



الجمهورية العربية السورية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
المعهد العالي لإدارة الأعمال

انعكاس تقديم خدمة الدفع الالكتروني في بنك بيبلوس على العلاقة بين إيرادات خدماته
المصرفية وربحيته

The Reflection of Providing Online Payment Service in Byblos Bank on the Relationship Between its Banking Services Revenues and its Profitability

إعداد الطالب:

باسم فؤاد الحداد

إشراف:

الدكتورة منال الموصلي

٢٠٢٢

رسالة إهداء

إلى من اقترن إسمي بإسمه وكان مدعاة للفخر بسمعته الطيبة . . . والدي العظيم

إلى من بذلت عمرها لأجلنا ومصدر الحبّ والعطاء اللامتناهي . . . والدتي الحنونة

إلى رفيقة الدّرب وشريكة العمر والداعم الأكبر . . . زوجتي

إلى مصدر الأمل والتفاؤل والحب النقي، أخوات الدم والروح . . . ساندي ورنيم

إلى عائلتي الثانية والحضن الدافئ الذي احتواني . . . أهل زوجتي

إلى الأخ الذي لم تلده أمي . . . شادي

إلى ملائكتي الصغار وفرحة القلب الأولى . . . شربل وماريتا

إلى صديق العمر والسند الحقيقي . . . محمد الأعرج

رسالة شكر و تقدير

" لأن الله لم يُعطينا رُوحَ الفشلِ بل رُوحَ القوَّةِ والمحبةِ والنصحِ . آمين . "

أتشكر جميع من ساندني وقدم لي العون أثناء مسيرة حياتي العلمية ضمن المعهد العالي لإدارة الأعمال
أتقدم بجزيل الشكر إلى الدكتور منال الموصلي لتفضلها بالإشراف على هذا المشروع، و دعمها لي طوال
فترة هذا العمل والدراسة ضمن المعهد وتكرمها بنصحي وتوجيهي بما يلزم لإتمامه .
أتشكر الدكتور راجب الغصين والدكتور ياسر كفا الكرام على جهودهم المبذولة وتفانيهم و إخلاصهم في
تقديم رسالتهم التعليمية و دورهم العظيم بالمساهمة في زيادة مستوى التعليم في سورية
إدارة مصرف بيبيلوس التي أتاحت لي هذه الفرصة لتطوير ذاتي و قدمت يد العون و ساهمت في تسهيل
هذه الدراسة و إعطائي البيانات والنصائح اللازمة لها أملاني أن تكون هذه الدراسة مفيدة لنا جميعاً
كعائلة واحدة تؤمن بغد أفضل.

ملخص الدراسة:

تبين عدم وجود انعكاس لتقديم خدمة الدفع الإلكتروني في بنك بيبيلوس على العلاقة بين إيرادات خدماته المصرفية وربحيته، حيث امتدّت فترة الدراسة من عام (٢٠١٨) وحتى النصف الأول من عام (٢٠٢٢) مع التنبؤ بهذا الانعكاس لنهاية عام (2022).

لتحقيق هدف الدراسة، تم توظيف كل من نسبة إيرادات التسهيلات الائتمانية المباشرة إلى إجمالي الإيرادات، ونسبة إيرادات التسهيلات الائتمانية غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات، ونسبة إيرادات (POS) إلى إجمالي الإيرادات، ومعدل العائد على الأصول، ونسبة هامش صافي الربح إلى إجمالي إيرادات التشغيل.

تم من خلال الدراسة الوصول إلى عدد من النتائج أهمها أن ربحية بنك بيبيلوس سورية العادية أو التقديرية ليست ذات قيمة عالية مقارنةً مع الإيرادات العامة للمصرف، بالإضافة إلى عدم وجود انعكاس لنسبة إيرادات التسهيلات الائتمانية المباشرة وغير المباشرة بوجود إيرادات (POS) إلى إجمالي الإيرادات على ربحية بنك بيبيلوس.

