدخل الإدارات العليا في قرار منح الائتمان خلافا لتوصيات أقسام الائتمان.
- 7 عدم دقة الدراسات الائتمانية التي يقوم بها موظفو الائتمان بسبب ضعف التأهيل لهؤلاء الموظفين او بسبب الضغوط التي تمارسها إدارات المصارف في التوسع في الإقراض هذه الأسباب هي التي تعرض المصارف للمخاطر الائتمانية والمتمثلة بالآتي: (المطر (377،2003،

- 1- مخاطر الإدارة وانماط السياسات التي تتبعها في مجال التسعير وتوزيع الأرباح والسياسات المحاسبية التي تطبقها الرقابة الداخلية.
- 2- مخاطر العميل (الشركة) و تتعلق بطبيعة نشاط الشركة وادائها التشغيلي ومركزها المالي.
- 3- مخاطر الاقتصاد الكلي وتشمل (المخاطر السياسية) وتقلبات معدلات النمو الاقتصادي والسكاني والتغيرات في القوانين والتشريعات وفي السياسات النقدية و قوانين تحويل العملة الأجنبية.
- 4- المخاطر الصناعية التي يزاولها المقترض و مدى تأثير الظروف فيها فيما يتعلق على وصف أنّ بعض الصناعات الإلكترونية (مثل صناعة الحاسبات تصاحبها عادة مخاطر التقادم التي تنتج عن خضوعها للتحديث).
- 5- مخاطر تذبذب اسعار الفائدة فارتفاع اسعار الفائدة يؤدي الى انخفاض مستوى القروض اي احتمال ارتفاع معدل الفائدة على القروض مما يؤدي الى انخفاض طلب الزبائن على القروض.
- 6- مخاطر تذبذب اسعار صرف العملات وهذه المخاطر لا تظهر الا عندما تكون هناك عملية الإقراض في الخارج ،وتتمثل هذه المخاطر في تحقيق الخسائر نتيجة التغيرات في سعر صرف العملات مقارنة الى العملة الأجنبية المرجعية للمصرف.

- 7- مخاطر السيولة وتنشأ من احتمال عدم قدرة العميل على الوفاء بالتزاماته في الوقت المحدد حسب الجدول الزمني المتوقع عليه فينشأ ما يعرف (بمخاطر الفشل في المطابقة و المواءمة بين المسحوبات النقدية للعملاء وتسديدات العميل المقترض) نتيجة لعدم توافر السيولة الكافية له لمواجهة الطلبات السحب للودائع من طرف العملاء الآخرين.
- 8- مخاطر تغيير القوانين والأنظمة لحجم الائتمان ونوعيته ، ان تغيير هذه القوانين والتشريعات يعطي مجال للمصرف في التوسع على نحو اكثر في عملية منح الائتمان والعكس صحيح عند تضيق المجال.

عاشراً - اهمية الودائع في تغطية الائتمان:

يعبر الارتفاع في أهمية تغطية الودائع المصرفية للنشاط الائتماني عن قدرة المصرف على توظيف أموال المدخرين لاستيعاب حاجات القطاعات الاقتصادية. مما يعكس التحسن الايجابي في القدرة على جذب المزيد من الودائع ، والعلاقة المنخفضة تعكس تدهور القدرة الإيداعية للمصارف التجارية على نحو لا يناسب الاتجاهات المصرفية الائتمانية ، وهذا يعني لجوء المصارف إلى السيولة المتاحة لتغطية وتعويض عجز الودائع ، لهذا فان استمرار برامج التنمية الاقتصادية والرغبة في معدلات أكبر للنمو في اغلب الاقتصاديات تساهم في رفع في معدل النمو في الائتمان المصرفي عامه والائتمان طويل الأجل خاصة ، الأمر الذي يتطلب التنمية السريعة للودائع الادخارية من قبل المصارف التجارية مما يتطلب استراتيجيات شاملة أكبر قدر ممكن من تلك الودائع من خلال استقطاب الكثير من الاموال في الاقتصاد.

و لقد اشارت النظرية النقدية الى أن جزءا من الائتمان المصرفي الممنوح لتلك القطاعات يعود مرة ثانية إلى النظام المصرفي بصورة ودائع جديدة، وعليه يكون مستوى الائتمان المصرفي يحتاج حقيقة فعلية للنشاط الاقتصادي ويحقق الاستقرار والنمو الاقتصادي. (مصطفى وبو زيان ، 2015، 84).

بعمامة يتصف القطاع المالي في العراق بحالة الضعف المالي فنسبة (M2) إلى (GDP) تدور حول متوسط (40-50 %) في حين ان متوسط العالمي (21%) وفي دول عربيه نفطيه مثل السعودية والجزائر تبلغ النسبه (80 %) وتعد الودائع جزء امن (M2) وان كانت تمثل (50%) وهذه النسبه لا تغير كثيرا من قدره المصارف على منح الائتمان ، وان الودائع هي مصدر تمويل الائتمان وهي الجزء الاساسي لموجودات المصرف .فالمشكلات تزداد

عندما دخلت مصارف جديده للسوق وكل الدراسات الاقتصادية تشير ان المصارف الخاصة ليس لها القدرة على التوسع في الائتمان ، مع العلم ان راس المال المصارف الاهلية اكبر من راس المال المصارف الحكومية ، لكن نسبة الائتمان لديها اقل من الحكومية ، وذلك للتجوط وتقليل حجم المخاطرة في الائتمان ، (السعيدى ، 2011، 219).

الحادي عشر - العمق المصرفي الائتمان :

هناك عدد من المؤشرات الموظفة في قياس اداء الجهاز المصرفي (العمق المصرفي) ويعد مؤشر نسبة الائتمان مقارنة الى الناتج المحلي الاجمالي احد المؤشرات المبادئ المالية والمصرفية لقياس كفاءة اداء المصارف التجارية من خلال منح القروض الاستثمارية التي تحقق العوائد العالية ، لان زيادة الائتمان الى الناتج المحلي الاجمالي يشير الى تطور كفاءة اداء النظام المصرفي ومدى تطور الخدمات المصرفية وهذا يعكس على تطور الوساطة المصرفية في الاقتصاد بسبب سهولة الوصول لتقديم الخدمات المصرفية وانخفاض تكلفة تقديم تلك الخدمات ان اغلب الائتمان الداعم للقطاع المصرفي والموجه الى القطاعات الإنتاجية يعزز من امكانيه هذه القطاعات .(خلف ، 2011، 184).

فيضمن لها السيولة النقدية اللازمة التي تؤدي الى ارتفاع نسبه لائتمان الى الناتج المحلي الاجمالي ، وهو احد المؤشرات التي تعمل على تعزيز المالي والمصرفي ورسانة الروابط بين القطاع المصرفي والاقتصاد الحقيقي ، كذلك يعمل على رفع مستوى فاعلية السياسة النقدية كون هذا المؤشر يربط بالتأثيرات النقدية التي انتجتها السياسة النقدية التي تنعكس مباشرة على معروض النقدي وغازرة الائتمان وتكاليفها لذلك فمن طبيعي تشير كل من تنمية والعمق النقدي في النظام المصرفي والاسواق المالية الى التأثير الايجابي في اداء السياسة النقدية في النشاط الاقتصادي فهناك عدة اسباب تجعل مؤشر الائتمان الممنوح للناتج المحلي المؤشراً أكثر وضوحا في اتخاذ القرارات بمتطلب رأس المالي الإضافي لتحدي مخاطر تقلبات دورات الأعمال ومنح الائتمان مقارنة بالنمو في مستويات الائتمان الممنوح، بحيث أن المؤشر ينسب للناتج المحلي فهو يأخذ بنظر الاعتبار حجم النشاط الاقتصادي، ولذلك فان حساب مؤشر فجوة نسبة الائتمان للناتج المحلي الإجمالي يأخذ تطور نسبة الائتمان الممنوح تاريخيا ومن ثم فإنه يكون ضمن معيار مستويات تطور اداء العمق المالي مع الزمن ، كما أنه يعد أكثر استقرارا وأقل تقلبا مقارنة بمؤشر معدل نمو الائتمان الممنوح.(عزام ، 2017، 40)

الفصل الأول... الإطار المفاهيمي للودائع المصرفية والأئتمان المصرفي

أن هذا المؤشر يتضمن نسبة الأئتمان مقسوما الى الناتج المحلي الاجمالي كما هو موضح في المعادلة الآتية :

(العمق المصرفي الأئتمان = حجم الأئتمان / الناتج المحلي الاجمالي)

ان الأئتمان يتمتع بميزة حرية كونه دقيقا في بيان الكمية الفعلية للأموال الموجهة الى القطاع المصرفي أي ان فان نسبة الأئتمان الى الناتج المحلي ارتباطا مباشرا بالاستثمار والنمو كدليل على وجود المزيد من الخدمات المالية المقدمة للاقتصاد ومن ثم تحسن الوساطة المالية . (عبد المنعم، 2015، 15).

المبحث الثالث

(طبيعة العلاقة بين الودائع الزمنية والائتمان)

أولاً- الودائع الزمنية وتغطية النشاط الائتماني:

تعتمد المصارف التجارية على الودائع في تمويل نشاطاتها الائتمانية والاستثمارية ، وهذا يشير الى زيادة الناتج لتغطيتها النشاط المصرفي وايضا قدرتها على توظيف اموال المدخرين ، وذلك لكي يساهم في اشباع القطاعات المختلفة في الاقتصاد ان هذا الارتفاع يعكس قدرة المصرف على تحفيز العمليات التشغيلية له بما يتلائم مع الاتجاه الحديث في الأجهزة المصرفية خاصة في مجال منح الائتمان والمساهمة في الاستثمار ، مما يجعل المصارف تلجأ الى المصادر التمويلية الاخرى لكي تستوعب العجز في الودائع . (للطيف ، 1991، 79)

حيث ان النشاط الائتماني ومسيرة التنمية يتطلب النمو المستمر في الائتمان المصرفي ولاسيما الطويل الاجل منها لهذا تسعى لادارة المصارف وضع استراتيجيات كاملة للحصول على تعبئة اكبر من الودائع . (الكشي ، 2001، 86) .

ثانياً- اهمية الودائع للقروض والسلف :

ان اهمية الودائع لدى للقروض انما هو مؤشر لسيولة المصرف ، فكلما ازدادت نسبة القروض الى الودائع انخفضت نسبة السيولة للمصرف ، والعكس كلما قلت النسبة ازدادت السيولة في المصرف ، على سبيل المثال لو كانت قروض المصرف تبلغ (56%) من ودائعه فهذا يعني ان (35%) فقط من ودائعه مضافه الى الارصدة التي يمكن الحصول عليها من حسابات راس المال وهي متوافرة من الاحتياطات الاولية و الثانوية واستثمارات راس المال الثابت ، اذ تتأثر سياسته الاقراض الخاصة بالمصرف بأنواع الودائع التي يحتفظ بها المصرف ، فمثلا اذا كان اتجاه تقليل نسبة الودائع تحت الطلب وزيادة نسبة الودائع الادخارية والودائع الأجل فان هذا الامر الى اعتماد الاقراض تقليل ما يحتفظ به المصرف من القروض القصيرة الاجل والتي تعتمد على زيادة هذه القروض الاقل سيولة والاكثر عائد امثل (الرهونات ، وقروض المستهلكين ، والقروض الانتاجية) فأصبحت الحاجة للسيولة اقل مما كانت عليه من قبل مطلوبات المصرف اصبحت اقل تقلبا وذلك نتيجة الزيادة في الودائع . (الحوارني ، 2011، 59)

ثالثا - علاقة السيولة بالودائع الزمنية والائتمان :

اولا-علاقة السيولة بالودائع الزمنية:

ونعني بمفهوم السيولة قدرة المصرف على مواجهة المسحوبات من الودائع ومواجهة الوفاء بالالتزامات المستحقة وكذلك مواجهة الطلب على القروض دون التأخير ودون تحقيق الخسارة في قيمتها ، وتعتمد السيولة على مبدا درجه ثبات الودائع وقدره المصرف على الاحتفاظ عند المستوى الذي يناسب وسياسته الائتمانية بحيث ان السيولة تعتمد على كل عملية من عمليات الاقتراض الذي يعبر عن سهولة العملية الائتمانية ، وكذلك تساعد المصرف على تجنب الخسارة التي تحدث نتيجة قيام المصرف بتصفية بعض اصوله غير السائلة ، وهي تشكل عنصر الامان لدى المصرف وايضا الودائع اما عنصر الحماية فهي حماية قيمة الاموال غير السائلة ، وايضا في عمليه الايداع والسحب على الودائع اي عند سحب الودائع نقدا، ان عمليات الايداع تقوم بتحويل النقود القانونية الى وداائع مصرفية وتعمل على تحسين سيولة المصرف التجاري ، اذ تنقلص السيولة عندما تكون نقدية الصندوق قد انخفضت وايضا احتياطات المصرف التجاري لدى البنك المركزي ، وتزداد بزيادة القروض والسلف بمعدلات تفوق زيادة حجم الودائع لذلك يجب على المصارف ان تكون مستعدة لمواجهة هذه الطلبات (جلدة ، 2011، 101)

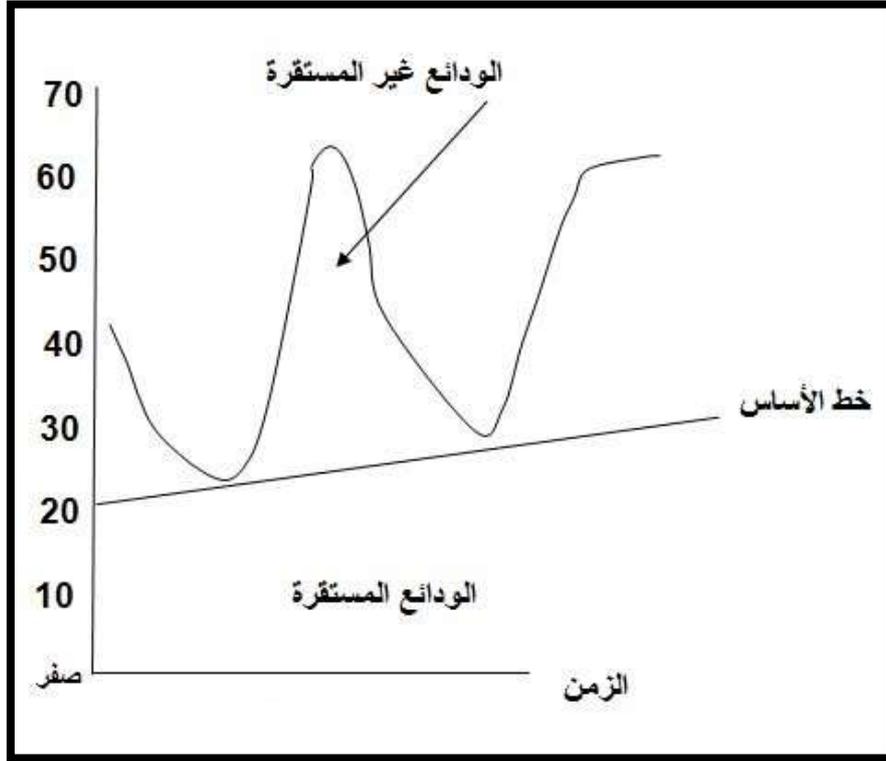
وهناك اختلاف بين السيولة على مستوى الجهاز المصرفي ككل ، والسيولة على مستوى المصرف الفردي فالسيولة على مستوى الفردي تعني قدرة المصرف على مواجهة التزاماته بينما على مستوى الجهاز المصرفي ككل تعني قدرة الجهاز المصرفي على تلبية طلبات الائتمان جميعا .(ال رشيد ، الصفار ، 2010 ، 19).

تمثل الودائع الجزء المهم لميزانية المصرف التجاري و تعتمد متطلبات السيولة على حجم وطبيعة هذه الودائع لدى المصرف، حيث تكمن اهميته في معرفة درجة احتمال سحب هذه الودائع بمختلف انواعها خلال مدة قصيرة ،ويطلق على الودائع التي تسحب باقل من سنة ب(الودائع غير المستقرة) كالودائع الجارية المعرضة للسحب في اي وقت ،وان الودائع تصنف الى الودائع المؤكدة السحب واخرى غير المؤكدة السحب ، وتسعى المصارف الى الحصول

على الودائع الزمنية التي تكون بتواريخ استحقاق محددة واستثمارها في اصول تتناسب مع الفترة معينة لسحب هذه الودائع ويمكن بيان ذلك بدقة في الشكل (4) الاتي : (السعدي ،2010،49).

شكل (4)

الودائع غير المستقرة



المصدر: (جلدة، سامر ، المصارف التجارية والتسويق المصرفي، دار اسامه للنشر والتوزيع، عمان- الاردن، 2011، 79)

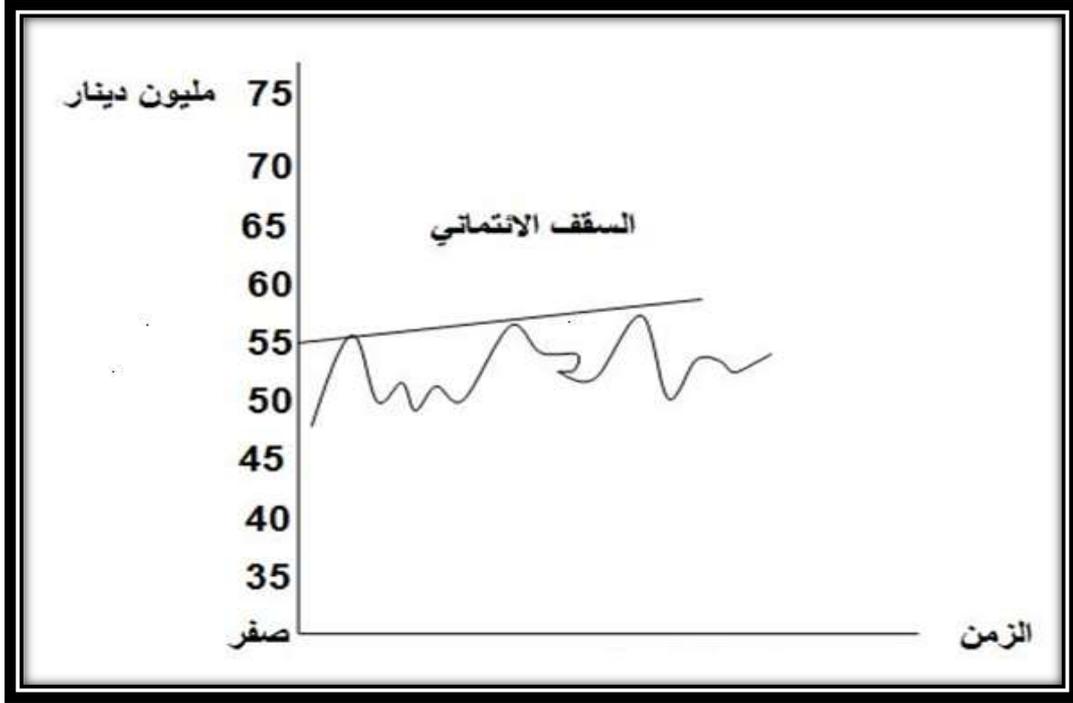
ثانياً - علاقة السيولة بالائتمان :

ان المصدر الاساس الذي تعتمد عليه المصارف هو(السلف والقروض من خلال الفوائد التي تفرض عليه)، و اغلب المصارف التجارية التي تمنح القروض والسلف تتصف بانها قصيرة الاجل ، وذلك بسبب طبيعة الودائع في ثقلها وعدم استقرارها وهذا يعكس سياسة الاقراض بعامة ، لان هدف اي مصرف هو تحقيق الربح كونه يستعمل هذه الودائع فضلا عن راس المال ، و هناك اختلاف في سياسة استغلال الموارد من المصرف الى اخر ،حيث تزداد الحاجة للسيولة مع زيادة الطلب على القروض وتحتفظ المصارف بالاصول السائلة لتلبية احتياجات العملاء المؤكدة السداد والتي تسمى بالسيولة المقابلة الزيادة في الائتمان ، وغالبا ما

الفصل الأول... الإطار المفاهيمي للودائع المصرفية والائتمان المصرفي

تكون هذه السيولة مؤقتة او موسمية والتي تمثل الودائع غير المستقرة كما هي مبين في الشكل الاتي :

شكل رقم (5)
علاقة السيولة بالائتمان



u

المصدر: (جلدة، سامر، البنوك التجارية والتسويق المصرفي، دار اسامه للنشر والتوزيع، عمان- الاردن، 2011، 80)

ان الخط الذي يمر بالنقاط القصوى يسمى السقف الائتماني، فتعني الزيادة في القروض المزيد من السيولة، وتمثل النقاط أسفل السقف الائتماني الأصول السائلة التي يجب ان تكون في حوزة المصرف لمقابلة الاحتياجات الموسمية في الأجل القصير أما إذا زادت طلبات الائتمان بمعدل أكبر من حجم الودائع وكانت الإدارة تتوقع ذلك فلا بد من تدبير موارد إضافية لمقابلة تلك الزيادة وتعويض النقص في الودائع كمصدر للتمويل

رابعاً: علاقة الائتمان الخاص واجمالي الودائع:

يمثل هذا المؤشر احد اهم النشاطات المصرفية وتوظيف الاموال ، ويطلق عليه مصطلح (معدل اقراض الودائع الزمنية) ويدل هذا المؤشر على مدى استخدام الائتمان الخاص من الودائع الزمنية وتعكس هذه النسبة مدى امكانية المصرف على توظيف الاموال المتاحة المستحصلة من هذه الودائع لتلبية حاجات الافراد من القروض فعند ارتفاع هذه النسبة دلالة على قدرة المصرف على تلبية طلبات الائتمانية من القروض والسلف ، ويتم حساب هذا المؤشر اعتمادا على البيانات الموجودة في تقارير المصرف والمتعلقة بالودائع والقروض، وهي تفيد في معرفة مدى ملائمة وتوظيف الاموال المتاحة وله علاقة عكسية مع السيولة ، حيث يقدم المصرف التجاري قروضا اكبر للقطاع الخاص من المفترض ان يكون الاكثر كفاءة في اختيار المشروعات الناجحة وتعبئة المدخرات المحلية وادارة المخاطر ، حيث تقدم المصارف التجارية قروضا اكبر للقطاع العام ، فكلما ازدادت هذه نسبة دلت على ان اغلب الودائع المصرفية تمنح القروض للقطاع الخاص يقابلها انخفاض الائتمان الممنوح للمؤسسات الحكومية (طالب و مشهداني ، 2011، 85).