اختتمت الدراسة بتوصية المصرف على ضرورة توزيع أجهزة POS على أكبر عدد ممكن من المحلات التجارية والمؤسسات التعليمية الخاصة وغيرها، بالإضافة إلى القيام بدراسات استطلاعية لمعرفة أماكن تواجد العملاء وذلك لمعرفة أين يجب توزيع هذه الأجهزة لتحقيق أهداف المصرف والعملاء.

الكلمات المفتاحية: معدل العائد على الأصول، الإيرادات، إيرادات الخدمات المصرفية الإلكترونية، إيرادات أجهزة الدفع الإلكتروني (نقاط البيع: POS)، إيرادات التشغيل.

Abstract:

The study aims to know the impact of the online payment service in Byblos Bank on the relationship between its banking services and profitability revenues, where the study period extends from (2018) to the 1st half of (2022) with a prediction of this reversal by the end of the year (2022).

To achieve the study objective, the ratio of direct credit facilities revenues to total revenues, indirect credit facilities revenues to total revenues, POS revenues to total revenues, the ROA, and the ratio of net profit to total operating incomes are employed.

Through the study, a number of results are reached, where the most important ones are that the basic or the estimated profit of Bank Byblos through POS devices are is not so high comparing with the total revenues of the Bank, in addition to the lack of a reflection of the percentage of direct and indirect credit facilities revenues including (POS) revenue to the total revenue on the profitability of Byblos Bank.

The study concludes the need for distributing POS machines on a bigger number of markets, private educational institutions and etc., in addition to conducting survey studies to know where their customers are in order to find out where (POS) devices should be distributed to achieve both the bank and the customers' goals.

Key words: Return on Assets, Revenues, Online Banking Services Revenues, Online Payment Devices (POS: Point of Sale) Revenues, Operating Revenues.

فهرس المحتويات

١	١ - المقدمة:
٢	٢ - مشكلة الدراسة:
٢	٣ - أهمية الدراسة:
٢	٣-١ الأهمية العلمية:
٢	٣-٢ الأهمية العملية:
٣	٤ - أهداف الدراسة:
٣	٥ - حدود الدراسة:
٣	٦ - متغيرات الدراسة:
٤	٧ - منهج الدراسة:
٤	٨ - مصادر جمع المعلومات:
٥	الفصل الأول: الخدمات المصرفية والربحية
٦	١-١ الخدمات المصرفية وخدمات الدفع الإلكتروني:
٦	١-١-١ تعريف الخدمة المصرفية:
٦	١-١-٢ أنواع الخدمات المصرفية:
١٢	١-١-٣ خصائص الخدمة المصرفية:
١٣	١-١-٤ مفهوم وسائل الدفع الإلكتروني:
١٤	١-١-٥ أنواع ووسائل نظم الدفع المصرفية الإلكترونية:
١٦	٢-١ الربحية المصرفية:

- ١٦ _____ ١-٢-1 مفهوم الربحية:
- ١٧ _____ ٢-٢-1 مصادر الأرباح في المصارف:
- ١٨ _____ الفصل الثاني: الدراسة التطبيقية على بنك بيبيلوس
- ١٩ _____ ١-٢ تمهيد:
- ١٩ _____ ٢-٢ لمحة عن بنك بيبيلوس سورية وخدماته:
- ٢٠ _____ ٣-٢ لمحة عن خدمة (POS) في بنك بيبيلوس:
- ٢٠ _____ ١-٣-٢ نقاط الدفع (POS):
- ٢١ _____ ٢-٣-٢ القيمة المضافة:
- ٢٢ _____ ٣-٣-٢ الفوائد:
- ٢٣ _____ ٤-٣-٢ السيناريوهات المقترضة:
- ٢٣ _____ ٥-٣-٢ الدراسة التجريبية:
- ٢٤ _____ ٦-٣-٢ النفقات:
- ٢٥ _____ ٧-٣-٢ الاستدامة:
- ٢٦ _____ ٨-٣-٢ تجربة المصرف:
- ٢٩ _____ ٤-٢ أسلوب تحليل البيانات:
- ٢٩ _____ ٥-2 النسب المالية:
- ٣٠ _____ ٦-2 التوصيف البياني:
- ٣٠ _____ ١-٦-٢ التوصيف لمعدل العائد على الأصول:
- ٣١ _____ ٢-٦-٢ التوصيف لنسبة صافي الربح إلى إجمالي إيرادات التشغيل:
- ٣٢ _____ ٣-٦-٢ التوصيف لإيرادات الخدمات المصرفية إلى إجمالي الإيرادات:
- ٣٣ _____ ٤-٦-٢ التوصيف لإيرادات التسهيلات المباشرة إلى إجمالي الإيرادات:
- ٣٤ _____ ٥-٦-٢ التوصيف لإيرادات التسهيلات غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات:
- ٣٥ _____ ٧-٢ تحليل النسب المالية:

٣٧	٨-٢ الإجابة عن تساؤلات الدراسة:
٣٧	١-٨-٢ تحليل العلاقة بين الخدمات المصرفية ومعدل العائد على الأصول حتى (٢٠٢١):
٣٩	٢-٨-٢ تحليل العلاقة بين الخدمات المصرفية ونسبة صافي الربح إلى إيرادات التشغيل حتى (٢٠٢١):
٤١	٣-٨-٢ تحليل العلاقة بين الخدمات المصرفية ومعدل العائد على الأصول حتى (٢٠٢٢):
٤٣	٤-٨-٢ تحليل العلاقة بين الخدمات المصرفية ونسبة صافي الربح إلى إيرادات التشغيل حتى (٢٠٢٢):
٤٥	النتائج:
٤٦	التوصيات:
٤٧	المراجع:
٤٧	المراجع العربية:

فهرس الأشكال

٢٥	الشكل رقم ١: مواصفات جهاز (POS)
٣٠	الشكل رقم ٢: معدل العائد على الأصول
٣١	الشكل رقم ٣: نسبة صافي الربح إلى إجمالي إيرادات التشغيل
٣٢	الشكل رقم ٤: نسبة إيرادات الخدمات المصرفية إلى إجمالي الإيرادات
٣٣	الشكل رقم ٥: نسبة إيرادات التسهيلات المباشرة إلى إجمالي الإيرادات
٣٤	الشكل رقم ٦: إيرادات التسهيلات غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات

فهرس الجداول

٣٥	الجدول رقم 1: التحليل الوصفي للنسب المالية
٣٧	الجدول رقم ٢: تحليل الارتباط بين الخدمات المصرفية والربحية
٣٨	الجدول رقم ٣: تحليل أثر الخدمات المصرفية مجتمعة على الربحية

- الجدول رقم ٤ : تحليل أثر النسب المالية على ربحية بنك بيبيلوس _____ ٣٨
- الجدول رقم ٥ : تحليل الارتباط بين الخدمات المصرفية والربحية _____ ٣٩
- الجدول رقم ٦ : تحليل أثر الخدمات المصرفية مجتمعة على الربحية _____ ٣٩
- الجدول رقم ٧ : تحليل أثر النسب المالية على ربحية بنك بيبيلوس _____ ٤٠
- الجدول رقم ٨ : تحليل الارتباط بين الخدمات المصرفية والربحية _____ ٤١
- الجدول رقم ٩ : تحليل أثر الخدمات المصرفية مجتمعة على الربحية _____ ٤١
- الجدول رقم ١٠ : تحليل أثر النسب المالية على ربحية بنك بيبيلوس _____ ٤٢
- الجدول رقم ١١ : تحليل الارتباط بين الخدمات المصرفية والربحية _____ ٤٣
- الجدول رقم ١٢ : تحليل أثر الخدمات المصرفية مجتمعة على الربحية _____ ٤٣
- الجدول رقم ١٣ : تحليل أثر النسب المالية على ربحية بنك بيبيلوس _____ ٤٤