خامساً- معدل التمويل المصرفي :

يعد تمويل المشروعات الاستثمارية من الخدمات المهمة التي تقوم به المصارف التجارية لما له من دور فاعل في تحقيق النمو الاقتصادي باعتبار ان المشروعات الاستثمارية تعمل على تقليل معدلات البطالة و تشغيل رؤوس الاموال، كما تعد الحل الامثل للعديد من المشكلات والازمات الاقتصادية التي يواجهها الافراد والمنشآت في الاستثمار فهي توفر الانتاج و تحقق الاكتفاء الذاتي وتخلق فرص عمل جديدة وتؤدي الى رفع مستوى المعيشة الذي يساهم في تحقيق العدالة الاجتماعية لذلك فان للمصارف دور فعالا في الاقتصاد فهي توفر كل ما تحتاجه المشروعات الاستثمارية من السيولة النقدية ولهذا يقوم القطاع المصرفي بدور حيوي في تمويل الاقتصاد في أي دولة لذلك عند حدوث أي نمو في القطاع المصرفي فان ذلك سيؤدي الى ارتفاع معدل النمو الاقتصادي في الدولة بشكل عام ،وان هذا المعدل يقيس لنا دور المصارف وفعاليتها في النشاط الاقتصادي وهو انعكاس لكفاءة المصرف في استقطاب المدخرات

وللمساهمة في العملية النمو من خلال فاعليتها في تحويل الودائع الى قروض وتحسب العلاقة التي تربط الودائع والإقراض بالمعادلة الآتية :

$$\text{(معدل لتمويل المصرفي = إجمالي القروض والسلف / إجمالي الودائع * 100 \%)}$$

(تقرير الاستقرار المالي للبنك المركزي، 2019، 30)

سادسا: فجوة التمويل

ان فجوة التمويل هو قياس لمخاطر السيولة المصرفية ويعد فجوة التمويل الفرق بين معدل القروض ومعدل الودائع وتمثل الفرق بين معدل الائتمان النقدي وإجمالي الودائع كما هو مبين في المعادلة الآتية :

$$\text{(فجوة لتمويل = معدل القروض - معدل الودائع)}$$

في حالة اذا كانت فجوة التمويل موجبة اي ان معدل القروض اكبر من حجم الودائع يجب على المصرف البحث عن المصادر وذلك لتغطية متطلبات التمويل ، ويعبر عنها بالمعادلة الآتية:

$$\text{(متطلبات التمويل = فجوة التمويل + الموجودات السائلة)}$$

فمن خلال فجوة التمويل يمكن الاستدلال على الظروف الاقتصادية ومدى الاستقرار الاقتصادي في اي بلد ، فاذا كانت الفجوة سلبية اي معدل نمو الودائع اكبر من معدل نمو الائتمان المصرفي فهذا يدل على انخفاض عرض القروض والسلف مقارنة بالطلب عليها ، وبسبب الظروف الاقتصادية التي ادت الى زيادة الفائدة المفروضة من المصرف اضافة عن الشروط الصعبة عند منح الائتمان يجب على المصارف ان تعمل على تحقيق التوازن وكذلك مراقبة مستويات السيولة والإقراض بما يساهم في تحقيق نمو متوازن ويولد الطلب على القروض واجتذاب الودائع الجديدة ، ومن ثم يستلزم وجود ادارة كفوءة للموجودات والمطلوبات التي تساهم في تقليل حجم المخاطرة لان زياده الفجوة تدل على انخفاض الثقة في الجهاز المصرفي والعكس صحيح. (تقرير الاستقرار المالي، 2017، 38).

سابعاً- دور الوعي المصرفي في تحضير الودائع الزمنية والأئتمان :

يمثل المصرف همزة الوصل بين اصحاب المشروعات ورجال الاعمال وهدفه هو اعادة توزيع الثروة وتشغيل بالأموال العاطلة الى الناتج في الاقتصاد الوطني, لان اساس عمل المصارف هو الاحتفاظ الاموال من المخاطرة المحتملة اذ ان هناك العديد من العوامل التي تؤثر على سلوك العميل واتخاذ الكثير من القرارات بدءاً من البحث عن المعلومات وعملية الشراء ومن ثم سلامه الاموال تقييم هذه العوامل داخلية والخارجية وتتراوح ما بين (نمط الحياه ، التأثيرات النفسية والجسدية ،وانتهاء ب الادراك ، توافر اجهزه الصراف الالي ، الخيارات الشخصية ، التأثيرات النفسية) وهناك العديد من المعايير التي يجب ان يأخذها الزبون بنظر الاعتبارفي وتؤثر في تقييمه واختياره للمصرف ، لذلك لابد من دراسة ان يختار الزبون للمصرف الذي يتعامل معه وكذلك يجب على المصارف تحديد استراتيجية التسويق لجذب العملاء ولاحتفاظ بهم (المحاويلي ،2014،4) .

ونلاحظ ان الصناعة المصرفية واجهت ضغوطا تنافسية مثل (التكامل وعولمة الاسواق المالية واستخدام التجارة الالكترونية لتقديم الخدمات وخلق منتجات جديدة) ولقد استجابت المصارف لهذه التطورات في المناطق المختلفة وتشمل التحديات كيفية المحافظة على العملاء وتلبية احتياجاتهم ، اذ لابد من تحديد الابعاد التي تميز المصرف عن غيره من المصارف ،لان تحديد العلاقة بين الوعي المصرفي وجودة الخدمة المصرفية يساهم في بناء العلاقات مع الزبون وذلك من خلال القواعد بيانات التي تمنح القدرة على الاتصال العالي مع الزبون مما يحقق التغذية العكسية التي تساعد في تطوير العلاقات والوصول الى رضا الافراد وتعزيز الثقة المتبادلة وان اهم فوائدها هي:

- 1-الفوائد الاجتماعية ،(كالتأخي والصدقة والتعرف على الاشخاص) .
- 2-الفوائد البسكيولوجية ،(تخفيف القلق وزيادة الثقة) .
- 3-الفوائد الاقتصادية ، (تقليل التكاليف واختصار الوقت) .
- 4-الفوائد الشخصية ،(الخدمات الاضافية) .

وان القياس المستمر لمدى تحقيق الاهداف سوف يساهم بتحسين الفاعلية واستخدام مؤشرات الاداء التي تعكس تحقيق الرسالة واهداف المصرف ، وتشير بعض الدراسات التحليلية الى ان

توظيف الاموال في مجال التسهيلات الائتمانية المباشرة تستحوذ على الحصة الاكبر من استخدامات الاموال المتاحة للمصارف (مكونات جانب الموجودات) باستحواذها على مايقارب 41.4%) من هذه الموجودات مقارنة ب(40%) في نهاية السنة (2021) حيث ان استمرار النمو في التسهيلات الائتمانية سواء من حيث الحجم ام الاهمية النسبية ، يمثل هذا المؤشر استمرار توجه المصرف نحو المزيد من الاستخدام والتوظيف لمصادر اموالها في الاقتصاد المحلي على رغم من المخاطر المحيطة بهذا الاقتصاد.(العمري،2011، 36).

الفصل الثاني

تحليل واقع الودائع المصرفية والانتمان المصرفي في العراق

المبحث الاول : هيكلية الجهاز المصرفي العراقي

المبحث الثاني : تحليل حركة الودائع المصرفية

والزمنية

المبحث الثالث : تحليل طبيعة حركة الائتمان المصرفي في

العراق

تمهيد:

تعد الودائع المصرفية والانتمان المصرفي جزءاً أساسياً من النظام المالي في العراق، وتمثل مصدرًا مهمًا لتمويل الأنشطة الاقتصادية في البلاد. ومع تحديات الأوضاع الاقتصادية والسياسية في العراق، تواجه الودائع المصرفية والانتمان المصرفي عدة تحديات وهو ما يدفع إلى الحاجة لدراسة وتحليل واقع هذه الخدمات المالية في البلاد. ولقد تضمن هذا الفصل ثلاثة مباحث رئيسية ، تناول المبحث الاول هيكلية الجهاز المصرفي العراقي، في حين تناول المبحث الثاني حركة الودائع المصرفية والزمنية، اما المبحث الثالث فلقد اهتم بطبيعة حركة الانتمان المصرفي في العراق.

المبحث الاول : هيكلية الجهاز المصرفي العراقي

أولاً_ نبذة تاريخية لهيكلية الجهاز المصرفي العراقي

ان النظام المصرفي وُلِدَ الظروف الاقتصادية المحيطة به والتي جعلته يتخذ طابعاً محدداً يتمثل بواقع مؤسساته ودرجة كفاءتها في أداء مهامها وانشطتها فضلاً عن دور السلطة النقدية (البنك المركزي) كونها تقع على قمة هرم القطاع المصرفي والمسؤولة عن الدور التنظيمي والرقابي على مؤسسات النظام المصرفي الحكومية وغير الحكومية ، فالنظام المصرفي في العراق يعد الأول من بين الدول العربية حيث كانت بداياته وفي عام (1892) مع تأسيس المصارف الأجنبية كالمصرف العثماني والمصرف الشرقي (1912) وتلاه المصرف (الشاه نشاني) عام (1916) في مدينة البصرة ، مع تأسيس الدولة العراقية عام (1921) كان هناك توجه لتأسيس قطاع مصرفي عراقي كان اولها إصدار العملة الوطنية العراقية وفق قانون (44) للعام (1931) وحددت قيمة الدينار الواحد بالباوند الاسترليني الواحد ايضاً .(الشمري .2015 ، 114).

كما يمكن اعتبار المدة في (1935_1964) هي مرحلة انبثاق الصيرفة العراقية حيث تأسس المصرف الصناعي الزراعي في عام (1935) ، برأسمال عراقي وتم شطره إلى مصرفين متخصصين صناعي وزراعي في عام (1940) وانشئ اول مصرف تجاري عراقي (الرافدين) في عام (1941) وتلاه تأسيس المصرف الوطني العراقي (1947) بموجب قانون عدد (43) والذي غير اسمه الى (البنك المركزي بموجب القانون العراقي رقم 72 لعام (1956) ، ثم تولى تأسيس المصارف العراقية كالعقاري لتمويل قطاع الإسكان في عام (1948) ومصرف الرهون في عام (1951) لتمويل الائتمان الاستهلاكي والمصرف التعاوني 1956. كما تم التحول إلى القطاع الخاص بإنشاء المصارف الأهلية (الرشيد _ المتحد _ الاعتماد _ التجاري العقاري _ بغداد) فضلاً عن فروع المصارف الاجنبية والتي بلغت أكثر من (15) فرعاً كان اغلبها فروعاً تابعة الى المصارف اللبنانية والاردنية .(الطائي ، 2013 ، 3).

تتميز المرحلة التي بدأت في النصف الأول من الستينيات بسيطرة المصارف الحكومية على الجهاز المصرفي حيث صدر القانون تأميم المصارف عدد (100) لعام (1964) وعندها

اصبح النظام المصرفي تحت اشراف المؤسسة العامة للمصارف حيث تقوم بالإشراف والمتابعة على المصارف وترفع التقارير عنه للبنك المركزي ووزارة المالية، وتم دمج المصارف في أربع مجاميع ضمت الأولى مجموعة المصرف التجاري العراقي والثانية مجموعة مصرف بغداد والثالثة مجموعة مصرف الرشيد والأخيرة مجموعة مصرف الاعتماد العراقي و دمجت المجموعات المذكورة وتحولت إلى أربعة مصارف بالتسمية نفسها للمجموعات (الصوري . 2014، 68).

وتميزت المرحلة التي بدأت مع عام (1988) بالتحول نحو القطاع الخاص وانشاء المصارف الخاصة والمختلطة بعد صدور قرار (12) لعام (1991) والذي عدلها بموجبه قانون البنك المركزي عدد (64) لعام (1976) والتي تزايدت اعدادها مع تأسيس سوق بغداد للأوراق المالية حيث وصلت إعددها إلى (19) مصروفاً حتى نهاية عام 2002 (الطائي ، 2010 ، 20_17)

اما المرحلة الحالية والتي بدأت في عام (2004) بالتوسع والانفتاح الخارجي في ظل وجود المصارف الأجنبية وفروعها للتنافس مع القطاع المحلي و صدور قانون البنك المركزي عدد 56 للعام (2004) ومنح البنك المركزي بموجبه صفة الاستقلالية للحد من التدخلات الحكومة في وضع اهدافه وسياساته ولم يعد الرافعة المالية للحكومة في الاقراض وسد عجز الموازنة العامة للدولة وادارة احتياطياته الاجنبية، كما صدر قانون المصارف عدد(94)عام (2004) و صدور قانون المصارف الاسلامية عام (2015) وايضاً صدور قانون الاستثمار الاجنبي عدد (13) لعام (2006) وتعديلاته اللاحقة فضلاً عن تأسيس المؤسسات الساندة للقطاع المصرفي (كالشركة العراقية للكفالات) والتي تأسست عام (2016) والشركة العراقية للتأمين على الودائع والتي اسست في عام (2019) .

ثانياً_ هيكلية الجهاز المصرفي

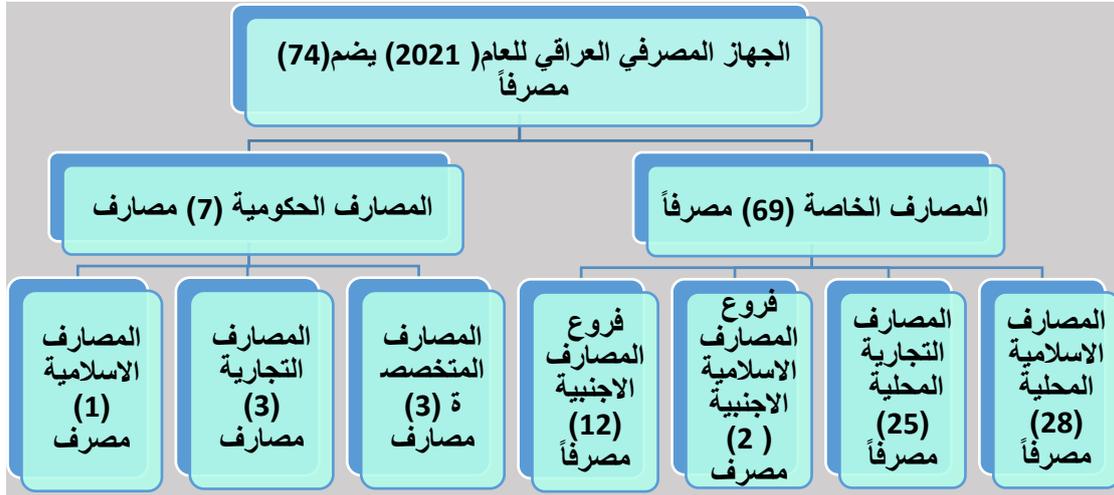
يتكون الجهاز المصرفي في العراق من (74) مصرفاً لغاية نهاية عام (2021)، منها (7) مصارف حكومية مقسمة الى ثلاثة منها تجارية(كالرافدين، الرشيد، المصرف العراقي للتجارة) وثلاثة متخصصة (الصناعي، الزراعي، العقاري) فضلا عن ذلك يتضمن المصرف (28)

الفصل الثاني ... تحليل واقع الودائع المصرفية والانتماء المصرفي في العراق

مصرفاً اسلامياً و (25) مصرفاً تجارياً محلياً، في حين بلغت المصارف الاجنبية (12) مصرفاً و (2) فرع لمصارف الاسلامية الاجنبية وكما يظهرها الشكل الاتي :

شكل (6)

هيكل القطاع المصرفي العراقي



المصدر: الباحثة اعتماداً على بيانات البنك المركزي العراقي-التقرير الاقتصادي السنوي 2021

ثالثاً - سمات واختلالات القطاع المصرفي:

بالرغم من كون القطاع المصرفي العراقي يعد من القطاعات الجيدة عربياً إلا انه بقي قطاعاً تقليدياً في عمله وبوسائل نمو بطيئة في تطوره ونموه على الرغم من تحقق نجاحات لا يمكن تجاهلها لاسيما بالانفتاح، وتطور نظام المدفوعات ونظام الرقابة وغيرها إلا انه لا يزال يعاني من مشكلات قد لا يكون هو السبب في جزء منها وندرج منها الاتي :

1- انخفاض نسبة التعامل المصرفي والذي يؤثر حالة الضعف الواضح في مستوى التعامل مع المصارف وانخفاض وتخلف العادات والثقافات المصرفية لدى الافراد وهذا واضح في نسبة التعامل المصرفي والتي تقاس من خلال العملة في التداول إلى عرض النقد (M1) أو (M2)، او من خلال نسبة الشمول المالي التي تقيس مدى قدرة القطاع المصرفي على النفاذ وتقديم الخدمات المصرفية ، وكانت النسبة لعامي (2016 - 2017) على التوالي (2.27. 2.29) وهي الاقل عربياً بين الدول المشاركة في المؤشر . (تقرير الاستقرار المالي للبنك المركزي، 2017، 92،

الفصل الثاني ... تحليل واقع الودائع المصرفية والائتمان المصرفي في العراق

2- الضعف الواضح في فاعلية القطاع المصرفي في نقل الحوافز النقدية الى البيئة الاقتصادية بسبب ضعف الهياكل الادارية والفنية وعدم اعتمادها على الاساليب الحديثة للصناعة المصرفية وتخلف البنى التحتية له.

3- بلغ اجمالي الودائع المصرفية اتجاهه التصاعدي للعام (2019) وبمبلغ (82.1) تريليون دينار مقابل (76.9) تريليون دينار عام (2018) توزعت بين الودائع الجارية (59.9) تريليون دينار (12.6) ترليون دينار للتوفير (9.6) ترليون دينار للزمنية و احتلت ودائع القطاع الحكومي المرتبة النهائية برصيد (26.6) ترليون دينار وودائع القطاع الخاص (30.7) ترليون ديناراً ثم قطاع المؤسسات العامة ثالثاً برصيد (24.8) ترليون دينار وهذا يشير على ان العمق المصرفي في الاقتصاد لايزال منخفضاً والذي يقاس من خلال قسمة (M2) على (GDP) او من خلال الائتمان الممنوح للقطاع الخاص إلى (GDP) وبالبلغ (10.9 %) في حين ان المتوسط العربي للعمل المصرفي 80% والمتوسط العالمي (12 %) في اغلب الدول النامية والمتقدمة ، اما العمق المصرفي للودائع الذي يقاس بقسمة اجمالي الودائع الى الناتج المحلي الاجمالي فلقد حقق (29%) فيما حققت الودائع الزمنية الى الناتج المحلي الاجمالي (2%) وهي نسبة ضئيلة جداً (البنك المركزي العراقي التقرير السنوي الاستقرار المالي، 2018، 107)

4- انخفاض القيمة السوقية لأسهم الشركات المصرفية المدرجة في سوق الأوراق المالية إلى (GDP) وبلغت مايقارب (1.9 %) وهي نسبة منخفضة ولم تبلغ حدود نسبة الاستثمار المحددة بالمادة (33) من قانون المصارف والبالغ (20 %) من رأس المال والاحتياطيات.

5- اتساع الفجوة بين سعري الفائدة المدين الدائن اذ يلاحظ في التقارير الصادرة من البنك المركزي اتساع الفارق في الفجوة إلى (6.7 %) وهو فارق عالي إذا ما قورنت مع فجوة (2.3 %) على المستوى العالمي وهذه الفجوة كبيرة في العراق تعطل الكثير من الأموال الفائضة والاستثمارات.

6- ان المصارف العراقية تعمل في بيئة اقتصادية ومالية شديدة التحديات، فالتعامل المصرفي في أدنى المستويات، اذ ان (12 %) فقط من اجمالي السكان لديهم تعامل مصرفي، وهناك ايضاً تسرب نقدي كبير خارج المصارف فالكتلة النقدية اليوم مايقارب (43) ترليون دينار في

الفصل الثاني ... تحليل واقع الودائع المصرفية والائتمان المصرفي في العراق

حين لا تتجاوز العملة المتداولة لدى المصارف (3) ترليون والحقيقة ان هذا يشير الى ظاهرة الاكتناز.

7- الاصلاح المصرفي ضرورة حتمية يتضمن الاصلاح التدريجي الذي يشمل اعادة هيكلة المصارف التي تبدأ من الحكومية ثم الخاصة ثم المؤسسات غير المصرفية، كما ان اصلاح وتحديث نظام المدفوعات والمقاصة والتسوية من اجل تسهيل المدفوعات وتشجيع وتطوير السوق المالية .

8- نلاحظ في جانب الائتمان المصرفي ايضاً انه يسير باتجاه التصاعدي ولقد بلغ في نهاية عام (2019) ما يقارب (42.1) ترليون دينار وما يزال العمق المصرفي في القطاع منخفضاً حيث كان (16%) لعام (2019) في حين بلغ في الدول العربية مثل الاردن حوالي (70%) والمغرب (71%) والسعودية (41%) ومصر (28%) ناهيك اذا اعتبرنا ان الائتمان الممنوح للقطاع الخاص وهو اساس العمق المصرفي باعتباره يساهم في عملية التنمية فيبلغ حوالي (8%) للعام (2019) وهي نسبة ضعيفة تتطلب بذل جهد من قبل السلطات المالية والنقدية لزيادتها كي تساهم في تمويل القطاع الخاص المحرك الاساسي للنمو الاقتصادي.

9- عدم تناسب الخدمات المصرفية مع المتطلبات والحاجات الاقتصادية للاقتصاد وأصحاب المصالح حيث لا يتجاوز عدد الخدمات المقدمة (20) خدمة مقارنة مع ما تضمنته المادة (27) من قانون المصارف (49) للعام (2004) والتي صرحت للمصارف ممارسة خمسين خدمة مصرفية. (طعمه ، 2016 ، 18).

10- الاختلال الواضح في فقرة السيولة حيث تحتل الموجودات السائلة الحصة الاكبر من اجمالي الموجودات وتشكل نسبتها اكثر من (70%) في اغلب المصارف لا سيما المصارف الخاصة والتي تتجاوز (100%) في بعضها وهذا يشكل فائض سيولة عالي يؤثر على الاستثمار وربحية المصارف بالرغم من كونه مؤشراً جيداً للاستقرار المصرفي وانخفاض المخاطرة. (تقرير الاستقرار المالي، 2017، 36)

11- الاستقرار الامني والسياسي والاقتصادي الذي يقف عائق امام تطور القطاع المصرفي وضعف الاستثمارات الخارجية المقدمة للقطاع المصرفي العراقي.

12- النسبة الاكبر من النشاط المصرفي مخصص لدعم وتمويل النشاط العام الذي يتميز بعدم كفاءته في حين يمنع القطاع الخاص من التمويل اللازم للتراكم الرأسمالي، فضلا في ذلك ان اغلب استثمارات الجهاز المصرفي الحكومي هي حوالات الخزينة والذي يعني ضعف القاعدة الاستثمارية التي لازالت محصورة بيد الدولة.

13- ائقال الجهاز المصرفي بعبء مجموعة من الاجراءات التي ادت الى تقليل كفاءة التخصيص وحشد الموارد منها (سياسة الكبح المالي، ضعف الاخضاع والرقابة، ضعف استعمال التكنولوجيا ، القروض المتعثرة، ضعف كفاءة انظمة المدفوعات) .

14- انخفاض الكثافة المصرفية والتي تبلغ حالياً فرع مصرفي واحد لكل (44160) نسمة وهي نسبة ضعيفة مقارنة مع النسبة المعيارية فرع واحد لكل (10000) عشرة الاف نسمة، بالرغم من حث السلطة النقدية للمصارف على فتح فروع جديدة لها في محافظات العراق كافة و يبلغ عددها الى (875) فرعاً لعام (2019) بعد ان كانت (865) فرعاً، كما انخفض مؤشر الانتشار المصرفي الى (2.26) عام (2018) بعد ان كان (2.27) عام (2017) ويعود ذلك نتيجة الى الزيادة في معدل النمو السكاني بمقدار اعلى من معدل النمو في الفروع المصرفية. حيث بلغ عدد السكان (38.2) مليون نسمة بعد ان كان (37.2) مليون نسمة في عام (2017)، ايضا كان الانتشار المصرفي هو الاخر ضعيف يحسب من خلال قسمة عدد الفروع المصرفية الى عدد السكان.(تقرير الاستقرار المالي البنك المركزي ، 2017 ، 55)

الفصل الثاني ... تحليل واقع الودائع المصرفية والانتماء المصرفي في العراق

جدول (1)

اجمالي رأس المال والموجودات للقطاع المصرفي (مليون دينار)

السنوات	اجمالي رأس مال القطاع المصرفي	معدل التغير %	موجودات المصارف
2005	658.731	20	953.756.206
2006	898.716	33	625.453.253
2007	1.209.817	50	087.180.282
2008	1.922.122	58	947.194.307
2009	2.437.066	26	902.236.334
2010	2.914.866	21	492.595.363
2011	4.095.140	38	143.803.608
2012	5.908.567	48	191.355.165
2013	7.595.512	27	206.554.047
2014	9.105.774	21	226.821.881
2015	10.172.398	11	222.998.575
2016	11.826.888	17	221.362.663
2017	14.474.468	22	156.691.129
2018	15.151.306	5	123.171.226
2019	15.501.276	3	806.089.133
2020	16.928.264	9	977.642.138
2021	17.696.513	5	417.424.159

المصدر: البنك المركزي ، المديرية العامة للإحصاء والأبحاث ، النشرات السنوية للمدة (2005-2021).

رابعاً - تحليل إجمالي رأس المال والموجودات في القطاع المصرفي

يتبين لنا الجدول أنّ إجمالي رأس مال القطاع المصرفي قد شهد ارتفاعاً متواصلاً خلال المدة من (2005-2021)، إذ ارتفع لتسجل (122.922.1) ترليون دينار في عام (2008) وبمعدل نمو قدره (58%) وترجع هذه الزيادة في رأس مال القطاع المصرفي الى الزيادة المستمرة في اعداد المصارف، ففي عام (2008) تم منح اجازة لعدد من المصارف المتمثلة بمصرف (الهدى - التمويل الاسلامي - جيهان للاستثمار) ومصرف انتركونتيننتال الذي يقع في محافظة اربيل لغرض توسيع نشاط الجهاز المصرفي ونشر عدد من فروع المصارف في مختلف المحافظات في البلد، واستمرت رؤوس اموال المصارف بالارتفاع حتى بلغت (4095140) و(5.908.567) و(7.595.512) مليون دينار للأعوام (2011 و 2012 و 2013) على التوالي نتيجة لتنفيذ المصارف تعليمات البنك المركزي العراقي التي تتمثل بزيادة رؤوس اموال المصارف الى مستويات عالية ورفع ملائتها المالية بما يتناسب مع المعايير الدولية، واستمر راس مال القطاع المصرفي بالزيادة ليسجل (15.151.306) مليون دينار في عام (2018). (البنك المركزي العراقي، تقرير الاقتصادي السنوي، 2014، 28)

وهكذا استمر راس مال القطاع المصرفي بالزيادة، إذ سجلت خلال عام (2020) ارتفاعاً بنسبة (9%) ليسجل مبلغاً قدره (16.928.264) مليون دينار عراقي مقابل (15.501.276) مليون دينار عراقي في عام (2019) ، كذلك في عام (2021) فقد ارتفعت لتصل الى (17.696.513) وبمعدل نمو بلغ (5%). أنّ تحقق النمو في راس مال القطاع المصرفي العراقي للمدة من (2005-2021) هو نتيجة لعدة عوامل وهي .(البنك المركزي العراقي ، التقرير السنوي، 2020، 35).

- 1- زيادة عدد المصارف الجديدة المحلية والاجنبية المجازة من قبل البنك المركزي العراقي.
- 2- قيام المصارف برفع رؤوس اموالها تلبية لتوجهات البنك المركزي العراقي الذي رفع الحد الادنى لرؤوس الاموال الى (250) مليار دينار على أنّ يتم ذلك خلال ثلاث سنوات اعتباراً من تاريخ صدور هذا القرار في (2010/6/30 ولغاية 2013/6/30).
- 3- رغبة المصارف في توسيع اعمالها للحصول على اعلى تصنيف ائتماني ممكن.

4- خلق وحدات مصرفية كبيرة قادرة على المنافسة في ظل اقتصاد السوق وتقديم الخدمات المصرفية الكبيرة والمتميزة وتمويل المشروعات الاقتصادية الكبيرة.

5- تحقيق المصارف ارباح انعكست ايجابياً على حقوق مساهميها.

6- تمكين المصارف العراقية من زيادة احتياطي التوسعات لفتح المزيد من الفروع والمكاتب المصرفية وتقديم المزيد من الخدمات المصرفية للمناطق المحرومة منها، وادخال التقنيات الحديثة في اعمالها، اذ يرتبط زيادة الاحتياطي بمقدار راس المال والارباح المتحققة.

7- زيادة قدرة المصارف العراقية على اقامة العلاقات المصرفية المتكافئة مع المصارف العربية والاجنبية، اذ إن أغلب العقود المبرمة مع المصارف الاجنبية كان يتقاضى بموجبها المصرف الاجنبي عمولات كبيرة مقابل تثبيت الاعتمادات او منح المصارف العراقية الخطوط الأئتمانية القصيرة الاجل والمحدودة.

وتعد هذه الزيادة في رأس مال القطاع المصرفي العراقي من المؤشرات الإيجابية لزيادة الاستقرار المصرفي، وتعزيز قدرة المصارف على مواجهة المخاطر، وضمان سلامته ومتانته، وتوفير حماية أكبر للمودعين، ومع ذلك يعد هذا الارتفاع في راس المال ضئيلاً امام متطلبات التنمية الاقتصادية في العراق نظراً لارتباط الحدود العليا للإقراض والاستثمار برأسمال المصرف واحتياطاته السليمة، لان المشروعات التنموية الكبيرة تحتاج الى القروض والتسهيلات النقدية الكبيرة لتدخل في السوق العراقية ولتساهم بفاعليه في تطوير الاقتصاد العراقي.

المبحث الثاني

تحليل حركة الودائع المصرفية والزمنية

سيتم في هذا المبحث تحليل ومناقشة تطور حركة الودائع المصرفية وأهميتها الاقتصادية

جدول (2)

تطور حركة الودائع وأهميتها لجانب المطلوبات للمدة (2021_2005) مليون دينار

الاهمية النسبية % (4)	المطلوبات المصرفية (3)	معدل النمو % (2)	حجم الودائع (1)	السنوات
5	206.756.953	—	10.769.995	2005
7	245.160.639	57	16.928.295	2006
10	267.013.431	55	26.188.926	2007
12	290.570.530	32	34.524.959	2008
12	309.507.375	10	38.029.253	2009
15	329.056.753	26	47.947.232	2010
48	116.643.463	17	56.150.094	2011
50	124.813.664	10	62.005.935	2012
51	135.484.381	11	68.855.487	2013
51	145.106.878	8	74.073.336	2014
48	133.733.599	(-13)	64.344.061	2015
48	129.169.091	(-3)	62.398.733	2016
65	103.011.622	7	67.048.174	2017
71	108.003.321	15	76.893.927	2018
68	120.091.270	7	82.106.425	2019
61	138.468.929	3	84.924.168	2020
60	159.424.417	13	96.071.378	2021
59	184.274.865	11	52.550.989	المتوسط

- المصدر: العمود (1). (3) البنك المركزي العراقي. النشرات السنوية (2021_2005)

- المصدر: العمود (2). (4) من اعداد الباحثة بالاعتماد على بيانات العمود (1). (3) في هذا الجدول

$$\text{قانون معدل النمو} \left[\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} * 100\% \right]$$

اولاً - تحليل حركة الودائع واهميتها لجانب المطلوبات للمدة (2005-2021) :

من خلال الجدول (2) نلاحظ الاتجاه التصاعدي لحركة الودائع المصرفية للمدة (2005_2014) بعد ان كانت في مستوى حوالي (10.8) ترليون دينار عام (2005) وصلت إلى (74.9) ترليون دينار عام (2014) ويعود ذلك إلى جهود السلطات النقدية في تحقيق الاستقرار النقدي والمالي وخلق الثقة لدى الجمهور في المصارف العاملة ،فضلاً عن زيادة عدد فروع المصارف إلى (917) فرع نهاية عام (2014)

ولقد حققت حركة الودائع معدلات نمو موجبة للمدة اعلاه بلغت اقصاها للأعوام (2006_2008) فلقد بلغت (57.55.32)% على التوالي، في حين انخفضت حركتها للأعوام (2015، 2016) وسجل رصيد الودائع انخفاضاً بلغ مايقارب (9.7) ترليون دينار وبنسبة انخفاض كانت (13.1 %) نهاية عام (2015) مقارنة برصيدها عام (2014) والبالغ حوالي (74.0) ترليون دينار ويأتي هذا الانخفاض كنتيجة لانخفاض الودائع الجارية في قطاع الحكومة والمؤسسات العامة وكذلك ودائع القطاع الخاص وبلغت نسبة الانخفاض على التوالي (26.3_20.8_3.9)% الى جانب إلى انخفاض الودائع الثابتة والتوفير بنسبة (20_3.4)% على التوالي (تقرير الاستقرار المالي للبنك المركزي العراقي ، 2015 ، 2016 ، 35 ، 39) .

وتزامن هذا الانخفاض لسببين اولهما يتعلق بالجانب الأمني واحتلال داعش لمحافظة الموصل ،وصلاح الدين ،والانبار فضلاً عن ازمة أسعار النفط في منتصف عام (2014) حيث بدأت الأزمة المالية في منتصف عام (2014) و المتمثلة في انخفاض أسعار النفط ومن ثم إيرادات الحكومة مما أثر على إيداعاتها لدى المصارف فضلاً عن الجانب الأمني والمتمثل بالعمليات الارهابية وتعطل عمل المصارف فيها.

لكن عادت حركة الودائع لاتجاهها التصاعدي للأعوام (2017 _ 2021) لتصل إلى (82.1) ترليون دينار عام (2019) محققة معدلات نمو بلغت للأعوام المذكورة (7% _ 15% _ 7% _ 3%) على التوالي ، وسجلت الودائع المصرفية ارتفاعاً بنسبة (7%) عن مستواها المسجل عام (2018) لتبلغ مايقارب (82.106.425) مقابل (76.893.927) مليون وتشكل في العام الأخيرة ما قيمته (40%) من الناتج المحلي الإجمالي وهو ما يمثل

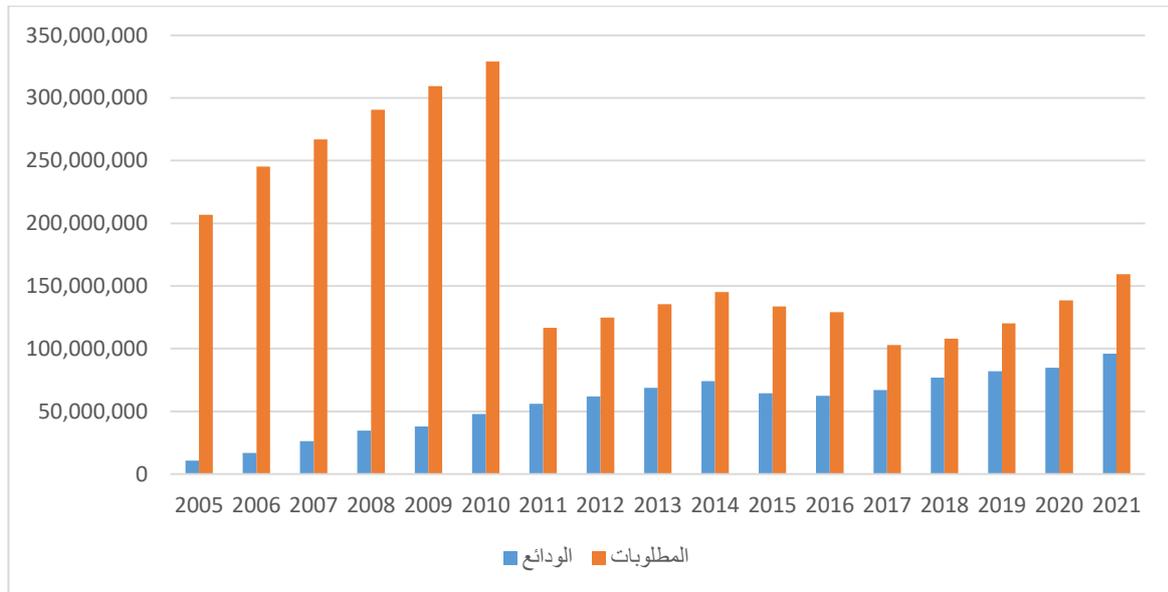
الفصل الثاني ... تحليل واقع الودائع المصرفية والانتماء المصرفي في العراق

العمق المصرفي لها في الاقتصاد والذي عنده مقارنته مع العمق المصرفي للودائع للبلدان العربية يعد متواضع وضئيل نسبياً (التقرير الاقتصادي السنوي للبنك المركزي العراقي 2018، 107).

أما من حيث ما تشكله الودائع في جانب المطلوبات للقطاع المصرفي فهو يعد ضعيفاً للسنوات (2005 _ 2010) على الرغم من اتجاهها التصاعدي الذي بدأ بأهمية نسبية قدرها (5%) عام (2005) ليصل إلى (15%) للعام (2010) ويرجع سبب ذلك إلى ارتفاع جانب المطلوبات أولاً، وانخفاض حركة الودائع ثانياً، وتتضح أهمية الودائع في جانب المطلوبات مع بداية عام (2011) عندما شكلت ما نسبته (48%) ثم ازدادت لتصل إلى (68%) عام (2019) ولتشكل أهمية بالغة لجانب استثمارات الأموال وتمويل نشاط المصارف أما سبب انخفاض المطلوبات المصرفية عام (2011) هو إعادة تقييم لميزانية مصرفي الرشيد والرافدين وبموجب تنفيذ القيود الخاصة بالقسم الدولي والذي يتمثل في فرق التقييم الدائن والمدين وفق توجيهات الصندوق والبنك الدوليين الواردة في مذكرة التفاهم و خطة العمل الخاصة بإعادة تقييم وهيكله المصرفيين (التقرير الاقتصادي السنوي للبنك المركزي العراقي، 2012، 28).

شكل (7)

يوضح لنا حركة الودائع والمطلوبات



المصدر: اعداد الباحثة اعتماد على بيانات الجدول (2) السابق .

الفصل الثاني ... تحليل واقع الودائع المصرفية والانتماء المصرفي في العراق

جدول (3)

حركة الودائع واهميتها الاقتصادية بالنسبة ل (الناتج المحلي الاجمالي) للمدة (2005_2021) مليون دينار

السنوات	حجم الودائع	الناتج المحلي الاجمالي	الميل المتوسط الودائع/GDP %	الميل الحدي للودائع %	المرونة الدخلية للودائع %
2005	10.769.995	73.533.598.60	0.15	----	----
2006	16.928.295	95.587.954.80	0.18	1.90	1.906
2007	26.188.926	111.455.813.40	0.23	3.31	3.295
2008	34.524.959	157.026.061.60	0.22	0.78	0.779
2009	38.029.253	130.643.200.40	0.29	-0.60	-0.604
2010	47.947.232	162.064.565.50	0.30	1.08	1.084
2011	56.150.094	217.327.107.40	0.26	0.50	0.502
2012	62.005.935	254.225.490.70	0.24	0.59	0.614
2013	68.855.487	273.587.529.20	0.25	1.44	1.450
2014	74.073.336	266.332.655.10	0.28	-3.02	-2.858
2015	64.344.061	194.680.971.80	0.33	0.48	0.488
2016	62.398.733	186.542.703	0.33	0.72	0.723
2017	67.048.174	207.621.134	0.32	0.62	0.659
2018	76.893.927	268.918.874	0.29	0.51	0.497
2019	82.106.425	276.157.867.60	0.30	2.60	2.518
2020	84.924.168	215.661.516.50	0.39	-0.14	-0.157
2021	96.071.378	301.152.818.80	0.32	0.33	0.331
المتوسط	57015316.35	199.559.991.91	0.275	0.652	0.2.2

المصدر: البنك المركزي العراقي ، المديرية العامة للإحصاء والأبحاث، النشرات السنوية، للمدة (2005-

(2021

ثانياً- تحليل حركة الودائع واهميتها الاقتصادية بالنسبة الي الناتج المحلي الاجمالي للمدة (2005-2021)

يتضح لنا من خلال جدول (3) وهنا الالهمية الاقتصادية لحركة الودائع ونتائج كل من الميل المتوسط والميل الحدي التي مرت بها الودائع المصرفية لمدة البحث وايضاً درجة استجابة الودائع للمرونة الناتج وكانت كالآتي:

تشير لنا نتائج الميل المتوسط للودائع المصرفية الى حالة من التذبذب الطفيف للمدة (2005_2021) بالرغم من استقرارها فقد بلغت بالمتوسط (0.275) وحققت اعلى ميل لها في عام (2020) سببه انخفاض الناتج وليس زيادة الودائع وتشير نتائج الميل عدم فاعلية المصارف في تحفيز وجذب الودائع وفقاً لحصتها من الناتج وكان ذلك واضحاً من خلال ثبات عرض الميل المتوسط واستقراره وعدم ارتفاعه ولا بد من وضع استراتيجيات لتحفيز عرض على الودائع بشكل عام والودائع الادخارية بشكل خاص.

أما نتائج الميل الحدي للإيداع المصرفي والذي يقيس معدل التغير في الايداع الناتج من تغير الناتج فظهرت النواتج متذبذبة وغير منتظمة مما يعني ان درجة استجابتها لتغير الناتج ضعيفة ، ولا بد من زيادة فاعلية السياسات حتى تتمكن المصارف من تغيير اتجاهات الميل نحو الايداع لاسيما السياسة الادخارية والسياسة المرنة لتتناسب وتطور الناتج الحاصل لاسيما سياسة الفائدة كذلك تقديم خدمات متعددة وسياسات ترويجية تنعكس على تحفيز الجمهور على الايداع .

بينما نتائج معامل المرونة الداخلية للإيداع فتشير هي الاخرى الى حالة الاستجابة غير المنتظمة فتارة تكون اقل من الواحد الصحيح وتعني الاستجابة الضعيفة كما هو حال السنوات (2011_2017) نستنتج من ذلك عدم وجود اتجاه عام لحركة الودائع وهذا الضعف وعدم الاستقرار بدرجة المرونة دليل واضح على ضعف علاقة ارتباط الودائع بتغيرات الناتج من جهة وكذلك ضعف دور المصارف في جذب المزيد من الودائع، رغم ان المنطق يفترض ان تصاحب كل زيادة في الناتج زيادة اكبر في تعامل الافراد مع المصارف لاسيما الايداعات وهو ايضاً يؤشر لنا ضعف الالوعية الادخارية المطروحة من النظام المصرفي ، لكن نتائج السنتين (2018_2019) تشير الى حالة استجابة الودائع لتغيرات الناتج وكان معامل المرونة اكبر من

الفصل الثاني ... تحليل واقع الودائع المصرفية والانتماء المصرفي في العراق

الواحد الصحيح وقد يشير ذلك في حالة استمراره الى وجود السياسات الجيدة ، في حين يظهر لنا معامل المرونة في عام (2020) بقيمة سالبة بلغت (-0.157) نتيجة عدم وجود اتجاه عام لحركة الودائع.

الفصل الثاني ... تحليل واقع الودائع المصرفية والانتماء المصرفي في العراق

جدول (4)
حركة انواع الودائع المصرفية ومعدل نموها من اجمالي الودائع واهميتها النسبية للمدة (2005_2021)
(مليون دينار)

السنوات	الودائع الجارية واهميتها النسبية (1)	ودائع التوفير واهميتها النسبية (2)	الودائع الزمنية واهميتها النسبية (3)	اجمالي الودائع (4)	معدل نمو الودائع الجارية (5)	معدل نمو لودائع التوفير (6)	معدل نمو الودائع الزمنية (7)
2005	8.875.542 (%82)	1.541.797 (%14)	352.656 (%3)	10.769.995	-	-	-
2006	14.677.565 (%87)	1.733.449 (%10)	517.281 (%3)	16.928.295	%65	%12	%47
2007	22.989.875 (%88)	2.647.019 (%10)	552.032 (%3)	26.188.926	%57	%53	%7
2008	29.442.845 (%85)	4.289.843 (%12)	792.760 (%2)	34.524.959	%28	%62	%44
2009	32.267.262 (%85)	5.518.012 (%15)	797.822 (%2)	38.029.253	%10	%29	%1
2010	41.004.028 (%86)	6.039.310 (%13)	903.894 (%2)	47.947.232	%27	%9	%13
2011	48.311.267 (%86)	6.732.299 (%12)	1.113.614 (%2)	56.150.094	%18	%11	%23
2012	50.478.943 (%81)	7.897.450 (%13)	3.629.542 (%6)	62.005.935	%4	%17	%226
2013	55.632.348 (%81)	9.678.169 (%14)	3.544.970 (%5)	68.855.487	%10	%23	%2-
2014	56.621.916 (%76)	9.978.433 (%13)	7.472.987 (%10)	74.073.336	%2	%3	%111
2015	46.309.480 (%72)	9.636.491 (%15)	8.398.090 (%13)	64.344.061	%18-	%3-	%12

الفصل الثاني ... تحليل واقع الودائع المصرفية والانتماء المصرفي في العراق

2016	45.690.625 (%73)	9.555.099 (%15)	8.915.710 (%14)	62.398.733	%1-	%1-	%6
2017	47.839.010 (%71)	10.579.087 (%16)	8.630.534 (%13)	67.048.174	%5	%11	%3-
2018	55.464.737 (%72)	11.770.551 (%15)	9.658.639 (%13)	76.893.927	%16	%11	%12
2019	59.917.740 (%73)	12.614.620 (%15)	9.574.065 (%12)	82.106.425	%8	%7	%1-
2020	63.395.764 (%74.65)	12.652.897 (%14.90)	8.875.507 (%10.45)	84.924.168	%11	%0.3	%16
2021	70.275.886 (%73.15)	15.466.255 (%16.10)	10.329.237 (%10.75)	96.071.378	11%	22%	%16
المتوسط	44.070.284 79%	599.576 (%17)	4960549 (%4)	56056228	%16	%17	%35

المصدر_ العمود (1). (2) البنك المركزي العراقي. النشرات الاحصائية السنوية (2005_2021)

ثالثاً تحليل حركة انواع الودائع المصرفية ومعدل نموها من اجمالي الودائع واهميتها النسبية □

(2021-2005)