يلعب القطاع المصرفي دوراً مهماً في حياة الأفراد والدول، ونجاح هذا القطاع أو فشله له تأثير مباشر ليس فقط على مستوى الدولة بل يمتد إلى دول أخرى، حيث أن جميع فئات المجتمع من أفراد وشركات ومنظمات وغيرها تستطيع من خلال المصارف تحقيق النمو والازدهار والنجاح.

يواجه القطاع المصرفي السوري كغيره من القطاعات المصرفية في العالم تحديات كبيرة في مجال الاستفادة من تكنولوجيا المعلومات بسبب الأزمة السياسية والاقتصادية التي طرأت على الجمهورية العربية السورية، الأمر الذي لم يسهم في تطوّر القطاع المصرفي بشكل جيد وكما يجب كالبلدان الأخرى العربية والأجنبية.

وفي الآونة الأخيرة، استطاعت بعض المصارف السورية استخدام أحد أهم أدوات تكنولوجيا المعلومات في القطاع المصرفي وهي أنظمة الدفع الإلكتروني، وذلك للاستفادة من أدواتها وخصائصها في جذب أكبر عدد ممكن من العملاء، وزيادة قدرتها التنافسية وتوسيع حصتها في السوق سواءً على حساب باقي المصارف أو من أجل استهداف وجذب شرائح جديدة من العملاء.

من جانب آخر، تسعى المصارف السورية إلى تحقيق الهدف الأساسي من نشوئها وهو تحقيق الربح، حيث بدأت بتنويع مصادر الحصول على الإيرادات لزيادة أرباحها من خلال تقديم الخدمات الإلكترونية، بشكل خاص خدمة الدفع الإلكتروني، إلى جانب تقديمها لخدماتها الأساسية التي تتنوع بين قروض وسلف، وتسهيلات ائتمانية، وشيكات، وتحويلات مالية مصرفية، وغيرها.

وفي هذه الدراسة سيتم معرفة انعكاس إيرادات الخدمات المصرفية الإلكترونية التي يقدمها بنك بيبيلوس، وبشكل خاص خدمة الدفع الإلكتروني، على العلاقة بين إيرادات خدماته وربحيته.

٢ - مشكلة الدراسة:

في بداية عام (٢٠٢٢)، طرح بنك بيلوس سورية خدمة جديدة تتجلى في إحدى طرق الدفع الإلكتروني، وهي الدفع باستخدام أجهزة الدفع الإلكتروني (نقاط البيع: POS) وذلك لتمكّن من تحقيق منافسة أعلى مع باقي المصارف الأخرى التي بدأت قبله في استخدام تكنولوجيا المعلومات بشكل جيد لتحقيق ربح أعلى.

تتجلى مشكلة الدراسة في الإجابة على التساؤل الرئيسي الآتي:

هل خدمة الدفع الإلكتروني تؤثر على العلاقة بين إيرادات خدمات وربحية بنك بيلوس سورية؟

ويتفرع عن التساؤل الرئيسي عدد من التساؤلات الفرعية كما يلي:

- هل يوجد علاقة بين نسبة إيرادات التسهيلات المباشرة وكلّ من إجمالي الإيرادات والربح في بنك بيلوس سورية؟
- هل يوجد علاقة بين نسبة إيرادات التسهيلات غير المباشرة وكلّ من إجمالي الإيرادات والربح في بنك بيلوس سورية؟
- هل يوجد علاقة بين نسبة إيرادات POS وكلّ من إجمالي الإيرادات والربح في بنك بيلوس سورية؟

٣ - أهمية الدراسة:

٣-١ الأهمية العلمية:

تتجلى أهمية الدراسة العلمية من خلال بيان أهمية إيرادات الخدمات المصرفية وإيرادات خدمات الدفع الإلكتروني في تحقيق الربحية للمصارف السورية الخاصة من خلال الدراسة على بنك بيلوس سورية ومدى نسبة الأرباح من الخدمات مقابل صافي الربح.