نلاحظ في هذا الجدول (4) ان الودائع الجارية حققت معدلات نمو ايجابية طوال المدة باستثناء عامي (2015-2016) فلقد كانت معدلات النمو فيها سلبية بسبب الظروف التي تعرض لها البلد من العمليات الارهابية ، وبلغ اعلى معدل نمو للعام 2006 (65%) وادنى معدل نمو موجب لعام 2014 (2%) وهذا دليل على زيادة الثقة بين القطاع المصرفي ومودعين فضلاً عن سعي المصارف في سياساتها لجذب أكبر عدد من المودعين لسوقها . ونفس الشيء نلاحظ بالاتجاه التصاعدي لحركة ودائع التوفير فبعد ان كانت تبلغ حوالي (1.5) ترليون دينار عام 2005 ازدادت لتصل الى حوالي (15.4) ترليون دينار لعام 2021 وحققت معدلات نمو ايجابية باستثناء عامي 2015 ، 2016 ، اذ كانت معدلات النمو فيها سلبية اما باقي الاعوام فقد حققت اقصاها عام 2008 عندما بلغ (62%) وادنى معدل نمو بلغ (3%) لعام (2014) ، وقد يكون هذا مؤشر جيد لهذا الاتجاه التصاعدي لودائع التوفير في تعبئة المدخرات ، اما

الفصل الثاني ... تحليل واقع الودائع المصرفية والائتمان المصرفي في العراق

الودائع الزمنية فهي الاخرى باتجاه التصاعدي لتصل الى (9.6) ترليون دينار في نهاية عام (2019) بعد ان كانت بمبلغ مايقارب (352.656) ترليون دينار وحقت ايضا معدلات نمو ايجابية طوال المدة ماعدا عامي (2017-2019)

وعند استعراض الأهمية النسبية لأنواع الودائع من اجماليها نجد ان هناك تباينا واضحا في ازدياد الوزن النسبي للودائع الجارية ليبلغ بالمتوسط (79%) مقابل (21%) لنوعي الودائع الادخارية والذي يرتفع فيه الوزن النسبي لودائع التوفير بالمتوسط (17%) مقابل (4%) للودائع الزمنية

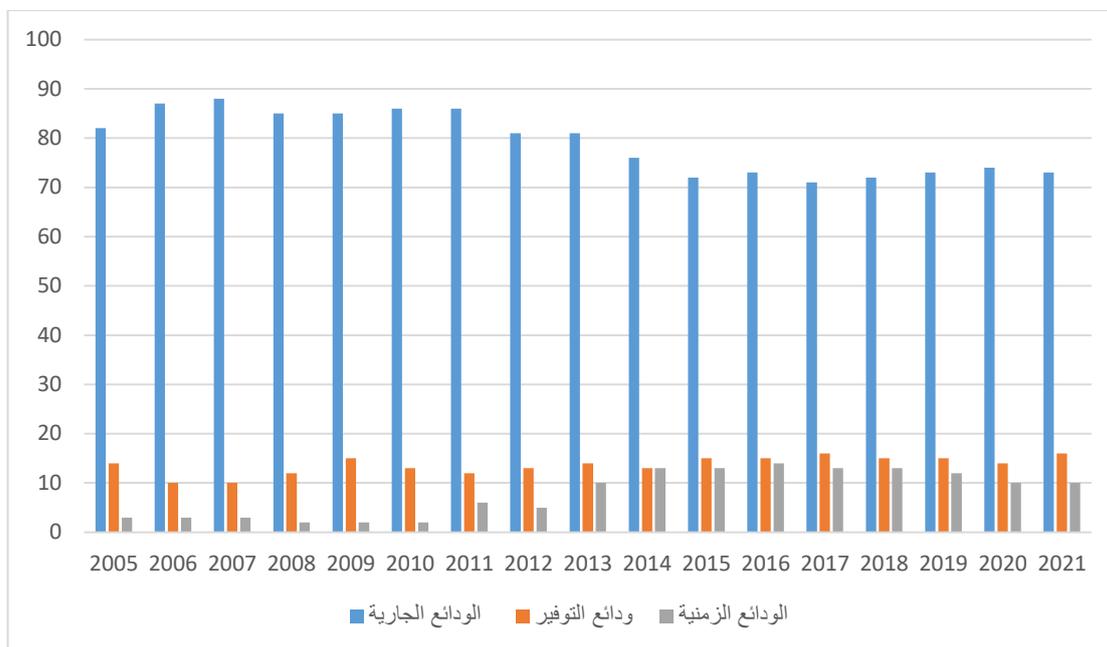
ان امتلاء الودائع الجارية للوزن الاكبر في هيكل اجمالي الودائع طوال المدة لتكون مصدر تمويلي للقطاع المصرفي على الرغم من الدراسات والبحوث التي تشير الى ان زيادة اهمية هذا النوع لا تزيد من فاعلية المصارف في تعبئة المدخرات وتمويل التنمية في الاقتصاد بل قد تضع قيود على اداء القطاع المصرفي من خلال احتفاظه البسيولة العالية لاسيما القانونية لضمان عدم الوقوع في المخاطرة .

كما ان ارتفاع أهمية الودائع الجارية بالمقارنة مع التوفير والزمنية يحد من قدرة المصارف على التوسع في منح النشاط الائتماني لها لاسيما طويل الأجل منه الذي غالباً ما يستخدم في تمويل المشروعات التنموية ، ايضا ان فاعلية القطاع المصرفي في تمويل التنمية ترتبط اساساً بالودائع الادخارية لاسيما الزمنية منها لما تتصف به من استقرار وامكانية استعمالها للتمويل المتوسط والطويل الأجل ، و بالرغم من ارتفاع الاهمية النسبية للجارية في هيكل اجمالي الودائع الا انها يجب ان لا تحتل هذه الاهمية العالية التي يأتي اغلبها من القطاع الحكومي والعائدة لخزينة الدولة .

وقد يكون سبب ارتفاع اهمية الجارية الاساسية الى السياسة المالية التوسعية التي تتبعها الحكومة وزيادة الانفاق الجاري فيها كما ان هذا الارتفاع مؤشر على عدم وجود سياسة ادخارية واضحة المعالم للسلطة النقدية والقطاع المصرفي تتمكن من خلاله المصارف تحويل الايداعات نحو الادخارية ، كما انه مؤشر لضعف السياسات الترويجية المحفزة نحو تلك الايداعات.

شكل (8)

نسبة مساهمة انواع الودائع من اجمالي الودائع للمدة (2021-2005)



المصدر: الباحثة اعتمادا على بيانات الجدول (4)

الفصل الثاني ... تحليل واقع الودائع المصرفية والانتمان المصرفي في العراق

جدول (5)

حركة الودائع المصرفية حسب مصدرها واهميتها النسبية للمدة (2005-2021) مليون دينار

السنوات	ودائع لدى المصارف الحكومية واهميتها النسبية من اجمالي الودائع			ودائع لدى المصارف الخاصة واهميتها النسبية من اجمالي الودائع		
	الجارية	التوفير	الزمنية	الجارية	التوفير	الزمنية
2005	78.15.938 (%73)	1.297.948 (%12)	167031 (%2)	1059604 (%10)	243849 (%2)	185388 (%2)
2006	13.360.409 (%79)	1.438.075. (%8)	372007 (%2)	1317156 (%8)	295374 (%2)	145274 (%1)
2007	21390748 (%82)	2120498 (%8)	349533 (%1)	1599127 (%6)	526521 (%2)	202499 (%1)
2008	28995684 (%84)	4.223.242 (%12)	740274 (%2)	2475416 (%7)	963697 (%3)	495808 (%1)
2009	33936321 (%89)	4.190.848 (%11)	379318 (%1)	4.534.948 (%12)	1.327.164 (%3)	418504 (%1)
2010	37420167 (%78)	4.643.005 (%10)	397968 (%1)	3.583.861 (%7)	1.396.305 (%3)	505926 (%1)
2011	44129036 (%79)	5.164.379 (%9)	508585 (%1)	4175145 (%7)	1.567.920 (%3)	605029 (%1)
2012	44777032 (%72)	6.003.446 (%10)	2.602.068 (%4)	5.701.911 (%9)	1.894.004 (%3)	1027474 (%2)
2013	48884606 (%71)	7.279.841 (%11)	2.726.670 (%4)	6.747.715 (%10)	2.398.328 (%3)	818300 (%1)
2014	49846278 (%67)	7.806.129 (%11)	6.723.762 (%9)	6.775.638 (%9)	2.172.304 (%3)	749185 (%1)
2015	39652449 (%62)	7.737.268 (%12)	7.841.129 (%12)	6.657.031 (%10)	1.899.22 (%3)	556961 (%1)
2016	37690518 (%60)	7.845.847 (%13)	8.270.213 (%13)	6.237.406 (%10)	1.709.252 (%3)	645497 (%1)

الفصل الثاني ... تحليل واقع الودائع المصرفية والانتمان المصرفي في العراق

67048174	726680	7.183.881	6.111.106	7.903.854	8.860.699.	41727904	2017
	(%1)	(%3)	(%9)	(%12)	(%13)	(%62)	
76893927	946212	8.50 1.758	8.093.755	8.712.427	10.011.701	47370982	2018
	(%1)	(%2)	(%11)	(%11)	(%13)	(%62)	
82106425	821065	1.642.129	9.031.707	9.852.771	10.673.835	50084919	2019
	(%1)	(%2)	(%11)	(%12)	(%13)	(%61)	
84924168	9075180	1.598.325	9.985.102	1.074.856	11.876.104	54064787	2020
	(%1)	(%2)	(%11)	(%12)	(%13)	(%61)	
96071378	9269803	1.584.751	1.075.007	1.203.854	16.066.326	58046564	2021
	(%1)	(%2)	(%11)	(%12)	(%13)	(%61)	
525509888	589987	1.434.221	4.940.102	3.836.507	5.953.117	36472199	المتوسط
	(%1)	(%3)	(%9)	(%6)	(%11)	(%71)	

المصدر_ العمود البنك المركزي العراقي النشرات الاحصائية السنوية (2021_2005)

رابعا - تحليل حركة الودائع المصرفية حسب مصدرها واهميتها النسبية للمدة (2021-2005)

يتضح من جدول (5) ان المصارف الحكومية تهيمن على هيكل الودائع المصرفية حيث بلغت حصتها بالمتوسط العام (88%) توزعت للجارية (71%) وللتوفير (11%) والزمنية (6%) حيث بقيت الاهمية النسبية للودائع الزمنية تتراوح ما بين 1% و2% للمدة (2012_2005) ثم بدأت بالارتفاع في السنوات الاخيرة لتصل الى (12%) وهي نسب جيدة إذا استمرت بالاتجاه التصاعدي يمكن ان تأخذ دورها في مساهمة المصارف في تمويل عملية التنمية الاقتصادية في حين اشارت نسب ودائع التوفير الى الاستقرار من (2016-2021) لتحقق اعلى نسبة بلغت (13%)، كما اشارت النسب ايضاً الى انخفاض الاهمية النسبية للودائع الجارية لدى القطاع الحكومي في السنوات الاخيرة لتتخفف الى 61% لصالح الانواع

الفصل الثاني ... تحليل واقع الودائع المصرفية والانتماء المصرفي في العراق

الآخري من الودائع وهذا مؤشر جيد اذا استمر الانخفاض في اهمية الودائع الجارية لدى القطاع الحكومي.

في حين لم تسطع المصارف الاهلية مجتمعة ان تجذب ما نسبته بالمتوسط العام (13%) والتي تكون موزعة للجارية (9%) والتوفير (3%) والزمنية (1%) التي كانت اهميتها النسبية منخفضة جداً لا تتعدى (1%) وهذا مؤشر غير جيد للمصارف الاهلية ويمكن ان يرجع ذلك الى انعدام ثقة الافراد بها مما جعل المودعين يترددون في ايداع اموالهم لديها ، وهو نفس الشيء يقال على أهمية ودائع التوفير التي لا تتعدى أهميتها النسبية (3%)

الفصل الثاني ... تحليل واقع الودائع المصرفية والانتمان المصرفي في العراق

جدول (6)

الودائع لدى القطاع المصرفي حسب القطاع للمدة (2005 _ 2021) (مليون دينار)

السنوات	ودائع الحكومة و الاهمية النسبية (1)	ودائع المؤسسات العامة والاهمية النسبية (2)	ودائع القطاع الخاص والاهمية النسبية (3)	اجمالي الودائع (4)	معدل النمو لودائع الحكومة (5)	معدل النمو لودائع المؤسسات العامة (6)	معدل النمو لودائع القطاع الخاص (7)
2005	5.955.286 (%55)	1124792 (%10)	3.689.917 (%34)	10769995	-	-	-
2006	9.593.382 (%57)	2.583.664 (%15)	4.751.249 (%28)	16928295	%61	%130	%29
2007	14.084.774 (%54)	2.701.614 (%10)	9.402.538 (%36)	26188962	%47	%5	%98
2008	17.076.748 (%49)	5.832.540 (%17)	11.615.671 (%34)	34524959	%21	%116	%24
2009	14.445.735 (%37)	11.450.524 (%30)	12.686.218 (%33)	38582477	%15-	%96	%9
2010	11.655.893 (%24)	22.580.154 (%47)	13.711.185 (%29)	47947232	%19-	%97	%8
2011	11.504.539 (%20)	26.452.943 (%47)	18.192.612 (%32)	56150094	%1-	%17	%33
2012	16.410.670 (%26)	24.479.725 (%39)	21.115.540 (%34)	62005935	%43	%7-	%16
2013	15.450.468 (%22)	28.955.005 (%42)	24.450.014 (%36)	68855487	%6-	%18	%16
2014	18.189.050 (%25)	31.181.654 (%42)	24.702.632 (%33)	74073336	%18	%8	%1
2015	15.085.561 (%23)	25.621.596 (%40)	23.645.904 (%37)	64344061	%17-	%18-	%4-
2016	14.270.361 (%23)	24.419.952 (%39)	23.708.420 (%38)	62398733	%5-	%5-	%0
2017	14.804.965 (%22)	26.150.312 (%39)	26.093.354 (%39)	67048631	%4	%7	%10
2018	22.272.569 (%29)	27.256.973 (%35)	27.364.385 (%36)	76893927	%50	%4	%5
2019	26.575.051 (%32)	24.822.690 (%30)	30.708.684 (%37)	82106425	%19	%9-	%12
2020	25.262.846 (%29)	23.740.789 (%27)	35.920.533 (%42)	84924168	%49-	%4	%16
2021	27.987.982 (%29)	24.840.341 (25)	43.243.055 (%45)	96071378	%10-	%4	%20
المتوسط	41783791 (%26)	34331508 (%58)	57971016 (%75)	969814095	%15	%37	%36

المصدر: البنك المركزي العراقي النشرات السنوية (2021_2005)

خامساً - تحليل الودائع لدى القطاع المصرفي حسب القطاع للمدة (2005-2021)

يتضح من جدول (6) احتلال الودائع الحكومية المرتبة الاولى من حيث الالهية النسبية بين القطاعات الاخرى لاسيما للمدة (2005_2007) والتي زادت عن (50%) ثم بدأت اهميتها النسبية بالانخفاض للسنوات اللاحقة بلغت بالمتوسط العام حوالي (26%) وهذا يعد مؤشر ايجابي لصالح انواع الودائع الاخرى لاسيما الزمنية منها لكنها عادت للارتفاع نسبي لعامي (2018_2019) حيث بلغ معدل النمو فيها لعام 2018 حوالي (50%) قياساً بعام 2017 ولتسجل حوالي (223) ترليون دينار مقابل (148) ترليون لعام (2017) وكان وراء ذلك زيادة الودائع الجارية الحكومية لذلك العام وبنسبة حوالي (62%) وايضاً زيادة ودائع الحكومة الثابتة بنسبة (147%) (التقرير الاقتصادي السنوي، 2018، 34،)

علماً ان المتوسط العام لودائع الحكومة المركزية لمدة البحث بلغ حوالي (152) ترليون دينار وبمتوسط أهمية نسبية بلغت (26%) (ولكن جاءت بالمرتبة الثانية من حيث الالهية النسبية حيث سجل رصيد ودائع القطاع الخاص متوسط عام لمدة الدراسة بلغت بالقيمة المطلقة حوالي (184) ترليون دينار وبمتوسط أهمية نسبية بلغت (34%) من اجمالي الودائع لتحتل المرتبة الاولى من حيث الالهية النسبية للودائع الاخرى وتعد الالهية النسبية لودائع القطاع الخاص من المؤشرات المهمة للعمق المصرفي للقطاع المصرفي في الاقتصاد كونها اساس عملية المساهمة في تمويل القطاعات الاقتصادية ودعم الانتماء المصرفي وحققت ودائع القطاع الخاص اعلى أهمية نسبية للسنوات (2020_2021) حيث بلغت بالمتوسط (38%) وحققت اعلى قيمة مطلقة لعامي (2018_2019) عندما بلغت حوالي (277) ترليون دينار لعام 2018 و(307) ترليون دينار لعام (2019) على التوالي وكانت نسب نمو ودائع التوفير والزمنية واضحاً لتلك السنتين عندما بلغ على التوالي (226% و12%) في حين سجلت أهمية ودائع المؤسسات العامة المرتبة الثالثة وأهمية بلغت بالمتوسط العام (32%) وبمتوسط عام بالقيمة المطلقة حوالي (19) ترليون دينار وحقق اعلى قيمة مطلقة عام (2018) لتبلغ حوالي (273) ترليون دينار مقابل (262) ترليون دينار لعام (2017) محققاً معدل نمو بلغ حوالي (5%) وتعزى الزيادة الى ارتفاع رصيد الودائع الزمنية وكذلك الجارية لدى المؤسسات العامة وبنسبة (52% و41%) على التوالي في حين انخفضت لعام (2019) الى (248) ترليون دينار وبمعدل انخفاض بلغ (-9%) (التقرير الاقتصادي السنوي للبنك المركزي، 2018، 34،)

الفصل الثاني ... تحليل واقع الودائع المصرفية والانتمان المصرفي في العراق

جدول (7)

الاهمية الاقتصادية لحركة الودائع الزمنية للمدة (2005 _ 2021) (مليون دينار)

السنوات	الودائع الزمنية (1)	GDP (2)	الميل المتوسط (3)%	الميل الحدي %	المرونة الدخلية % (5)
2005	352656	73533599	048	—	—
2006	517281	95587955	054	15565	1.56
2007	552032	111455813	050	4047	0.40
2008	792760	157026062	050	10666	1.07
2009	797822	130643200	061	-380	-0.04
2010	903894	162064566	056	5528	0.55
2011	1113614	217327107	051	6804	0.68
2012	3629542	254225491	143	133067	13.31
2013	3544970	273587529	130	-3059	-0.31
2014	7472987	266332655	281	-41785	-41.79
2015	8398090	194680972	431	-4601	-0.46
2016	8915710	196924142	0.04	53492	5.35
2017	8630534	225722376	382	-2187	-0.22
2018	9658639	254870185	379	9225	0.92
2019	9574065	262917150	364	-2773	-0.28
2020	8875507	21566151650	412	4059	0.00
2021	10329237	30115281880	343	4132	0.41
المتوسط	494466706	19963018455	217	-11516	-139.04

المصدر: البنك المركزي ، المديرية العامة للإحصاء والأبحاث ، النشرات السنوية الاعداد (2005-2021).

سادساً- تحليل الأهمية الاقتصادية لحركة الودائع الزمنية للمدة (2005-2021)

من جدول (7) تظهر لنا نتائج الميل المتوسط للودائع الزمنية حالة من الاستقرار والثبات للمدة (2005_2011) لكن حققت اعلى ميل متوسط في عام (2016) ونسبة (453%) وتشير نتائج الميل الى فاعلية المصارف في تحفيز وجذب الودائع وفقاً لحصتها من الناتج ولابد من وضع استراتيجيات لتحفيز الطلب على الودائع بشكل عام والودائع الادخارية بشكل خاص أما نتائج الميل الحدي للإيداع المصرفي والذي يقيس معدل التغير في الايداع الناتج من تغير الناتج فظهرت النواتج متذبذبة وغير منتظمة مما يعني ان درجة استجابتها لتغير الناتج ضعيفة ولابد من زيادة فاعلية السياسات حتى تتمكن المصارف من تغيير اتجاهات الميل نحو الايداع لاسيما السياسة الادخارية ، والسياسة المرنة تناسب تطور الناتج الحاصل لاسيما سياسة الفائدة كذلك تقديم خدمات متعددة وسياسات ترويجية تنعكس على تحفيز الجمهور على الايداع اما نتائج معامل المرونة الدخلية للإيداع فتشير هي الاخرى الى حالة الاستجابة غير المنتظمة فتارة تكون اقل من الواحد الصحيح وتعني الاستجابة الضعيفة كما هو حال السنوات (2013_2015) وما نستنتجه هو عدم وجود اتجاه عام لحركة الودائع الزمنية وهذا الضعف وعدم الاستقرار بدرجة المرونة دليل واضح على ضعف علاقة ارتباط الودائع الزمنية يتغيران الناتج من جهة وكذلك ضعف دور المصارف في جذب المزيد من الودائع رغم ان المنطق يفترض ان تصاحب كل زيادة في الناتج زيادة اكبر في تعامل الافراد مع المصارف لاسيما الايداعات وهو ايضاً يؤشر لنا ضعف الاوعية الادخارية المطروحة من النظام المصرفي لكن نتائج بعض السنوات مثل (2008 - 2012) تشير الى حالة استجابة الودائع لتغيرات الناتج وكان معامل المرونة اكبر من الواحد الصحيح وقد يشير ذلك في حالة استمراره الى وجود السياسات الجيدة.

المبحث الثالث

طبيعة حركة الانتماء المصرفي في العراق

تتأثر حركة الانتماء المصرفي في العراق بالوضع الاقتصادي والسياسي ، وان النظام المصرفي يجمع بين القطاع العام والخاص، وتقوم البنوك المركزية والمصارف التجارية بتقديم الخدمات المصرفية للعملاء، وتشير التقارير الرسمية إلى أن حجم الانتماء الممنوح في العراق يتزايد بشكل مستمر، لكنه لا يزال منخفضاً مقارنة بالدول الأخرى في المنطقة ، وتعاني حركة الانتماء المصرفي في العراق من العديد من التحديات، بما في ذلك الفساد وعدم الاستقرار السياسي والأمني ، فضلاً عن الضعف في البنية التحتية المصرفية، وضعف الثقة بالنظام المصرفي، كذلك ضعف الوعي المصرفي لدى الجمهور، ومن أجل النهوض بالانتماء المصرفي في العراق، تعمل الحكومة والبنك المركزي على تطوير البنية التحتية المصرفية وتحسين الإجراءات واللوائح المرتبطة بالعمل المصرفي وتعزيز الثقة بالنظام المصرفي عن طريق تعزيز الشفافية والمسائلة وتوفير التمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير سوق الخدمات المصرفية الإلكترونية ، وتشير تقارير مؤسسة "فيتش" (Fitch Instute) المالية إلى أن تحسين حركة الانتماء المصرفي في العراق يأتي في إطار الجهود المستمرة لتحسين الاقتصاد العراقي وتطوير البنية التحتية المصرفية، وتشير المؤسسة إلى أن المصارف العراقية تواجه تحديات كبيرة في ظل التحديات الأمنية والاقتصادية الحالية، وتعمل الحكومة العراقية على تطوير البنية التحتية المصرفية وتحسين الإجراءات واللوائح المصرفية، وتوفير التمويل اللازم لدعم القطاع الخاص والمشروعات الصغيرة والمتوسطة ، فضلاً عن ذلك يقوم البنك المركزي والمصارف التجارية في العراق بتوفير خدمات الانتماء المصرفي، مثل القروض والائتمانات الشخصية والتجارية والعقارية، وتتعاون هذه المصارف مع الحكومة والجهات الرقابية والتنظيمية في البلاد لتنظيم عمليات الانتماء وضمان سلامتها وشفافيتها.(البنك المركزي العراقي ،وموقع مؤسسة فيتش المالية)

الفصل الثاني ... تحليل واقع الودائع المصرفية والائتمان المصرفي في العراق

جدول (8)

تطور حركة الائتمان المصرفي وأهميته النسبية للموجودات (2005 _ 2021) (مليون دينار)

السنوات	حجم الائتمان الممنوح (1)	معدل التغيير السنوي % (2)	الموجودات المصرفية (3)	الاهمية النسبية الائتمان لجانب الموجودات (4)
2005	1.717.450	—	206.756.953	% 1
2006	2.664.898	%55	245.160.639	% 1
2007	3.459.020	%30	267.013.431	% 1
2008	4.587.454	%33	290.570.530	% 2
2009	5.690.062	%24	309.507.375	% 2
2010	11.721.535	%106	329.056.753	% 4
2011	20.344.076	%74	116.643.463	% 17
2012	28.438.688	%40	124.813.664	% 23
2013	29.952.012	%5	135.484.381	% 22
2014	34.123.067	%14	145.106.878	% 24
2015	36.752.686	%8	133.733.599	% 27
2016	37.180.123	%1	129.169.091	% 29
2017	37.952.829	%2	103.011.622	% 37
2018	38.486.947	%1	108.003.321	% 36
2019	42.050.611	%9	120.091.270	% 35
2020	49.817.737	%18	138.468.929	% 36
2021	52.971.508	%6	159.476.037	% 33
المتوسط	22.341.431	%29	184.274.865	% 19

المصدر_ العمود (1). (3) البنك المركزي العراقي. النشرات السنوية (2005_2021) العمود (2). (4) من اعداد الباحثة .

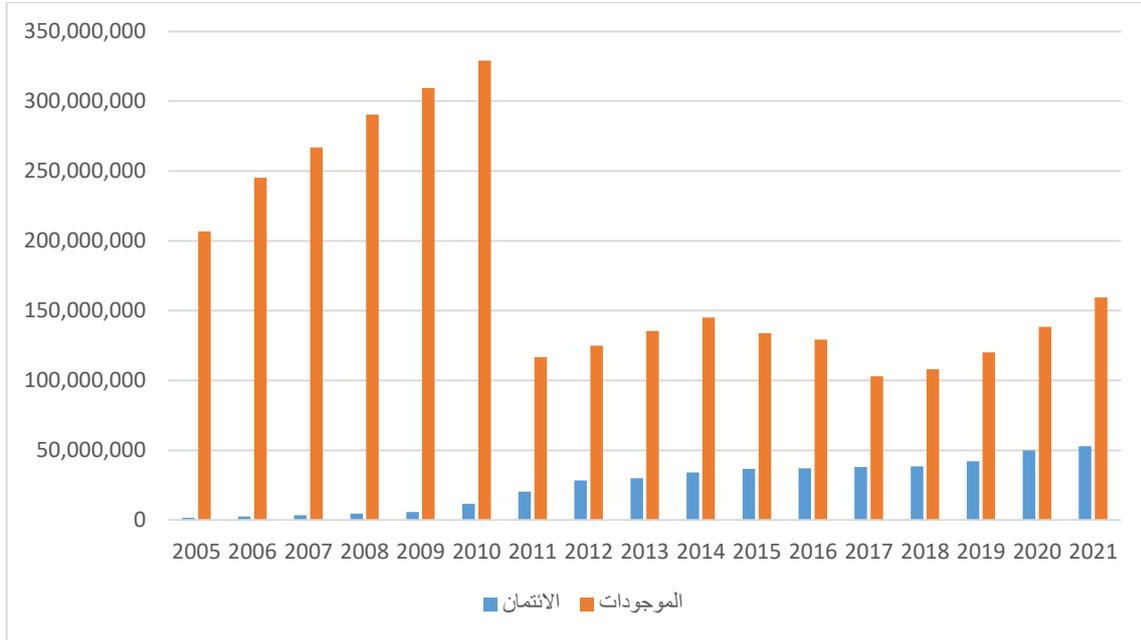
اولا - تحليل تطور الائتمان المصرفي واهميته لجانب الموجودات (2005-2021) من الجدول (8) نلاحظ ان حجم الائتمان الكلي الذي تقدمه المصارف الحكومية والخاصة خلال مدة الدراسة في حالة نمو تصاعدي اذ بلغ في بداية المدة حوالي (1.7) ترليون ليصل في نهايتها الى (42) ترليون الامر الذي يدل على نشاط السياسة الاقراضية داخل الجهاز المصرفي العراقي على مختلف قطاعاته ولا بد من الإشارة الى ان السنوات من (2014 - 2021) هي التي حققت اعلى معدلات لحجم الائتمان من حيث القيمة المطلقة مقارنة بالمتوسط العام للمدة، اما بالنسبة لمعدل النمو فقد شهد السنة (2010) اعلى معدل تغيير وهو (106%) وفي المقابل ادنى معدل نمو كان لسنتي (2016 و 2018) اذ بلغ المعدل (1%)، وعند المقارنة مع متوسط نسبة النمو نلاحظ ان ستة اعوام فقط هي التي حققت نسب نمو اعلى من المتوسط العام المحسوب لمعدلات النمو.

اما بالنسبة للموجودات المصرفية فقد شهدت هي الاخرى حالة من التصاعد في مستوياتها لترتفع من (206) ترليون في سنة (2005) لتصل الى (329) ترليون دينار سنة (2010) لكن انخفضت بعد ذلك الى اكثر من النصف في عام 2011 لتصل حوالي (116) ترليون اما بقية السنوات فكان هناك تذبذب في مستوياتها من انخفاض وارتفاع، وبالنسبة للمتوسط العام للموجودات المصرفية فلم تحقق النسبة المقبولة في السنوات (2005 - 2010)، وبالعودة الى اهمية الائتمان لجانب الموجودات فقد بلغ المتوسط العام لهذه الاهمية (17%) والتي لم تتحقق الا في السنوات من (2011) الى نهاية المدة، اما اعلى نسبة اهمية فقد سجلت السنة (2017).

وكملخص لتحليل الجدول (8) نجد ان تطور حركة الائتمان النقدي للجهاز المصرفي العراقي في حالة تزايد متواصل الامر الذي يدل على الرغبة الحقيقية في تطوير هذا الجهاز المهم والحيوي للبلاد من خلال تطوير عجلة الاقتصاد عبر منح الائتمانات النقدية للجمهور وبهذه الوتيرة المتزايدة. والشكل الاتي يوضح تطور حجم الائتمان والموجودات للمدة (2005_2021)

شكل (9)

تطور حركة الائتمان النقدي وأهميته لجانب الموجودات



المصدر: من اعداد الباحثة اعتمادا على بيانات الجدول (8)

الفصل الثاني ... تحليل واقع الودائع المصرفية والائتمان المصرفي في العراق

جدول (9)

تطور الائتمان في الاقتصاد العراقي للمدة (2005 - 2021) (مليون دينار)

السنوات	السحب على المكشوف	الاوراق التجارية المخصومة	القروض والسلف	الائتمان النقدي	معدل التغير السنوي %
2005	324.649	42.633	483.424	850.706	---
2006	1.156.506	69.532	1.438.860	2.664.898	213.26
2007	834.025	65.613	2.057.098	2.956.736	10.95
2008	950.034	60.498	3.576.922	4.587.454	55.15
2009	1.302.906	78.617	4.308.539	5.690.062	24.04
2010	1.163.297	112.327	9.711.452	10.987.076	93.09
2011	4.401.212	193.506	15.290.053	19.884.771	80.98
2012	3.751.443	191.357	22.850.336	26.793.136	34.74
2013	3.075.061	181.923	24.700.569	27.957.553	4.35
2014	3.381.089	185.310	28.195.535	31.761.934	13.61
2015	3.221.973	153.858	30.297.202	33.673.033	6.02
2016	3.067.263	154.033	30.612.337	33.8 33.633	0.48
2017	2.349.803	295.405	30.967.053	33.6 12.261	-0.65
2018	2.193.811	283.912	31.146.494	33.624.217	0.04
2019	2.408.755	85.962	35.410.267	904.784. 37	12.73
2020	2.155.440	67.985	43.033.485	45.256.910	19.40
2021	2.265.277	102.272	45.932.019	52.971.508	17.05
المتوسط	3166878.6	193728.5	30000970.4	33750889.3	36.57

المصدر : بيانات البنك المركزي العراقي. مديرية الاحصاء والابحاث. النشرات السنوية. للمدة (2005 -

(2021)

ثانياً-تحليل تطور حجم الائتمان النقدي في الاقتصاد العراقي للمدة (2005 - 2021)

يلاحظ من خلال بيانات الجدول (9) أنّ الائتمان النقدي شهد ارتفاعاً مستمراً للسنوات (2005 . 2006 . 2007 . 2008 . 2009) ليبلغ (850.706 . 2.664.989 . 2.956.736 . 4.587.454 . 5.690.062) مليون دينار على التوالي وبمعدلات تغير سنوية (14.98% . 213.25% . 10.95% . 55.15% . 24.03%) بسبب زيادة نسبة العملات الأجنبية لدى البنك المركزي العراقي نتيجة الارتفاع المستمر لمبيعات وزارة المالية من العملة الصعبة إلى البنك المركزي وكذلك زيادة نسبة الودائع المصرفية (الجارية. التوفير والثابتة) بشكل مستمر والتي تعد الممول الرئيس للائتمان المصرفي. إضافة الى زيادة الطلب على القروض الاستهلاكية والسكنية والانتاجية إلى المواطنين. ومنح الائتمان لتمويل مشاريع التنمية الاقتصادية.

كذلك شهد الائتمان المصرفي ارتفاعاً في عام (2010) ليبلغ (10.987.076) مليون دينار، وبلغت القروض والسلف (9.711.452) مليون دينار، والأوراق التجارية بلغت (112.327) مليون دينار ، والسحب على المكشوف بلغت (1.163.297) مليون دينار، بسبب زيادة رؤوس الأموال لدى المصارف الحكومية والأهلية، إذ شكلت نسبة رؤوس الأموال للمصارف الحكومية (75%) والمصارف الأهلية (25%)، وهذا يعني أن المصارف الحكومية تمارس سياسة تتسم بالمجازفة في منح الائتمان على الرغم من كبر حجم رؤوس الأموال للمصارف الأهلية إلى رؤوس الأموال للمصارف الحكومية ، إلا أنها لم تساهم في منح الائتمان وبقية تستخدم سياسة متحفظة ونسبة الائتمان الممنوح من قبلها لا يتجاوز (17%) مقابل (83%) للمصارف الحكومية وهذا ما يؤشر بأن المصارف الخاصة استخدمت سياسات متحفظة في منح الائتمان ولديها سيولة عالية تفوق النسبة المحددة ، كذلك شهد ارتفاعاً مستمراً للسنوات (2011 . 2012 . 2013 . 2014) ليبلغ (19.884.771 . 26.793.136 . 27.957.553 . 31.761.934) مليون دينار على التوالي وبمعدلات تغير سنوية مقدارها (80.19% . 34.74% . 4.34% . 13.60%) على التوالي بسبب منح القروض للقطاع الخاص بشكل مستمر .

الفصل الثاني ... تحليل واقع الودائع المصرفية والائتمان المصرفي في العراق

كما منحت الائتمان لتمويل الأنشطة الاقتصادية، فضلاً عن توسع المصارف في منح القروض والسلف للمواطنين والشركات والموظفين في الدوائر الحكومية، وتعتبر هذه الزيادة بحد ذاتها مؤشراً على تزايد الطلب والعرض من الائتمان، وبالتالي زيادة توظيف الودائع في مختلف القطاعات مما يعزز من قدرة هذه القطاعات ويضمن السيولة اللازمة لها، ويعزى لذلك ارتفاع إجمالي الائتمان الممنوح لجميع القطاعات ولاسيما الحكومة المركزية والقطاع الخاص ومن ثم المؤسسات العامة.

كما شهد الائتمان النقدي ارتفاعاً مستمراً للمدة (2015. 2016. 2017. 2018. 2019) ليبلغ (33.673.033 . 33.833.633 . 33.612.261 . 33.624.217 . 37.904.784) مليون دينار على التوالي وبمعدلات تغير سنوية مقدارها (0.02% . 0.48% . -0.65% . 0.04% . 12.73%) على التوالي بسبب قيام البنك المركزي العراقي بوضع سعر فائدة مستقر بنسبة (4%) لغرض زيادة حجم الاستثمار وتمويل المشاريع الانتاجية، اضافةً الى أن السياسة النقدية كانت داعمة ومساندة للتوجيهات الاقتصادية منذ عام (2016) في ظل تدهور الوضع الأمني والاقتصادي والاجتماعي نتيجة انخفاض أسعار النفط الخام في السوق العالمية الذي وصل إلى أقل من (50) دولاراً للبرميل الواحد في عامي (2015 - 2016). كما ساهمت المصارف التجارية بزيادة منح الائتمان للقطاعات الاقتصادية لمحاربة الركود والانكماش في الاقتصاد العراقي، اضافةً إلى اطلاق المبادرة من قبل البنك المركزي العراقي بهدف السعي إلى استيعاب المزيد من المشاريع الاستثمارية تم رفع سقف القروض الممنوحة لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة إلى مليار دينار في عام (2019)، كما شهد ارتفاعاً إلى (45.256.910 - 52.971.508) مليون دينار في عام (2020-2021) وبمعدل تغير سنوي مقداره (19.39% - 17.04) بسبب الاجراءات التي أتبعها البنك المركزي العراقي بتوجيه المصارف التجارية بمنح التسهيلات المصرفية من خلال اعادة جدولة القروض المصرفية لدى القطاع الخاص وبالأخص المستحقة على الشركات الصغيرة والمتوسطة ، فضلاً عن زيادة أجل السداد للقروض المستقبلية القائمة للقطاعات الأكثر عرضة لتداعيات جائحة كورونا وتخفيض تكلفة الاقتراض وزيادة التسهيلات الممنوحة إلى الحكومة المركزية لهذا العام (التقرير السنوي للبنك المركزي العراقي للمدة 2005-2021).

جدول (10)

أهمية الائتمان الممنوح من المصارف حسب القطاعين العام والخاص للمدة
(2005 - 2021) (مليون دينار)

السنوات	الائتمان الممنوح للقطاع العام (1)	الائتمان الممنوح للقطاع الخاص (2)	اجمالي الائتمان (3)	الأهمية النسبية للائتمان الممنوح للحكومة (4)	الأهمية النسبية للائتمان الممنوح للقطاع الخاص (5)
2005	767.163	950.287	1.717.450	%45	%55
2006	855.022	1.809.876	2.664.898	%32	%68
2007	1.071.587	2.387.433	3.459.020	%31	%69
2008	618.122	3.969.332	4.587.454	%13	%87
2009	1.043.895	4.646.167	5.690.062	%18	%82
2010	3.194.404	8.527.131	11.721.535	%27	%73
2011	8.978.705	11.365.371	20.344.076	%44	%56
2012	13.788.586	14.650.102	28.438.688	%48	%52
2013	13.004.479	16.947.533	29.952.012	%43	%57
2014	16.377.926	17.745.141	34.123.067	%48	%52
2015	18.682.628	18.070.058	36.752.686	%51	%49
2016	18.999.153	18.180.970	37.180.123	%51	%49
2017	18.500.536	19.452.293	37.952.829	%49	%51
2018	18.270.874	20.216.073	38.486.947	%47	%53
2019	21.008.398	21.042.213	42.050.611	%50	%50
2020	21.234.010	25.866.704	49.817.737	%46	%54
2021	23.393.215	29.578.293	52.971.508	%44	%56
المتوسط	11.330.530	13.847.352	25.337.707	%40	%60

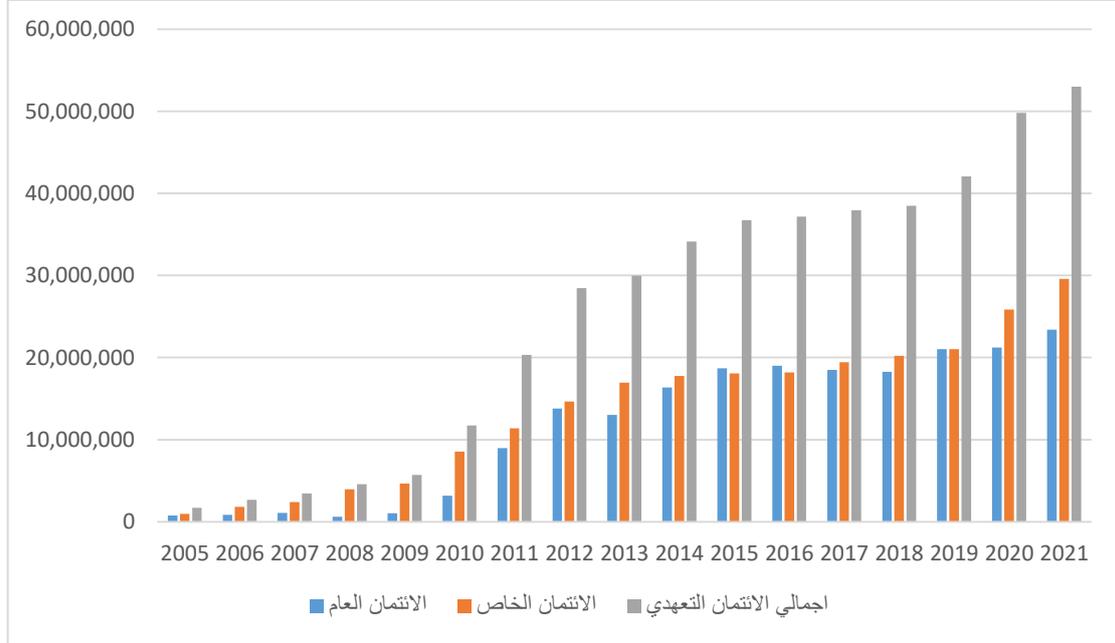
المصدر : البنك المركزي العراقي ، النشرات السنوية الاحصائية (2005-2021)

ثالثاً-تحليل اهمية الائتمان النقدي الممنوح من المصارف حسب القطاعين العام والخاص للمدة (2005-2021)

يشير جدول (10) الى توزيع الائتمان الممنوح من القطاع المصرفي بين القطاعين العام والخاص، اذ نلاحظ الاتجاه التصاعدي للائتمان الممنوح من قبل القطاع المصرفي خلال المدة (2005_2021) اذ وصل الى حوالي (45) ترليون نهاية المدة المدروسة بعد ان كان بمستوى حوالي (1.7) ترليون دينار في بداية المدة المدروسة، ولم نجد أي انخفاض في مستواه المسجل حتى في سنوات الازمة المالية (2008. 2014. 2015. 2016) للعراق ، وسجل رصيد التسهيلات الائتمانية ارتفاعاً بنسبة نمو (9.3%) عن العام 2018 ومشكلاً ما نسبته (16 %) من الناتج المحلي الاجمالي بالأسعار الجارية، كما يلاحظ ارتفاع رصيد الائتمان الممنوح للقطاع الخاص حيث بلغت بالمتوسط العام (60%) مقابل (40%) للقطاع العام ، حيث سجلت السنوات (2007_ 2010) اعلى النسب من حيث حصة القطاع الخاص من الائتمان الممنوح عندما بلغت على التوالي (69_%87_%82_%73) لتتخفف بعدها في السنوات الاخيرة

شكل (10)

تطور حجم الائتمان التعهدي



المصدر : الباحثة اعتمادا الى بيانات الجدول (10) السابق

الفصل الثاني ... تحليل واقع الودائع المصرفية والائتمان المصرفي في العراق

جدول (11)

الائتمان التعهدي من قبل المصارف التجارية في العراق للمدة من (2009- 2021) (مليون دينار)

السنوات	الائتمان الممنوح للقطاع العام (1)	الائتمان الممنوح للقطاع الخاص (2)	اجمالي الائتمان (3)	معدل التغير السنوي %	الأهمية النسبية للائتمان الممنوح للحكومة (4)	الأهمية النسبية للائتمان الممنوح للقطاع الخاص (5)
					%	%
2009	33355866	12715979	46071845	---	0.72	0.28
2010	27365424	12425482	39790906	-13.63	0.69	0.31
2011	29537466	9494995	39032461	-1.91	0.76	0.24
2012	30701549	13472641	44174190	13.17	0.70	0.30
2013	38357422	15309603	53667052	21.49	0.71	0.29
2014	35724900	15183493	50908393	-5.14	0.70	0.30
2015	26382748	14150406	40533154	-20.38	0.65	0.35
2016	20342825	12938782	33281607	-17.89	0.61	0.39
2017	12983171	10078207	23061378	-30.71	0.56	0.44
2018	16320332	9016301	25336633	9.87	0.64	0.36
2019	16288090	8981732	25269822	-0.26	0.64	0.36
2020	16405838	9005219	25411057	0.56	0.65	0.35
2021	16845803	10804000	27649803	8.81	0.61	0.39
المتوسط	24662418	11.813.603	36.476.023	-3.00	66.5	33.5

المصدر : موقع البنك المركزي www.cbiraq.org

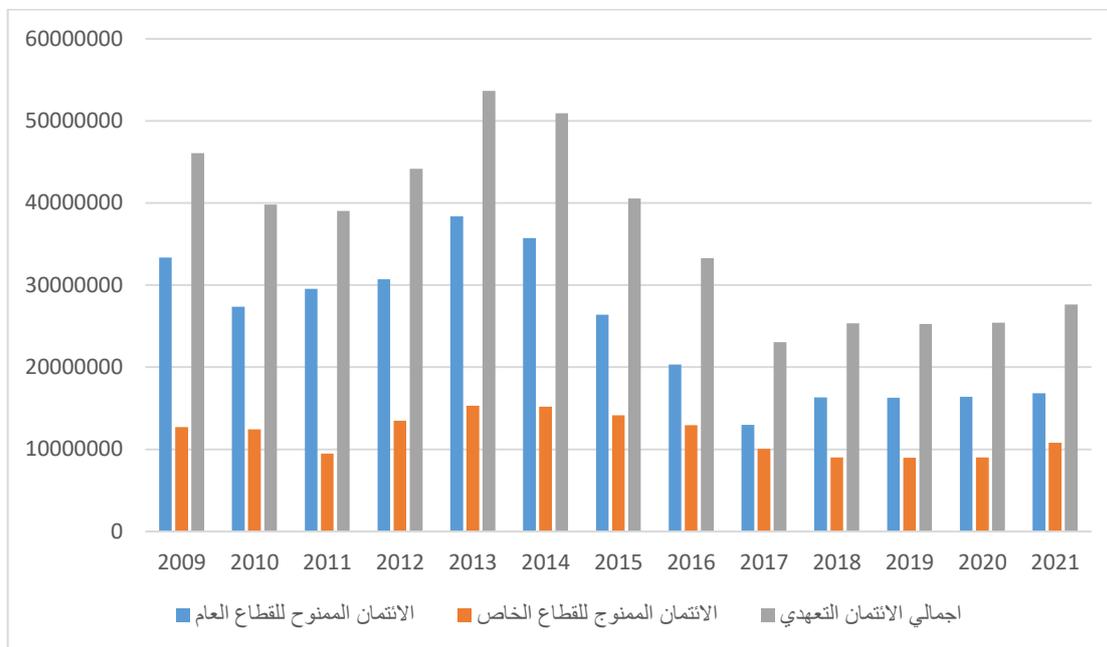
رابعاً-تحليل الائتمان التعهدي من قبل المصارف التجارية للعراق للمدة من (2009-2012):

يتضح من خلال الجدول (11) أن مجموع الائتمان التعهدي انخفض من (46.071.845) مليون دينار في عام (2009) الى (39.790.906) مليون دينار في عام (2010) وبمعدل تغير سنوي مقداره (-13.63 %) بسبب تراجع المصارف الحكومية بمنح الائتمان التعهدي نتيجة انعكاس آثار الازمة المالية في عام (2008) على مصارف العالم بشكل عام والمصارف العراقية بخاصة ، في حين ارتفع الى (44.174.190) مليون دينار في عام (2012) ثم ارتفع الى (53.667.025) مليون دينار في عام (2013) وبمعدل تغير سنوي مقداره (21.49 %) بسبب توسع المصارف الحكومية والأهلية في منح الائتمان التعهدي والتمويل من خلال الاعتمادات المستندية لتمويل القطاع التجاري، بسبب اعتماد الاقتصاد العراقي على الاستيرادات بشكل كبير لتلبية الطلب المحلي على السلع والخدمات، لكن شهد انخفاضاً في السنوات (2014 - 2019) ليبلغ (33.281.607 ، 40.533.154 ، 50.908.393) مليون دينار على التوالي وبمعدلات تغير سنوي مقدارها (-5.14 ، -20.38 ، -17.89 % ، -16.91 % ، -8.37 ، -0.26 %) على التوالي نتيجة تراجع حجم الاستيرادات نتيجة انعكاس التقلبات الاقتصادية وعدم الاستقرار السياسي والأمني منها (انهيار أسعار النفط الخام، عجز الموازنة العامة، دخول الارهاب...الخ). في حين ارتفعت ارتفاعاً بسيطاً خلال المدة (2020-2021) و ليبلغ (27.649.803-25.411.057) مليون دينار على التوالي وبمعدل تغير (0.56 ، 8.81) على التوالي ، بسبب التحسن في الوضع الاقتصادي وعودة ارتفاع اسعار النفط مرة اخرى خلال عام (2021).