٣-٢ الأهمية العملية:

تتجلى الأهمية العملية من خلال النتائج التي سيصل إليها والتي ستساعد القائمين على إدارة بنك بيلوس في وضع الخطط والاستراتيجيات التي يجب عليه اتباعها من أجل زيادة أرباحها وخصوصاً عبر

أجهزة الدفع الإلكتروني (POS)، وتحقيق متطلبات المصرف المركزي في زيادة كفاءة عمل المصارف السورية مقابل الأخرى المنافسة محلياً وعالمياً.

٤ - أهداف الدراسة:

إن الهدف الأساسي لهذه الدراسة يمحور حول إن كانت إيرادات الدفع الإلكتروني POS ذات تأثير على العلاقة بين إيرادات الخدمات المصرفية في بنك بيبيلوس وربحيته، ويتفرع عن هذا الهدف الأهداف التالية:

١. معرفة إن كانت الإيرادات التي يتم الحصول عليها من خلال التسهيلات الائتمانية المباشرة على علاقة طردية جيدة مع ربحية المصرف.
٢. معرفة إن كانت الإيرادات التي يتم الحصول عليها من خلال التسهيلات الائتمانية غير المباشرة على علاقة طردية جيدة مع ربحية المصرف.
٣. معرفة إن كانت إيرادات أجهزة الدفع الإلكتروني (POS) على علاقة جيدة مع ربحية المصرف.

٥ - حدود الدراسة:

تتمثل حدود البحث:

الحدود المكانية: تتمثل ب بنك بيبيلوس سورية.

الحدود الزمانية: امتدت الفترة الزمنية من عام ٢٠١٨ حتى عام ٢٠٢١ وحتى النصف الأول عام ٢٠٢٢، علماً بأنه تم البدء بتطبيق POS في بداية عام 2022.

٦ - متغيرات الدراسة:

تتمثل متغيرات الدراسة في:

- نسبة إيرادات التسهيلات المباشرة إلى إجمالي الإيرادات.
- نسبة إيرادات التسهيلات غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات.
- معدل العائد على الأصول (ROA).
- نسبة صافي الربح إلى إجمالي إيرادات التشغيل.
- نسبة إيرادات POS إلى إجمالي الإيرادات.

٧- منهج الدراسة:

تم اتباع المنهج الوصفي التحليلي من خلال عرض الخدمات التي يقدمها بنك بيبيلوس وتحليل بياناته المالية.

٨- مصادر جمع المعلومات:

شملت مصادر جمع المعلومات من داخل بنك بيبيلوس والافصاحات والتقارير المنشورة على موقع سوق دمشق للأوراق المالية.

الفصل الأول: الخدمات المصرفية والربحية

1-1 الخدمات المصرفية وخدمات الدفع الإلكتروني:

1-1-1 تعريف الخدمة المصرفية:

عرف لخدمة بالقول إن الخدمة هي عملية إنتاج منفعة غير ملموسة بالدرجة الأساس، إما بحد ذاتها أو كعنصر جوهري من منتج ملموس، حيث يتم من خلال أي شكل من أشكال التبادل إشباع حاجة أو رغبة مشخصة لدى العميل أو المستفيد (العلاق ، ٢٠١٢ ، صفحة ٢٥)

ونظر إلى الخدمة باعتبارها أي عمل أو أداء يمكن أن يقدمه أحد الأطراف للطرف الآخر، حيث يكون بشكل أساسي غير ملموس، ولا ينتج عنه ملكية أي شيء، وأن إنتاجه يمكن أو لا يمكن أن يرتبط بالسلع المادية. (الصرن ، ٢٠٠٧ ، صفحة ٣٠)