ومن خلال المقارنة بين الائتمان التعهدي والنقدي خلال هذه المدة نلاحظ أنّ نسبة الائتمان التعهدي كانت متذبذبة فيما يتعلق بإجمالي الائتمان المصرفي لأن المصارف تفضله ولأنّها تعدّه أكثر أماناً من الائتمان النقدي، ويمكن معرفة قيمة الائتمان الممنوح من المصارف التجارية بحسب النوع والقطاع من خلال بيانات الجدول (12) الآتي:

شكل (11)

الانتماء التعهدي من قبل المصارف التجارية في العراق للمدة من (2009 - 2021)



المصدر : الباحثة اعتمادا على بيانات الجدول (11) السابق .

الفصل الثاني ... تحليل واقع الودائع المصرفية والائتمان المصرفي في العراق

جدول (12)

تطور حجم الائتمان الممنوح من قبل المصارف في العراق للمدة (2005-2021)
(مليون دينار)

السنوات	الائتمان النقدي (1)	الائتمان التعهدي (2)	اجمالي الائتمان المصرفي(3)	نسبة نقدي نسبة(1)/(3)	نسبة تعهدي نسبة(2)/(3)
2005	1717450	---	1717450	%100	-
2006	2664898	---	2664898	100	-
2007	3459020	---	3459020	100	-
2008	4587454	---	4587454	100	-
2009	5690062	46071845	51761907	11	89
2010	11721535	39790906	51512441	23	77
2011	20344076	39032461	59376537	34	66
2012	28438688	44174190	72612878	39	61
2013	29952012	53667052	83619064	36	64
2014	34123067	50908393	85031460	40	60
2015	36752680	40533154	77285834	48	52
2016	37180123	33281607	70461730	53	47
2017	37952829	23061378	61014207	62	38
2018	38486947	25336633	63823580	60	40
2019	42052511	25269822	67322333	62	38
2020	49817737	25411057	75228794	66	34
2021	52971508	27649803	80621311	66	34

المصدر: الباحثة استناداً الى : - البنك المركزي العراقي، الجهاز المركزي للإحصاء، التقارير السنوية لسنوات متفرقة، والحسابات القومية الباب الرابع عشر. - عدم توافر بيانات السنوات من (2005-2008) نتيجة الظروف غير المستقرة التي مر بها العراق.

خامساً-تحليل تطور حجم الائتمان الممنوح من قبل المصارف في العراق للمدة من (2005-2021)

اتاحت لنا البيانات السابقة معرفة حجم الائتمان الممنوح للمصارف العراقية حيث شهد الائتمان المصرفي من عام(2007- 2008) ارتفاعاً ملحوظاً اذ ارتفعت قيمة اجمالي الائتمان الى أن بلغ (5.17.61.907) مليون دينار عراقي للعام (2009) وحيث جاءت تلك الزيادة نتيجة ارتفاع عدد المصارف العاملة في العراق خلال تلك المدة وتحسن الأوضاع الاقتصادية (البنك المركزي العراقي ، المديرية العامة للإحصاء والابحاث) .

ونلاحظ أنّ حجم الائتمان المصرفي بدأ بالارتفاع المستمر حتى بلغ (8.50.31.460) مليون دينار في عام (2014)، فقد استحوذ الائتمان النقدي على (34.123.067) مليون دينار منه وبنسبة (40 %)، في حين بلغ الائتمان التعهدي (50.908.393) مليون دينار اي شكل نسبة (60 %) منه، ومن خلال الجدول (12) نفسه نجد أنّ حجم الائتمان المصرفي بدأ بالانخفاض منذ عام(2015) واستمر بالانخفاض حتى عام (2017)، فلقد بلغ (6.10.14.207) مليون دينار اي ما يقارب(37.952.829) مليون دينار وبنسبة (62 %) للائتمان النقدي، اما المتبقي من الائتمان البالغ (23.061.378) مليون دينار وبنسبة (38 %) فهو للائتمان التعهدي، وكذلك نرى أنّ حجم ونسبة مساهمة الائتمان التعهدي كانت أكبر من حجم ونسبة مساهمة الائتمان النقدي بالرغم من استمرار ارتفاع كل منهما خلال السنوات (2009-2014)، وذلك بسبب تحسن الظروف السياسية والاقتصادية اولاً، وارتفاع حجم الإيرادات العامة في تلك السنوات وما ترتب عليه من ارتفاع حجم الاستيرادات ثانياً مما تطلب ارتفاع حجم الائتمان المصرفي بخاصة الائتمان التعهدي المرتبط بعملية الاستيراد من خلال فتح الاعتمادات المستندية وخطابات الضمان اللازمة لتغطية هذه العملية.

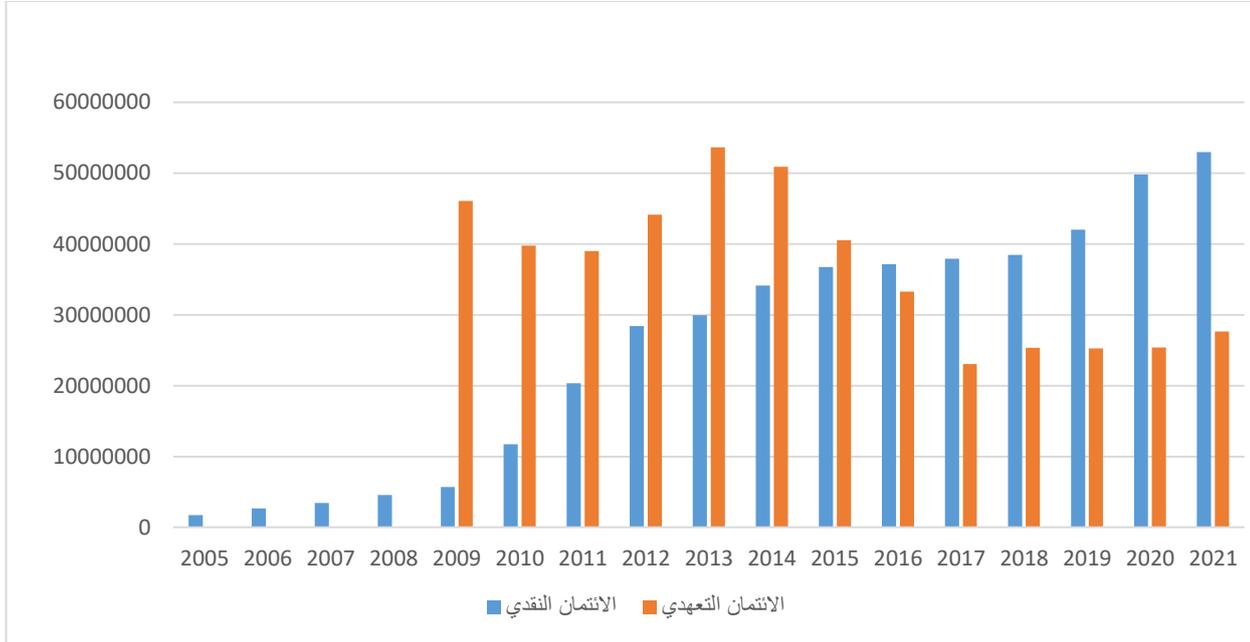
اما في السنوات المتبقية من مدة البحث(2015-2021) فنلاحظ أنّ حجم ونسبة مساهمة الائتمان النقدي كان يفوق حجم ونسبة الائتمان التعهدي، بسبب تراجع الأوضاع السياسية والأمنية والاقتصادية في البلد اولاً، وانخفاض حجم الإيرادات العامة نتيجة تدهور أسعار النفط في سوق النفط الدولية ثانياً، وما ترتب عليه من انخفاض حجم الاستيرادات، فضلاً عن حالة الانكماش الاقتصادي نتيجة التأثير بجائحة كورونا، ومن ثم تراجع حجم الائتمان التعهدي المرتبط بتغطية عمليات الاستيراد من خلال فتح الاعتمادات المستندية.

الفصل الثاني ... تحليل واقع الودائع المصرفية والائتمان المصرفي في العراق

والشكل (12) الاتي يوضح لنا الامر بدقة :

شكل (12)

تطور حجم الائتمان النقدي والتعهدي والمصرفي



المصدر : الباحثة اعتمادا على بيانات الجدول (12) السابق .

الفصل الثالث

سبل النهوض بالودائع الزمنية للجهاز المصرفي في العراق

المبحث الاول : استراتيجية المنافسة السعرية وغير السعرية

المبحث الثاني: استراتيجية تطوير الخدمة المصرفية وتنويعها.

المبحث الثالث : استراتيجية الترويج المصرفي .

التمهيد :

تعد الودائع الزمنية أحد أهم المنتجات المصرفية التي توفرها المصارف في العراق، وتساهم بشكل كبير في تمويل الأنشطة الاقتصادية في البلاد، ومع تحديات الأوضاع الاقتصادية والسياسية في العراق، تواجه الودائع الزمنية عدة تحديات وهو ما يدفع إلى الحاجة إلى تحديد سبل النهوض بهذه الخدمة المالية في البلاد. لقد اشتمل الفصل الثالث على ثلاثة مباحث رئيسية، تناول المبحث الأول فيها إستراتيجية المنافسة السعرية وغير السعرية، بينما تضمن المبحث الثاني إستراتيجية تطوير الخدمة المصرفية وتنويعها، اما المبحث الثالث فتناول إستراتيجية الترويج المصرفي.

المبحث الاول/ استراتيجية المنافسة السعرية وغير السعرية

المطلب الاول: اسباب انخفاض الودائع الزمنية مقارنة بالودائع الجارية والتوفير في

العراق

يشهد الجهاز المصرفي في العراق انخفاضاً في مساهمة الودائع الزمنية، اذ يفضل المودعون والمستثمرون في العراق التوجه للاستثمار في الأصول الأخرى بدلاً من الودائع الزمنية، وتعود أسباب هذا الانخفاض إلى عدة عوامل، منها الظروف الاقتصادية والمالية في البلاد وعدم وجود ثقافة الادخار والقوانين واللوائح الصارمة والاضطرابات الأمنية والسياسية والفساد والفوائد المنخفضة على الودائع بشكل عام ، ويمثل انخفاض مساهمة الودائع الزمنية تحدياً كبيراً للجهاز المصرفي في العراق، حيث تعد هذه الودائع مصدراً مهماً لتمويل الأنشطة المصرفية وتحسين الوضع المالي للمصارف التي تحتاج إلى لاتخاذ إجراءات الفاعل لجذب المزيد من الودائع الزمنية وتحسين الثقة بين المودعين والنظام المصرفي، وذلك بتقديم الخدمات المصرفية المبتكرة والحلول التمويلية الجديدة وتوفير الفوائد التنافسية على الودائع الزمنية ، ويمكن توضيح بعض أسباب انخفاض مساهمة الودائع الزمنية في العراق الى :

1- الظروف الاقتصادية والمالية:

يعاني العراق من هشاشة النظام الاقتصادي والمالي مما له الاثر السلبي في مجمل القطاعات الاقتصادية ومنها القطاع المصرفي وما يتعلق بطبيعة عمل هذا القطاع الزمنية، اذ تشهد البلاد تقلبات في أسعار الصرف وانخفاض قيمة الدينار العراقي، وهو ما يؤثر في القدرة الشرائية للمودعين ويجعلهم يتجهون الى الاستثمار بطرق أخرى تعد أكثر أماناً.

2- ضعف ثقافة الادخار:

تعد ثقافة الادخار من العوامل الأساسية في جذب الودائع الزمنية، ولكن الافراد يعانون من ضعف هذه الثقافة، اذ يتجه الكثير الى الانفاق الزائد والتبذير بدلاً من الادخار، مما يؤثر سلباً في جذب الودائع الزمنية.

3- القوانين والتعليمات :

تعاني المصارف العراقية من القوانين الصارمة التي تحد من قدرتها على تقديم خدمات الودائع الزمنية، فتنطلب هذه الودائع شروطاً محددة للحفاظ على رأس المال والتزامات أخرى تجعل المصارف تتردد في تقديم هذه الخدمات.

4- الاضطرابات الأمنية والسياسية:

يمر العراق بأوضاع غير مستقرة مما ينعكس سلباً ويؤثر في النظام المصرفي ويقلل من الثقة فيه، اي يتجه المستثمرون والمودعون إلى البحث عن البدائل الأكثر أماناً لاستثمار اموالهم .

5- الفساد:

يعد الفساد من العوامل الاساسية التي تؤثر في جذب الودائع الزمنية في العراق ، فالنظام المصرفي يعاني من تداعيات الفساد والرشوة وعدم الشفافية مما يجعل المودعين يترددون في ايداع اموالهم لدى المصارف .

6- الفوائد المنخفضة

من العوامل الرئيسية التي تدفع اصحاب رؤوس الاموال لإيداع اموالهم في المصارف هو ارتفاع مقدار الفائدة المقدمة وبالتالي تكون عامل جذب للمودعين اما اذا كانت الفائدة منخفضة فان ذلك يكون عامل طرد للمودعين مما يجعلهم يبحثون عن البدائل الأكثر جاذبية.

7- العملات الأجنبية:

تشهد العملات الأجنبية في العراق ارتفاعاً ملحوظاً في الفترة الأخيرة، مما جعل المودعين يتجهون إلى الاستثمار في العملات الأجنبية بدلاً من الودائع الزمنية، فيعتبر الاستثمار في العملات الأجنبية الأكثر أماناً في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية التي تشهدها البلاد.

المطلب الثاني

الاساليب والطرق التي يجب اتباعها من اجل النهوض والنمو بالودائع الزمنية من خلال استراتيجية المنافسة السعرية والغير سعرية :

اولاً - استراتيجية المنافسة السعرية :

تتمثل استراتيجية المنافسة السعرية بدفع معدلات فائدة اعلى للمودعين مما يجعل المصارف تتبادل المنافسة بينها في الحصول على أكبر حصة من الودائع الزمنية وتتنافس المصارف على العوائد بشكل كبير، حيث تقوم بتقديم أسعار فائدة أعلى على الودائع الزمنية بل وتقدم أيضاً عروضاً ترويجية مثل (الجوائز والهدايا والتخفيضات لجذب العملاء) ، و بالرغم من اهمية هذه الاستراتيجية ليس في النشاط المصرفي فحسب، وانما في معظم مجالات النشاط الاقتصادي الا ان التشريعات المصرفية العراقية تسمح بدفع فوائد عالية على بعض الودائع الزمنية الامر الذي يقلل من دور هذا الجزء من الودائع في الائتمان المصرفي.

ومن اجل النهوض بمستوى الودائع الزمنية في الائتمان للجهاز المصرفي العراقي ومن خلال استراتيجية المنافسة السعرية لابد من اتباع الاليات الاتية :

1- رفع معدلات الفائدة على الودائع الزمنية :

تعتمد هذه الطريقة على تقديم معدلات فائدة اعلى مما هو عليه الان ما يكون سبباً لجذب الودائع خاصة الزمنية ودفع العملاء لفتح الحسابات المصرفية اي سيكون لها دور كبير بالمساهمة في الائتمان المصرفي .

2- تقديم عروض ترويجية:

تعتمد هذه الطريقة على تقديم العروض الترويجية مثل (الجوائز والهدايا والتخفيضات للعملاء الذين يفتحون حسابات جديدة أو يزيدون حجم الودائع الزمنية لديهم) ، وتعد هذه العروض جذابة للعملاء، وتساعد على جذب المزيد من الودائع الزمنية.

3- تقديم خيارات الایداع والسحب المرنة:

اما هذه الطريقة فتعتمد على تقديم خيارات الایداع والسحب المرنة للعملاء، من خلال توفير شبكة واسعة من الفروع والصرافات الآلية وخدمات الایداع عن طريق الإنترنت والهواتف الذكية

وخدمات الدفع الإلكتروني ، فهذا الخيار يتيح للعملاء إيداع وسحب الودائع الزمنية بسهولة ومرونة، مما يجعلها خياراً جذاباً .

4- تقديم خدمة الودائع الزمنية القابلة للسحب:

حيث يمكن للعملاء من خلال هذه الطريقة سحب أموالهم من الودائع الزمنية في أي وقت دون التعرض لأي عقوبات مالية ، وتعد هذه الخدمة جاذبة للعملاء، حيث يمكنهم الحصول على عوائد أعلى على الودائع الزمنية مع الحفاظ على قدرتهم للوصول إلى أموالهم بسهولة في أي وقت.

وبهذه الطرق، تحاول المصارف جذب الودائع الزمنية من خلال استراتيجية المنافسة السعرية، وتضع بعض المصارف حدوداً للحد الأدنى للإيداع المطلوب والمدة الزمنية اللازمة للحصول على معدل الفائدة المعلن عنه، وذلك لتحقيق أقصى قدر ممكن من الفوائد للمصرف والحفاظ على استقراره المالي.

ثانياً - استراتيجية المنافسة غير السعرية :

تسعى المصارف في الجهاز المصرفي في ظل هذه الاستراتيجية الى جذب الودائع الزمنية وتحسين أدائها المصرفي بأساليب مختلفة غير تخفيض الأسعار. وتشمل هذه الأساليب (تحسين خدمة العملاء، وتطوير المنتجات والخدمات الجديدة، وتحسين العمليات الداخلية، والتركيز على التسويق الرقمي، وتحسين العلامة التجارية، والاستثمار في التعليم والتوعية المالية، وتقديم خدمات مصرفية متميزة للشركات)، وعند تطبيق هذه الأساليب بنجاح سيؤدي الى مساهمه في تحسين الودائع الزمنية في الائتمان من خلال أدائها المصرفي وتحقيق المزيد من النجاح والازدهار في سوق الخدمات المصرفية ، وتتضمن استراتيجية المنافسة غير السعرية العديد من الطرق والأساليب التي يمكن استخدامها لتحسين الأداء والنمو في الأعمال التجارية، وتشمل ما يلي:

1- تحسين خدمة العملاء

من المهم جداً أن تقدم المصارف خدمة عملاء ممتازة للحفاظ على بقاء العملاء الحاليين وجذب عملاء جدد، فمن خلال تقديم الخدمة للعملاء ، يمكن للمصارف تحسين مستوى رضا العملاء وجذب اكبر عدد ممكن من الودائع الزمنية.

2- استخدام المنتجات والخدمات الجديدة :

يمكن للمصارف تحسين أدائها وجذب الودائع الزمنية من خلال توفير المنتجات والخدمات الجديدة والمبتكرة لتلبية احتياجات العملاء وتلبية التطلعات المتغيرة في السوق.

3- تحسين العمليات الداخلية:

يمكن للمصارف تحقيق الزيادة في الإنتاجية وتحسين نوعية الخدمات من خلال تحسين العمليات الداخلية ، على سبيل المثال (يمكن تحسين عملية فتح حساب جديد للعملاء وإنشاء صفحات ويب متطورة) لتسهيل عملية الإيداع والسحب وتحويل الأموال.

4- التركيز على التسويق الرقمي:

يمكن للمصارف التواصل مع عملائها وجذب الودائع الزمنية من خلال استخدام التسويق الرقمي ، حيث يمكن للمصارف الاستفادة من وسائل التواصل الاجتماعي والتسويق عبر البريد الإلكتروني وتطبيقات الجوال لجذب العملاء وتعزيز العلاقات معهم.

5- تحسين العلامة التجارية:

ان المصارف قادرة على تحسين العلامة التجارية وجذب الودائع الزمنية من خلال إطلاق حملات إعلانية متميزة وجذابة، وتحسين تجربة العملاء من خلال تصميم مواقع وتطبيقات جاذبة وسهلة الاستخدام.

6- تقديم برامج الولاء :

تستطيع المصارف جذب العملاء وزيادة حجم الودائع الزمنية عن طريق تقديم برامج الولاء والمكافآت المخصصة للعملاء المتميزين ، حيث يمكن للمصارف تقديم مكافآت على الأموال المودعة على المدى الطويل أو تقديم الخدمات المصرفية الإضافية المجانية للعملاء الذين يودعون مبالغاً كبيرة من الودائع الزمنية.

7- الاستثمار في التعليم والتوعية المالية:

يمكن للمصارف تحسين الوعي المالي للعملاء وتعليمهم عن فوائد الودائع الزمنية وكيفية الاستفادة منها ، اذ يمكن للمصارف تقديم برامج تعليمية مجانية أو ورش عمل لتوعية العملاء بالمعلومات المالية المهمة.

8- تقديم الخدمات المصرفية المتميزة للشركات:

يمكن للمصارف تحسين الأداء وجذب الودائع الزمنية من خلال التقديم الخدمات المصرفية المخصصة للشركات والمؤسسات الكبيرة من خلال تقديم الخدمات التمويلية والاستشارية وإدارة الأصول للشركات والمؤسسات الكبيرة، مما يجذب عددًا كبيرًا من الودائع الزمنية.