كما عرف GRONOOS الخدمة على أنها نشاط أو سلسلة من الأنشطة ذات طبيعة غير ملموسة في العادة ولكن ليس ضروريا أن تحدث عن طريق التفاعل بين المستهلك وموظفي الخدمة أو الموارد المادية أو السلع أو الأنظمة والتي يتم تقديمها كحلول لمشاكل العميل أو تلبية احتياجات (عطوي ٢٠١٥ ، ١٢٠)

يمكننا تلخيص الخدمة المصرفية: بأنها نشاط أو منفعة يسد بها طرف لآخر وتتسم أساساً بأنها غير ملموسة، ولا تترتب على تقديمها أي نوع من أنواع الملكية، وهي نشاط غير ملموس يقدم منتفع ويهدف إلى إشباع حاجاته ورغباته.

1-1-2 أنواع الخدمات المصرفية:

١. حسابات جارية Current Accounts:

هي حسابات للعملاء تحتفظ بها المصارف وتتضمن معاملات متبادلة بين المصارف وطرف آخر وقد يتمثل الطرف الآخر في شخص أو أشخاص طبيعيين، أو في أشخاص اعتباريين كالشركات والهيئات والمؤسسات المالية الأخرى.

ويستطيع صاحب الحساب الجاري إصدار شيكات على الحساب دون الحاجة إلى حمل النقد، إضافةً إلى إمكانية السحب من الحساب في حدود الرصيد الدائن المتوفر بالحساب. (الدين ، ٢٠٢١ ، صفحة ٢٢)

٢. حسابات الادخار **saving accounts**:

عادةً تلجأ المصارف إلى تشجيع عملائها على الادخار وبالذات (محدودي الدخل) عن طريق فتح حسابات توفير لهم تمنحهم بعض المميزات مثل دفع نسبة فائدة سنوية محددة عن المبالغ التي يحتفظون بها في حسابات الادخار.

وحساب الادخار لا يؤهل صاحبه بالحصول على دفتر شيكات مثل الحساب الجاري، بهدف تشجيع على الادخار وتنمية الوعي الادخاري على حساب الاستهلاك. (عطوي ، ٢٠١٥ ، صفحة ٤٣)

٣. حساب الودائع لأجل **Term deposits**:

قد يجد بعض العملاء أنهم في غير حاجة إلى مبالغ معينة لمدة محددة ومعلومة لذلك يتم إيداع هذه المبالغ في حسابات وودائع لأجل محدد لا يحق لهم سحبها إلا بعد انقضاء تلك المدة. فتقوم المصارف بتلقي هذه الودائع واستثمارها في نشاطات استثمارية محددة، وتزداد قدرة المصرف على توجيه هذه الإيداعات والاستثمار بزيادة الأجل الذي يمنحها وقتاً أطول لاستثمارها. فكلما زاد أجل الوديعة كلما تمكن المصرف التجاري من تحقيق معدلات أرباح مرتفعة، وكلما أمكن للمصرف بالتالي من دفع معدلات فوائد مرتفعة لمودعي هذه الودائع (عطوي ، ٢٠١٥ ، صفحة ٤٥)

٤. وودائع بإخطار **Call Deposits**:

هي نوع من أنواع الودائع التي تخول لصاحبها السحب منها بناءً على إخطار سابق للمصرف وفقاً لشروط التعاقد. ويقوم المصرف في الغالب بدفع فوائد للمودعين على المبالغ المودعة في هذه الحسابات والتي تقل

بكثير عن نسبة الفوائد التي تدفعها المصارف على الودائع لأجل بسبب ما يمنحه النوع الأول من الودائع من مرونة وسهولة أكثر بالنسبة للسحب والذي قد يتطلب إشعاراً لمدة زمنية بحدود 24 ساعة أو 48 ساعة. (العلاق ، ٢٠١٢ ، صفحة ١٥)

٥. بطاقات الصراف الإلكتروني ATM Cards:

هي بطاقات إلكترونية تمكن صاحب الحساب من الحصول على النقد من أجهزة الصراف الآلي دون الحاجة إلى الدخول إلى فرع المصرف وأثناء الليل وفي العطلات بحدود قصوى.