المطلب الثالث - سبل تعزيز الودائع الزمنية في المصارف العراقية :

تعد الودائع الزمنية واحدة من أهم الودائع المصرفية ، اذ وتشير إلى الودائع التي يتم إيداعها لمدة زمنية محددة، تتراوح مدتها عادة من (3 أشهر إلى 5 سنوات)، وبمجرد انتهاء المدة المحددة، يتم استرداد المبلغ المودع فضلا عن الفوائد المتراكمة عليه.

وفيما يأتي بعض الطرق التي يمكن استخدامها لتعزيز الودائع الزمنية في العراق:

1. **تحفيز العملاء:** يمكن تحفيز العملاء على إيداع الودائع الزمنية عن طريق تقديم العوائد المجزية والمنافسة للودائع المدخرة على المدى القصير، حيث يمكن تقديم الفوائد أكثر جاذبية للودائع الزمنية مقارنة بالودائع التي يتم سحبها في أي وقت.

2. **الإصدارات المخصصة:** يمكن إصدار سلسلة من الودائع الزمنية المخصصة لجمهور محدد، مثل الودائع الزمنية للأطفال أو الشباب، والتي توفر طريقة سهلة وآمنة للتوفير والاستثمار.

3. **توسيع شبكة الفروع:** يمكن توسيع شبكة الفروع في العراق وانشاء فروع جديدة في المناطق النائية وذلك لجعل المصارف أكثر قربًا للعملاء مما سيزيد من فرص جذب الودائع الزمنية وتوسيع قاعدة العملاء.

4. **تبسيط الإجراءات:** يمكن تبسيط إجراءات فتح حسابات الودائع الزمنية وتقليل الأوراق المطلوبة وذلك لتسهيل العملية على العملاء.

5. **تعزيز التوعية:** يمكن تعزيز التوعية بأهمية الودائع الزمنية والفوائد المترتبة عليها، وذلك من خلال حملات إعلانية وتثقيفية والتعاون مع المؤسسات الحكومية والمدارس لتوعية الجمهور بأهمية هذه الودائع .

6. **تقديم خدمات إضافية:** يمكن تقديم الخدمات إضافية لحاملي الودائع الزمنية، مثل القروض ذات الفائدة منخفضة والتأمين على الحسابات ، وذلك لجعل الودائع الزمنية أكثر جاذبية للعملاء.

الفصل الثالث ... سبل النهوض بالودائع الزمنية للجهاز المصرفي في العراق

ويمكن تطبيقها بشكل متكرر ومستمر لتحقيق النتائج الايجابية في جذب الودائع الزمنية وتحفيز تفعيل هذه الخطوات وتطويرها باستمرار لتحقيق أهدافها في جذب المزيد من الودائع الزمنية وتعزيز قدرتها على تقديم الخدمات المالية المتميزة للعملاء .

المبحث الثاني

استراتيجية تطوير الخدمة المصرفية وتنويعها

المطلب الاول - مفهوم الخدمة المصرفية وخصائصها :

من الضروري ان تتبع المصارف التجارية الطرق التقليدية لغرض النهوض بجانب تقديم خدماتها المصرفية مثل المعاملات الورقية (فتح الحساب المصرفي ، الاعتماد المستندي وغيرها) ، وان تعمل على تطوير هذه الخدمات لمواكبة التطور الحديث اذ يستطيع المصرف في الوقت الحاضر من خلال موقعه الإلكتروني تسهيل معاملات المودعين مثل (فتح الحساب المصرفي من خلال نشر ضوابط التقديم والبيانات الثبوتية المطلوبة مع ارفاق فيديو توضيحي لعملية التقديم ثم بعد ذلك يقوم العميل من خلال هذا الموقع بتقديم بياناته بصيغة الكترونية وتوثق تلك البيانات بعد مراجعة العميل للمصرف خلال مدة محددة وبصورة مباشرة.

ان مثل هذه الخدمات تساهم في جذب اكبر ممكن من الزبائن الجدد واختصار الوقت والجهد سواء للمصرف او العميل ورفع مستوى اداء المصرف وتتضمن هذه الاستراتيجية جانبين الاول هو انشاء اسواق جديدة والتي تقوم على زيادة التعامل بالخدمات المصرفية التي يقدمها المصرف واتساع نشاطه عن طريق توسيع شبكة فروعه ونشرها في كل مكان بما فيها الفروع الطبيعية والالية للمصرف وايضا فروعه الداخلية والوحدات المصرفية في الدول الاخرى .

اما الجانب الاخر هو التغلغل في الاسواق الحالية حيث تسعى المصارف للحصول على الطرق والاساليب التي تحقق الزيادة في حصة المصرف من خلال الاسواق الحالية والعملاء الحاليين وجذب عملاء المصرف المنافس عن طريق اساليب جديدة من خلال دراسة السوق ورغبات الزبائن وتوسيع قاعدة نشاطهم وتعاملهم مع المصرف .

تبدي المؤسسات المصرفية العراقية اهتماماً كبيراً بخدمة الودائع، باختلاف انواعها، اذا ما كانت ثابتة أو آجلة، أو تحت الطلب، أو بإخطار مسبق أو غير ذلك، لما لها من آثار إيجابية في المودع والمصرف؛ إذ إن الطرف الأول يضمن وجود مدخراته في مكان آمن ومحمي بأفضل الوسائل والأنظمة، مع إمكانية تحقيق الربح من وراء ذلك، اما الطرف الثاني فمن خلال عقد يخوله باستثمار هذه الأموال يحقق أرباحاً جديدة له ولصاحب الوديعة أيضاً.

فيما يأتي نستعرض مجموعة من أفضل الودائع الزمنية التي تقدمها المصارف العراقية للمودعين توصلت الباحثة الى مجموعة من الوسائل يمكن بواسطتها النهوض بالودائع الزمنية من خلال الزيارة الميدانية للمصارف ادناه:

1- مصرف الشرق الأوسط العراقي للاستثمار:

يتيح هذا المصرف خدمة الودائع الثابتة للعملاء العراقيين وغير العراقيين، على أن لا يقل عمر المودع عن (18 عاماً أو 15 عاماً) بورقة من محكمة متخصصة، وكامل الأهلية فليس هناك موانع قانونية تتعلق بشخصيته، ولا يتم سحب هذه الوديعة قبل تاريخ الاستحقاق المتفق عليه على إن يحضر شخصياً إلى المصرف، أو يُرسل وكيلاً عنه مخوّل قانوناً لسحب الوديعة وما تحقق خلال فترة الإيداع من ارباح، ولا يُسمح بسحب الوديعة من غير الفرع المصرفي المصدر لها أو من خلال إظهار الوصل الخاص بها.

يُشار إلى الوديعة في هذا المصرف بصفقتها تخوّل صاحبها بأخذ التسهيلات الائتمانية والقروض والسلف بضمانها ورهنها للمصرف نفسه، وفي حال وقوع الحجز عليها من قبل أي جهة رسمية أو عند وفاة المودع، يتوقف المصرف عن التحكم بها، ويتبع تعليمات الجهة الخاص بالحجز وما إلى ذلك.

2- مصرف بيبيلوس

يستطيع العملاء الافادة من معدلات الفائدة العالية التي يمكنهم الحصول عليها في حال إيداع مدخراتهم كوديعة ثابتة في المصرف بيبيلوس، اذ لها القدرة على تنمية هذه المدخرات بسرعة أكبر من خلال تثبيت أسعار فائدة مربحة لمدة محددة تكون شهر واحد، أو 3 أشهر أو 6 أشهر أو سنة وعن معايير هذه الوديعة فهي:

1-الإيداع مسموح بالدينار العراقي والدولار الأمريكي.

2-الحد الأدنى للمبلغ الافتتاحي المودع هو (20) ألف دولار أمريكي.

3-معدل الفائدة الذي يتم حسابه على الوديعة بالعملة الأمريكية يتراوح ما بين (1.5% - 4%) تبعاً لقيمة المبلغ ومدة الإيداع.

3-المصرف الاهلي العراقي :

ضمن خدمات هذا المصرف هناك حسابات الودائع الثابتة المعروفة بالودائع لأجل، وهي من أكثر الودائع الثابتة في المصارف الإسلامية؛ نظراً لما تتمتع به من خصائص ومزايا تتمثل في النقاط الآتية :

- 1-معدل عائد مجزي، ونسبة الفوائد الثابتة طوال فترة ربط الوديعة.
 - 3-استلام الفائدة يمكن أن يكون شهرياً أو سنوياً أو عند موعد الاستحقاق بحسب اختيار العميل.
 - 4-القدرة على الحصول على التسهيلات الائتمانية بضمان الوديعة.
 - 5-القدرة على إصدار البطاقة الائتمانية (Credit Card).
 - 6-الودائع المتوافرة بالدينار العراقي والدولار الأمريكي لفترات هي (شهر-3 أشهر - 6 أشهر - 12 شهراً- 24 شهراً) .
 - 7-إمكانية ربط الوديعة بالحسابات المشتركة.
- 4- مصرف الرشيد:**

يوفر هذا المصرف خدمة الودائع الثابتة للمبالغ النقدية أو الشيكات أو الحوالات، وتكون واجبة الدفع عند تاريخ الاستحقاق الذي جدد عند الاتفاق، حيث يتلقى العميل نسبة فائدة معينة على الوديعة، وهي خدمة متاحة لكل من الأفراد والشركات والدوائر والمكاتب، ويمكن تجديد الوديعة أو سحبها بحسب رغبة العميل، وفي حال سحبها قبل تمام الموعد فإن للمصرف له حق بعدم منحه الفائدة المحسوبة عليها، وتكون فترة الربط (شهر، شهرين، 3 أشهر ، 6 أشهر ، سنة، سنتين).

5- المصرف التجاري العراقي:

يمكن لعملاء هذا المصرف فتح الوديعة الثابتة ، في حال امتلاكه حساب توفير أو حساب جاري ولمدة محددة لقاء فائدة ثابتة يكسبها في النهاية عند الاستحقاق وهي خدمة متاحة لكل من العراقيين والأجانب فيما يتم دفع الفائدة بالدينار العراقي فقط.

6- مصرف الخليج التجاري:

وفق قائمة الودائع الثابتة في المصارف العراقية يقدم مصرف الخليج التجاري خدماته في هذا المجال، وفق الاشتراطات والمعايير النسبية الآتية:

الفصل الثالث ... سبل النهوض بالودائع الزمنية للجهاز المصرفي في العراق

1-نسبة الفائدة على الوديعة لسنتين هي (4.75%) وفي حال سحب الوديعة بعد السنة الأولى تكون (3%)

2-نسبة الفائدة على وديعة 18 شهراً (4.5%) وفي سحبها بعد (12) شهراً تكون (2%)
بعامة تقوم المصارف في العراق برفع نسبة الودائع الزمنية من خلال عدة الاساليب منها الاتي:

1-إمكانية فتح حساب وديعة بالعملات المختلفة مثل (دولار، دينار، يورو).

2-الحصول على فائدة معينة على مبلغ الوديعة.

3- المرونة في مدة الوديعة حيث تبدأ المدة من شهر إلى ثلاثة، وستة شهور، وتسعة شهور، إلى سنة.

4- يحدد ربط الوديعة تلقائياً عند تاريخ استحقاقها.

المطلب الثاني : استراتيجية تنويع الخدمة المصرفية وانواعها واهميتها :

و تعني استراتيجية التنويع أن يختار المصرف الدخول في استراتيجيات جديدة من الاعمال المختلفة عن طبيعة الاعمال التي تقوم بتنفيذها المؤسسة في الوقت الحاضر ولفترة طويلة وتعني أيضاً أن يقوم المصرف بالتوسع من خلال - :

ا-تقديم المنتجات أو الخدمات الجديدة .

ب-إضافة أسواق جديدة إلى الأسواق الحالية .

ت-إضافة بعض العمليات الإنتاجية إلى عملياتها الحالية.

إن لهدف الرئيسي لهذه الاستراتيجية هو دخول المصرف في بعض مجالات الاعمال فهي استراتيجية مناسبة عندما يكون للمصرف موقع تنافسي قوي ومن أسباب اعتماد هذه الاستراتيجية ما يلي:

1-تنويع المخاطر.

2-مواجهة وصول بعض المنتجات إلى مرحلة النصف أو الاشباع.

3-تحقق التدفقات النقدية تزيد على احتياجات الاستثمار في وحدة الاعمال الاستراتيجية.

4-زيادة المعدل الاجمالي لنمو المصرف

ان اساس وجوهر هذه الاستراتيجية هو صناعة الخدمات والتسهيلات المستقلة او المرتبطة مع المنتجات المصرفية الاساسية مما يساهم في زيادة الطلب على الودائع الزمنية للاستفادة من

تلك الخدمات، وتشمل هذه الاستراتيجية كل من الخدمة والموقع واجراءات التسليم، حيث تهتم المصارف بتقديم مدى واسع من الخدمات التي تتضمن تحصيل مستحقات المودعين نيابة عنهم وفتح الاعتمادات المستندية وخطابات الضمان وغيرها من الخدمات، كلما ازداد تنوع المصرف في تقديم خدمات الودائع الزمنية ازدادت قدرته على جذب المودعين وتتضمن تقديم الخدمات وسرعتها ايضا باستعمال التكنولوجيا الحديثة وتنوعها في ميدان المصارف مما يؤدي الى ربح الوقت واستغلاله في تحسين الخدمات والنهوض ورفع مستوى كفاءة الودائع الزمنية مثل (استعمال اجهزة الصرف الالي ، وبطاقات الائتمان)

لابد للمصارف من الاهتمام بنوعية العلاقة بين الزبائن والتميز والتنوع بالخدمات المصرفية التي تقدمها وتلبية احتياجاتهم وتوفير الخدمات المبتكرة حيث تعد من اهم المرتكزات للتعامل مع الزبائن ومن اهم العوامل التي تجذب العملاء وتشبع رغباتهم واحتياجاتهم وتبقى الادارة المصرف تحاول دائما استحداث ميزات وخدمات ابداعية جديدة مثل (الايداع عن طريق البطاقات الائتمانية الالكترونية) مما يسهم في رفع كفاءة الودائع الزمنية لدى المصارف وتطوير الخدمات الحالية لمواكبة متطلبات احتياجات العملاء فمن خلال ذلك يتميز المصرف عن المصارف المنافسة .

تتضمن استراتيجية التنوع الاتي :

1-التنوع المرتبط .

2-التنوع غير المرتبط.

1-التنوع المرتبط :

هو اضافة خدمات مصرفية جديدة ولكنها مرتبطة بالمنتجات القائمة تعرف على نطاق واسع بانها التنوع المرتبط للدخول الى نشاط الاعمال الجديد منها (استقطاب الودائع المختلفة للعملاء).

1-مرتبط بنشاط او انشطه الاعمال القائمة في المصرف .

2-لدى المصرف خصائص مشتركة بين مصرف او اكثر لكل نشاط .

2-التنوع غير المرتبط :

ويطلق على اضافة الخدمات الجديدة ولكنها غير المرتبطة بالمنتجات او الخدمات التي تقدمها المصارف حاليا ، حيث تتبع بعض المصارف هذا نوع من التنوع والمعتمدة جزئيا على توقعات

الفصل الثالث ... سبل النهوض بالودائع الزمنية للجهاز المصرفي في العراق

الأرباح الناتجة عن تقسيمات الشركات المتعاقدة لها (مثل اشراك القطاع الخاص كشريك في تقديم منتج او خدمه محده). يتضمن الدخول في صناعة ليس لديها ارتباط واضح بأي من أنشطة سلسلة القيمة للشركة في صناعاتها الحالية ويبني فقط على استخدام الكفاءات التنظيمية العامة من اجل زيادة ربحية المصرف.

أهمية استراتيجية التنوع :

تتجلى أهمية التنوع في اعمال المصارف كونه يضمن للمصرف المحافظة على مركزه التنافسي وحصته السوقية، نتيجة إضافة اساليب جديدة في جذب المودعين ، فضلا عن استخدام الأفضل للموارد المتاحة، المواد الاولية ، تحقيق التوازن الاقتصادي للمصارف ، مع تغطية بعض الجوانب التي يتعرض لها المصرف مع منتجاته .

المبحث الثالث : استراتيجية الترويج المصرفي

المطلب الأول : أهمية استراتيجية الترويج المصرفي

الترويج المصرفي هو واحد من أكثر ظواهر العصر تأثيرا في حياتنا اليومية من خلال وسائل الاتصال المختلفة المستخدمة في عملية الترويج (كالصحف، والتلفاز، والراديو، واللوحات الإلكترونية، وشبكات الانترنت) والتي أصبحت جزءا أساسا من حياتنا. يعد الترويج بعامة الموضوع الاساس لأي مصرف من المصارف، بسبب ذلك الى الدور الحيوي الذي يلعبه الترويج في تعريف الزبائن بخدمات المصرف وإقناعهم بمزايا التعامل معه ودرجة الإشباع التي يمكن ان تتحقق من ذلك ، ومن ثم التأثير المهم ودفعهم إلى اتخاذ قرارهم بالتعامل مع المصرف واستمرار التعامل معه في مستقبلا. اذ يسعى المصرف من خلال استعمال الترويج إلى تحقيق أهدافه المختلفة التي تنصب في نهاية الأمر نحو تحقيق عملية تقديم الخدمة وبناء العلاقة المستمرة والدائمة مع الزبائن، لان المصرف الناجح لا تنتهي علاقته بالزبون حال انتهاء عملية تقديم الخدمة، بل تستمر إلى ما بعد العلاقة ، ويمكن التعرف على اهم الوسائل الترويجية التي يمكن ان يوظفها المصرف من خلال المزيج الترويجي والذي يطلق على مجموعة من المكونات التي تتفاعل وتتكامل معاً لتحقيق الأهداف الترويجية للمؤسسة في إطار الفلسفة التسويقية السائدة، فالمزيج الترويجي شأنه شأن المزيج التسويقي، يشتمل على مجموعة من المكونات والعناصر التي تتوازن وتتناسق بطريقة فاعلة لتحقيق الأهداف الترويجية الموضوع.

والترويج المصرفي لا يقل أهمية عن بقية عناصر المزيج التسويقي للخدمات المصرفية وذلك بسبب اتصاف الخدمات المصرفية باللاملموسية، الأمر الذي يجعل من مهام ترويجها يتضمن الجهد الترويجي مجموعة من العناصر التي يتم استخدامها بتناسق، وتكامل لتحقيق الأهداف المطلوبة، ويطلق عليها عناصر المزيج الترويجي للخدمة المصرفية والتي تتكون من (الاعلان ، العلاقات العامة ، والبيع الشخصي ، والنشر ووسائل الأخرى) ومن اجل النهوض بالودائع الزمنية ومساهمتها في ائتمان للجهاز المصرفي العراقي لابد من اتباع الخدمات الاتية :

اولاً - الاعلان :

ويمثل شكلا من أشكال الاتصالات غير الشخصية المدفوعة الثمن لتقديم الأفكار، والسلع، والخدمات، وترويجها لدى الجمهور المستهدف من خلال وسائل الاعلان الوسيطة الواسعة النطاق"

ويعد أحد أبرز عناصر المزيج الترويجي الذي يستخدم بشكل واسع من قبل كل الشركات الصناعية والتجارية والخدمية حيث يمكن ان يصل الاعلان الى عدد كبير من الزبائن الموجودين في مواقع جغرافية مختلفة بتكلفة منخفضة لكل حالة تعرض للإعلان ، ويجعل البائع قادراً على تكرار الرسالة مرات عديدة ، اذ يستطيع المصرف من خلال الاعلان عن الزبائن الحاليين والمرتبين بالخدمات التي تقدمها المؤسسة المصرفية وخصائصها ومميزاتها وطرق استعمالها وأماكن توافرها الحصول على الزبائن الجدد ويتم ذلك عبر إعداد وتهيئة وإثارة الانتباه للخدمة وايضاً مواجهة المنافسة التجارية أو الإعلانية عن الخدمات المنافسة في السوق المصرفي، (كالإعلان عن تخفيضات في الأسعار) مما يسهل مهمة الدخول الى الاسواق الجديدة وتوسيع الأسواق الحالية والحصول على زبائن جدد وتحقيق الاستقرار والتغلب على موسمية المبيعات والمحافظة على الولاء لماركة تجارية معينة .

ويمكن استخدام انواع متعددة للإعلانات منها :

(الإعلان التلفزيوني ، الإعلان الصحفي ، الإعلان الإذاعي ، الإعلان الالكتروني ، اللوحات الإلكترونية، مواقع الانترنت) .

ويمكن ان يكون الاعلان مختصاً بالمؤسسة المصرفية ذاتها من خلال بناء صورة متميزة واتجاهات تشغيلية لتلك المؤسسة في اذهان الزبائن الحاليين والمستقبلين لذلك يمكن ان يكون الاعلان خاصاً بالترويج للخدمات المصرفية التي يقدمها المصرف من خلال انواعها والمزايا النسبية لكل خدمة والمنافع التي تحصل عليها وان قدرة المصرف على جذب المودعين الجدد تزداد كلما توسع في تقديم خدمات المصرفية غير التقليدية. ان مثل هذه الاستراتيجية تعطي لنا انطباع عن قوة المصرف الاستثمارية والمالية لدى معظم الجمهور مثل ان يتم الاعلان عن مشروع كبير في احدى المحافظات العراقية (مثل انشاء مصنع او انشاء مدن سكنية حديثة) ويكون اسم احد المصارف العراقية ويكون اسم احد المصارف العراقية مستثمراً ومساهماً فيها ان

ذلك الامر سوف يأخذ صداه الواسع من خلال توعية الافراد بالحصول على الائتمان المصرفي من قبل الجمهور والذي لاشك فيه سوف يجلب للمصرف المزيد من المودعين.

ثانياً - العلاقات العامة :

تستخدم هذه الاداة في تنمية العلاقات الوطيدة بين المصرف وزبائنه وتحسين صورة المصرف وسمعته في أذهان الزبائن ودورها هو تأسيس وتعزيز الصورة الايجابية للمصرف وخدماته مع زبائنه.

واذ ان لنشاط العلاقات العامة اهداف منها رسم صورة ايجابية للمصرف لدى المجتمع والأطراف الأخرى وانسجماً مع فلسفة ورسالة المصرف وبناء العلاقة المتينة وقوية مع وسائل النشر والإعلان المختلفة لكونها المصدر المهم في تفعيل الجانب الترويجي للعلاقات العامة . فهي تتعامل العلاقات العامة تتعامل مع المستفيدين أفراداً وجماعات وهناك اختلافات بين هؤلاء في السلوكيات والمعايير والقيم والمعتقدات والحاجات والدوافع وكل هذه متغيرات تتأثر بعوامل كثيرة منها (البيئة) لذا ينبغي على رجل العلاقات العامة ان يدرس سلوك الأفراد والجماعات دراسة علمية موضوعية بغية تنظيم العلاقات الانسانية على أسس من التعاون والمحبة والوعي.

وتؤدي العلاقات العامة دوراً مهماً في ترويج الخدمة المصرفية فهي تمثل الشريان للزبائن الحاليين، الاتصال بين المصرف، وجمهوره الواسع سواء كان (داخليا المساهمين، الموردين ام خارجيا كالصحافة، ووسائل الإعلام، والمؤسسات الحكومية) حيث تكون مهمة العلاقات العامة الحفاظ على العلاقات القوية، والتميز مع هذا الجمهور وللوصول الى الغاية من توظيف العلاقات العامة في تنميتها مع المجتمع بإيجاد علاقات متميزة مع مختلف المؤسسات الحكومية منها المختلفة والخاصة لكسب ودها وتأييدها ولتحقيق الهدف المنشود وهو من الافراد للتوجيه للحصول من القروض المصرفية فضلا عن توظيف جماعات الضغط المتمثلة (بالإعلاميين وصناع القرار) لبناء العلاقات القوية مع المؤسسة في ترويج من خلال المؤتمرات والندوات والحلقات النقاشية لجذب انتباه وسائل الاعلام المختلفة لتحسين صورة الجهاز المصرفي امام الافراد بعامة والمستثمرين والمودعين بخاصة .

ثالثاً - البيع الشخصي :

هو التقديم الشخصي، والشهني للسلعة أو الخدمة أو الفكرة بهدف دفع المستهلك المستقبلي نحو شرائها أو الاقتناع بها.

كما يعرف على أنه الاتصالات الشخصية الهادفة إلى إخبار المستهلك، واقناعه بعملية شراء المنتج الذي يمكن أن يحقق إشباع الحاجاته وارضائه

ويؤدي البيع الشخصي دوراً أساسياً في الخدمات المصرفية كونها تعتمد بدرجة كبيرة على مقدم الخدمة؛ بسبب العلاقات الشخصية القوية التي تربط العميل بالمصرف ، وعلى الرغم من ذلك نجد أن المصارف لا تولي أهمية كبيرة للبيع الشخصي، كما تولي بقية عناصر المزيج الترويجي (كالإعلان) مثلاً.

و اذ يتميز البيع الشخصي بوجود الاتصال المباشر بين المصرف والعميل فضلاً عن تعزيز العلاقة بين الجانبين بالإضافة الى ان عملية البيع تتم بالمرونة ويمكن تكيفها حسب ظروف العميل .

لان عملية البيع الشخصي بعدة مراحل وهي كالاتي :

أ- البحث عن العملاء: وتمثل هذه الخطوة الأولى في عملية البيع الشخصي حيث يقوم المصرف من خلالها بالبحث المكثف عن العملاء الذين تتوافر فيهم الحالة، والقدرة، والصلاحية، لاتخاذ قرار شراء الخدمة .

ب- الوصول إلى العميل والالتقاء به: وتتضمن تلك المرحلة التي يلتقي بها الموظف مع العميل، وكيفية جذب انتباهه، وإبراز المنافع التي يتحصل عليها عند شراء الخدمة، وهذا يتطلب من رجل المبيعات جمع المعلومات الكافية عن العميل.

ت- عرض الخدمة المصرفية: اما في هذه المرحلة فيتم التركيز على مزايا الخدمة والمنافع التي تقدمها، ذلك لأن العميل لا يتحصل على الخدمة المصرفية نفسها وإنما يشتري المنفعة والفائدة التي تقدمها الخدمة.

ث- الرد على اعتراضات العملاء: في حين يجب في هذه المرحلة على رجل المبيعات استعمال الأسلوب الإيجابي مع العميل المناسب في الرد على اعتراض العملاء، والتعامل بلباقة.

ج- إتمام الصفقة البيعية: وهو التصرف الذي يشتمل على إقناع العميل بشراء الخدمة أو اختيار نوع محدد من الخدمات المعروضة .

ح- المتابعة: وهي المرحلة الأخيرة وهنا يسعى رجل البيع من خلالها للتأكد من رضا العميل.
رابعاً - النشر:

يعد النشر أحد عناصر المزيج الترويجي الذي يوظف على نحو واسع من قبل المؤسسات الخدمية وهي وسيلة اتصال، وترويج غير شخصية، وغير مدفوعة الأجر هدفها تنشيط الطلب على الخدمة المصرفية، فالنشر يوظف بأعادة النشر لعرض المعلومات عن المصرف، وعن الخدمات التي يقدمها، ويتم ذلك في شكل إخباري، مثل قيام البنك بنشر معلومات عن الخدمات الجديدة يقدمها المصرف للعملاء أو عن زيادة حجم الأرباح المحقق في المصرف. ويتميز النشر بمجموعة من المميزات منها :

أ- إن النشر يتمتع بالثقة العالية من الجمهور، حيث ينظر المتعاملون مع المصرف للمعلومات، والأخبار المنشورة على أنها حقائق صادقة، وليس دعاية للمصرف .

ب - ان صياغة الأخبار لا يتدخل فيها المصرف ، وفي الغالب يقوم بصياغتها محررو الوسائل الإعلامية بخاصية عندما يتم النشر في وسائل الإعلام المختلفة.

ت- يمتاز النشر عن الإعلان بأنه يترك أثراً أكبر وأعمق من الإعلان، حيث أن النشر يكون عادة من جهة محايدة لذلك يكون هناك ثقة من قبل الجمهور مع مثل هذه الاخبار . وعلى الرغم من أهمية النشر في الترويج للمصارف إلا أن العديد من المصارف في الوطن العربي لا تولي هذا العنصر اهتماماً كبيراً العوامل المؤثرة في اختيار المزيج الترويجي.

خامساً- الوسائل الأخرى :

1- التسويق الرقمي: وهو استخدام الإنترنت ووسائل التواصل الاجتماعي والتطبيقات المختلفة للترويج للخدمات المصرفية وجذب العملاء المحتملين. يمكن للمصارف استعمال الإعلانات المدفوعة على محركات البحث ونشر المحتوى على منصات التواصل الاجتماعي لتوجيه العملاء المحتملين للافادة من خدمات المصرف.

2- التسويق الشبكي: وهو استخدام العملاء الحاليين للترويج للخدمات المصرفية وجذب العملاء المحتملين. يمكن للمصارف توفير برامج الإحالة والمكافآت للعملاء الحاليين الذين يحيلون عملاء جدد للاستفادة من خدمات المصرف.

الفصل الثالث ... سبل النهوض بالودائع الزمنية للجهاز المصرفي في العراق

- 3- العروض والتخفيضات: وهي استعمال العروض والتخفيضات والجوائز والهدايا لجذب العملاء المحتملين وتشجيعهم على الاستفادة من خدمات المصرف.
- 4- الإخطارات التسويقية: وهي استعمال الإخطارات التسويقية المختلفة مثل (البريد الإلكتروني) والرسائل النصية ، والإعلانات المدفوعة ، والمطبوعات للتواصل مع العملاء المحتملين ، وتوجيههم للاستفادة من خدمات المصرف.

الاستنتاجات والتوصيات

اولا- الاستنتاجات :

- 1- تمثل الودائع بأنواعها المختلفة اهمية واضحة على مستوى النشاط الاقتصادي ويمكن التعرف على ذلك من خلال عدة مؤشرات منها (الميل المتوسط والحدي والمرونة الدخلية والتوظيف وغيرها) وهي ذات اهمية في التعرف على دور الودائع في النشاط الاقتصادي.
- 2- يمكن الاعتماد على عدة سبل لتعزيز أهمية الودائع الزمنية، مثل (تقديم الحوافز المالية لأصحاب الودائع الزمنية أو تعزيز الوعي المجتمعي بأهمية هذه الودائع في تمويل الائتمان المصرفي) .
- 3- عدم فاعلية المصارف في جذب الودائع ويبدو ذلك الامر واضحا في الميل المتوسط للودائع من خلال استقراره وعدم ارتفاعه وكذلك الميل الحدي والمرونة الدخلية وعدم قدرة المصارف على جذب الودائع من الزيادات الحاصلة في الناتج ومن ثم ضعف المصارف لجذب الودائع وفقاً لحصتها من الناتج وضعف تغيير الميل نحو الايداع وكل ذلك يؤثر في الاقتصاد.
- 4- اما ما يخص الودائع الزمنية فنلاحظ و بالرغم من اتجاهها التصاعدي طوال مدة الدراسة لكنها تبقى مبالغها بالقيمة المطلقة قليلة جداً و عمقها المصرفي ضعيفا هو الآخر وعدم وجود ما يشير إلى سياسات واضحة لإدارات المصارف لتحفيزها وكان ذلك واضحا من خلال ميلها المتوسط والحدي ومرونتها الدخلية كذلك تركزها لدى المصارف الحكومية دون المصارف الاهلية.
- 5- اظهرت النتائج استحواذ الودائع الجارية على نسبة عالية جداً من الاهمية النسبية لها بالنسبة لبقية الانواع من الودائع والتي تجاوزت (80%) في حين احتلت ودائع التوفير المرتبة الثانية وبنسب (13%) وجاءت الودائع الزمنية بالمرتبة الاخيرة من حيث الاهمية النسبية وبنسبة (7%).
- 6- هناك علاقة واضحة بين الودائع والائتمان يمكن دراستها وتحليلها للتعرف على تلك العلاقة ودورها في الاقتصاد لاسيما مؤشرات تغطية النشاط الائتماني من قبل الودائع ومعدل التمويل المصرفي وفجوة الائتمان.

ثانياً - التوصيات :

- 1- تطوير سياسات واستراتيجيات جديدة لتعزيز جذب الودائع الزمنية وتحفيز العملاء على وضع الودائع الزمنية، عن طريق تقديم الفائدة المرتفعة أو الإعفاء من الرسوم فضلاً عن تحسين الحوافز المالية والتنظيمية للمصارف لجذب الودائع الزمنية من خلال تقليل متطلبات رأس المال والحد من المتطلبات الأخرى المالية.
- 2- تطوير المنتجات والخدمات المصرفية المبتكرة والتي تلبي احتياجات العملاء وتعزز جذب الودائع الزمنية، مثل (حسابات الودائع الزمنية ذات الفائدة العالية أو الودائع الزمنية المرتبطة بالأسهم).
- 3- تشجيع المصارف على استخدام الودائع الزمنية لتمويل القروض ذات المدى الطويل، والتي تلبي احتياجات الشركات والمشروعات الكبيرة، مما يساهم في دعم النمو الاقتصادي.
- 4- توجيه المصارف التجارية إلى تبني استراتيجيات المنافسة السعرية وغير السعرية لجذب الودائع لاسيما التي تمتاز بدرجة عالية من الاستقرار في ارصدها من حيث اجل استحقاقها (الزمنية) لما لها من دور في تعظيم إداء المصارف وانعكاسه بالإيجاب على الاقتصاد.
- 5- توجيه المصارف بسياسة تشجيع الانتشار المصرفي عبر جغرافية العراق وفتح الفروع في الاقضية والنواحي وعدم تركزها داخل مراكز المحافظات والعاصمة.
- 6- العمل بنظام الحوافز والعروض الترويجية لجذب المزيد من الودائع لاسيما الثابتة منها سواء للعاملين بالجهاز المصرفي او خارجه وتلك الحوافز (معنوية ومادية) يمكن ان تحفز جانب الایداعات كثيراً او الافادة من تجارب العديد من المصارف العربية والاقليمية والدولية.

قائمة المراجع

المصادر العربية :

1-الاية القرانية

أولاً -الكتب :

- 1- ابو حمد ، رضا صاحب ، وقدوري ، فائق مشعل ، ادارة المصارف ، دار الاثير للطباعة والنشر ، جامعة الموصل ، ط1 ، 2005
- 2-الجنابي ، هيل عجمي جميل ، أرسلان ، رمزي ياسين ، النقود والمصارف ، النظرية النقدية ، دار وائل ، عمان ، ط1 ، 2009.
- 3-العلاق ، بشير عباس ، ادارة المصارف مدخل وظيفي ، جامعة التحدي ، ط1 ، 2001 .
- 4-الصيرفي ، محمد عبد الفتاح،ادارة البنوك , دار المناهج للنشر والتوزيع , عمان - الاردن ، ط1 ، 2014 .
- 5- الحوراني ، أكرم محمود ، عبد الرزاق حسن ، النقود والمصارف جامعة دمشق ، ط1 ، 2011.
- 6-الزبيدي،حمزة محمود، ادارة المصارف وإستراتيجية تعبئة الودائع ،دار الوراق للنشر، عمان، الاردن، ط1، 2011 .
- 7- اللطيف،مصطفى عبد ،دور البنوك وفعاليتها في تمويل النشاط الاقتصادي، ط1 ، جامعة ورقلة ، ط1 ، 2006.
- 8- الشمري ،صادق راشد-ادارة المصارف ،ط1،دار النشر والتوزيع عمان ، ط1، 2009.
- 9-امين، فائق محمود الشماع ، الحساب المصرفي، دراسة قانونية مقارنة، ط1 ، الدار العلمية للنشر والتوزيع، عمان- الاردن، ط1، 2003.
- 10- ابو شاور، منير إسماعيل ، وعبد المهدي، أمجد، نقود وبنوك، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، 2010.
- 11- الحسيني ، فلاح حسن عداي ، والدوري ، مؤيد عبد الرحمن عبد الله ، إدارة البنوك مدخل كمي واستراتيجي معاصر ، دار وائل للنشر ، عمان - الأردن ، ط2، 2000.

- 12- الافندي ، محمد احمد ، الاقتصاد النقدي والمصرفي ، عمان ، مركز الكتاب ، ط2 ، 2017 .
- 13- المطلب، عبد الحميد ، اقتصاديات النقود والبنوك، الاساسيات والمستحدثات , ط2،
الدار الجامعية, مصر- الاسكندرية ، ط2، 2007.
- 14 - الشمري ، صادق راشد ، ادارة المصارف ، مطبعة الفرخ ،بغداد ، ط1، 1981.
- 15- الشمري ،ناظم محمد نوري ،النقود والمصارف، مديرية الكتب للطباعة والنشر ،
الموصل ، ط2، 1988.
- 16- الألفي ، احمد عبد العزيز ، الائتمان المصرفي والتحليل الائتماني ، الإسكندرية ،
1977.
- 17- اللوزي، سليمان احمد وآخرون ،إدارة البنوك ، دار الفكر للطباعة والنشر
والتوزيع- عمان ، ط1، 1997.
- 18- الطائي ، حميد عبد النبي ، والعلاق ، بشير عباس ، تسويق الخدمات ، الطبعة
العربية ، دار اليازوري للنشر والتوزيع ، عمان – الاردن ، 2009.
- 19-الشمري ،صادق راشد ، ادارة المصارف ، الواقع والتطبيقات العلمية، دار صفاء
للنشر والتوزيع ، عمان – الاردن، ط1، 2015.
- 20-عبد الباقي، اسماعيل ابراهيم ، ادارة البنوك التجارية ، دار غيداء للنشر والتوزيع
، عمان - الاردن 2016.
- 21- عيسى ، مهند حنا نقولا ، ادارة مخاطر المحافظ الائتمانية، ط1 ، دار الراية للنشر
والتوزيع، عمان- الاردن، ط1، 2010 .
- 22 - عبد المنعم ، السيد علي، و العيسى، نزار سعد الدين ، النقود والمصارف
والأسواق المالية ، دار الحامد للنشر والتوزيع ، عمان- الأردن، ط1، 2004.

23- غنيم ، احمد ، ادارة البنوك التقليدية الماضية والالكترونية المستقبلية ، ط1 ، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع ، مصر ، ط1، 2007.

24- خليل ، سامي، النقود والبنوك ،شركة كاظمة للنشر ، الكويت ، 1981

25- خلف ، فليح حسن ، النقود والبنوك ، جدارا للكتاب العالمي ، عمان - الأردن، ط1، 2006 .

26- نصر حمود مزنان ،اثر السياسات الاقتصادية في اداء المصارف التجارية ، دار الصفاء للنشر والتوزيع ،عمان- الاردن، 2009 .

27- رمضان، زياد، وجوده محفوظ ،الاتجاهات المعاصرة في ادارة البنوك ،ط1، داروائل للنشر والتوزيع عمان - الاردن ، ط1، 2006.

28-سويلم ،محمد ،ادارة المصارف تقليدية والمصارف الاسلامية ، دار الاشعاع للنشر الاسكندرية - مصر، ط2 ، 2011 .

29- قناوي ،عزت ،أساسيات في. النقود والبنوك ، دار العلم للنشر والتوزيع القاهرة ، ط1 ، 2005.

30- كنعان ، علي ،النقود والصيرفة والسياسة النقدية ، ط2 ،دار المنهل اللبناني ،بيروت، ط2 ، 2012.

ثانيا :المجلات والدوريات :

- 1-الالمي، علي حسين نوري ، أثر الودائع في صافي دخل المصارف، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد (48) ، 2016.
- 2.المحاويلي, عصام، دراسة تطوير وتنشيط العمل المصرفي، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة،2016.
- 3- عبد النافع عبد الله الزرري ، عماد حسن ألنجفي ،دراسة تحليلية لبيان اثر الائتمان المصرفي في الأسعار ، المجلد (8) العدد (18) ، جامعة الموصل ، 1986.
- 4- محسن ،مهامزهر ،اثر هيكلية الودائع المصرفية في الائتمان المصرفي في العراق للمدة(2008-2012) ، الجامعة المستنصرية ، كلية الادارة والاقتصاد ، 2012.
- 5- ماجد الصوري ،إصلاح النظام المصرفي في العراق ، مجلة الحوار، معهد التقدم للسياسات الائتمانية ،2014.
- 6- مصيطني عبداللطيف و بوزيان محمد ، اساسيات النظام المالي والاقتصاديات الاسواق المالية، مكتبة حسن العصرية للنشر والتوزيع ، بيروت - لبنان 2015
- 7- هناء سعيد محمد شبيب ، العلاقة التوازنية الطويلة المدى بين أسعار النفط والنتاج المحلي الإجمالي، دراسة قياسية لحالة العراق للمدة(2000-2013) ،مجلة الغزي للعلوم الاقتصادية والإدارية ، جامعة الكوفة ،المجلد (1) ، العدد(37) ، 2013

ثالثاً - الرسائل والاطاريح

- 1- ابو دية ، ماجد محمود محمد ، دور الانتشار المصرفي والاشتمال المالي في النشاط الاقتصادي الفلسطيني ، جامعة الأزهر ، غزة ، 2016.
- 2-المبروك ، سمير سعد ، مشكلة تعثر الديون بالمصارف التجارية الليبية دراسة حالة مصرف الوحدة ، إطروحة دكتوراه، جامعة القاهرة، مصر، 2012 .
- 3-السعدي ،سوسن محمد ،المخاطر الناتجة عن السيولة في البنوك الإسلامية في الأردن - دراسة مقارنة رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد والمصارف الإسلامية في جامعة اليرموك ، الأردن، 2010.
- 4- شيلق رابح ، اثر الديون المتعثرة وانعكاساتها على السياسة الائتمانية في المصارف التجارية الجزائرية ، جامعة غرداية، الجزائر، 2020.
- 5- كوين ،عبد الكاظم محسن ،العوامل المؤثرة في الطلب على الودائع المصرفية ، رسالة ماجستير ،الجامعة المستنصرية ،كلية الادارة والاقتصاد ، 1999.
- 6- منى عباس كاظم ،الدور الرقابي للبنك المركزي في تحسين الائتمان المصرفي ،بحث تطبيقي في عينة من المصارف العراقية ،بحث دبلوم مقدم الى المعهد العالي للدراسات المالية والمحاسبية ، 2015.

ثالثاً : التقارير الحكومية

البنك المركزي العراقي ، المديرية العامة للإحصاء والابحاث ، التقارير والنشرات السنوية للمدة من (2005-2021) .

تقرير الاستقرار المالي ، البنك المركزي العراقي ، (2017-2018) .

رابعاً- المواقع الالكترونية :

موقع البنك المركزي العراقي www.cbiraq.org

خامساً - المصادر الاجنبية :

- 1-Black, Tyrone and Daniel, Donnie. Money and Banking, Contemporary Practices, Policies and Issues. 3rd. ed. , Texas Business Publications mc , 1988.
- 2- Carler, H. and Partington, I. Applied Economics in Banking and .Finance 3rd.ed; New York: Oxford University Press, 1984.
- 3-Developing Countries " The Review of Economics and Statistics . November , 1983
- 4- Fisher, Stanly & Dornbusch Rudiger "Macroe Economise6th ED, - Hill, Inc, 1994.
- 5- Giovaninini, Alberto Saving and The Real Interest Rate in LDC's .Journal of Development Economics, 1986
- 6- Tybout , James , R. Credit Rationing and Investment Behaviour 1999
- 7- Heller, Peters, Aging in the Asian Tiger Economic, 6th ED, -Hill, Inc, 1998.
- 8- Mishkin , Frederic .S. , The Economics of Money Banking , and Financial Markets, 6th ed. , The Addison-Wesley , United States of America. 2001.

9-Rose , P.S. and Fraser- , D.R. (ed.), Financial Institutions and Markets in a Changing World. 3rd. ed. Plano, Texas Business Publication Inc,1999.

10- Somashekar , N.T. Banking , New Age International (p) limited , India, 2009.

11-Sinkey . J. Joseph F. Commercial Bank Financial Management , 2nd.ed New York Macmillan Publishing Co.1986

.

Abstract

The importance of the research comes from the relative importance of time deposits out of total deposits in covering bank credit, and analyzing the relationship between time deposits and bank credit coverage.

The research also provides some suggestions to enhance the attractiveness of time deposits and increase their size to enhance the ability of banks to cover the credit granted, by encouraging banks to provide fair returns for time deposits and educating customers about the importance of time deposits in financing bank credit.

This research contributes to a better understanding of the role of time deposits in financing bank credit and improving the ability of banks to overcome the current economic and financial challenges.

The research has reached to the ineffectiveness of banks in attracting deposits and this was evident in the average propensity of deposits through its stability, lack of rising, marginal propensity, internal flexibility and the inability of banks to attract deposits from increases in the output. Therefore, the banks are weak to attract deposits according to their share of output and to change the propensity towards deposit, all of which affects the economy.

The research problem focuses on answering the following questions: Have time deposits contributed to raising the efficiency of the performance of commercial banks? Have Iraqi commercial banks contributed to increasing the volume of bank credit granted through available time deposits? To answer the questions, the researcher hypothesized that there is a positive relationship between the structure of time deposits and bank credit in Iraq. And the researcher relied on the descriptive analytical method to know the nature of the relationship between time bank deposits and bank credit.

Finally, the researcher has reached to the most important results as the following: The results showed that current deposits acquired a very high percentage of their relative importance for the rest of the types of deposits, which exceeded (80%), while savings deposits ranked second with rates of (13%) and time deposits ranked last in terms of relative importance by (7%).

Republic of Iraq
Ministry of Higher Education and Scientific Research
University of Babylon
College of Administration and Economics
Higher Studies



Analysis of Deposits Banking Trends & Fridet Banking In Iraqi Economy & and way's Improvement by Them for Period (2005-2021)

Thesis

Submitted to

Board of College of Administration and Economics – University of
Babylon

It is part of the fulfillments to obtain the Master's Degree in Banking and
Financial Science

Submitted by

ISRAA KAMIL ABDULSADA

Under the supervision of

Prof. Dr.

ABDULKHALIQ DIBI AL-JEBOORI

1445 A.H.

2023 A.D.