٦. بطاقة الائتمان Credit Card:

هي نوع من أنواع القروض قصيرة الأجل التي تقوم المصارف بمنحها للعملاء وفقاً لحدود ائتمانية معينة تتناسب مع ملاءة العميل المالية عبر إصدار بطاقات ائتمان تعود ملكية العلامة التجارية لشركات بطاقات ائتمان عالمية مثل Visa & master card.

وتصدر المصارف هذا النوع من البطاقات مقابل رسوم، والتي تمكن حاملها من استخدام البطاقة في دفع قيمة المشتريات ومن ثم تسديد المبلغ لاحقاً وفقاً لشروط وأحكام البطاقة (عكار ومصطفى، ٢٠١٦، صفحة ١٨٠)

٧. الحوالات المصرفية. Money Transfers

هذه الخدمة تمكن العميل من تحويل الأموال من جهة إلى أخرى بسهولة وفي وقت قصير جداً مقابل رسوم. (اللامي ٢٠٢٠، ص ٣٠)

٨. القروض العقارية والرهن العقاري Real estate Loans

تقوم المصارف بالتمويل العقاري لامتلاك سكن ولمدة معينة وبهامش ربح محدد. كما يمكن للمصرف تقديم تمويل عقاري من خلال رهن العقار إلى حين تسديد مبلغ الرهن والأرباح المتفق عليها.

٩. خدمة سداد الفواتير والمدفوعات الحكومية Payment Utility Bill

وهي خدمة تتيح للعملاء إمكانية سداد الفواتير والمدفوعات الحكومية من خلال الصراف الآلي، والإنترنت، والهاتف المصرفي، ومن خلال الفروع.

١٠. الشيك المصرفي Bank Draft

هذه الخدمة تُمكن العميل من إصدار شيك مسحوب على المصرف للمستفيد الأول، والذي يُمكن العميل من استخدامه في دفع قيمة سلعة أو خدمة معينة تقدم للعميل من جهة أخرى.

١١. صناديق الأمانات Safe Boxes

تقوم بعض المصارف بتوفير صناديق أمانات لبعض عملائها لاستخدامه لحفظ الأوراق الهامة والمجوهرات.

١٢. الخدمات المصرفية للشركات والمؤسسات التجارية Banking Services for Companies and Industrial Establishments

حسابات جارية بالعملة المحلية تستخدم الشركة التجارية هذا النوع من الحسابات في جميع عمليات الشراء والدفع المحلية كما تستخدمه لإيداع الشيكات والنقد الوارد إليها. (رزقي، ٢٠٢٠، صفحة ٢٣)

١٣. حسابات جارية بالعملات الأجنبية Current accounts in foreign currency

هذا النوع من الحسابات يمكن الشركة التجارية من فتح حسابات بالعملات الأجنبية لمواجهة متطلباتها من هذه العملات مثل سداد الاعتمادات المستندية الخارجية أو عمل حوالة أجنبية. (بريش، ٢٠١٩، صفحة ٦٥)

١٤. السحب على المكشوف جاري مدين (Overdraft Account)

وهو عبارة عن اتفاقية تمكن العميل من كتابة شيكات أو سحب مبالغ تفوق ما هو موجود في حسابة المصرفي من نقود، ويتم حساب إيرادات وفوائد على المبلغ المسحوب، ويسدد الحساب عادة على فترات محددة) فأحياناً يكون دائناً وأخرى يكون مديناً) وينتهي الحساب بانتهاء الاتفاقية وسداده بالكامل.

١٥. الاعتماد المستندي Letter of Credit

هي ترتيبات يصدرها المصرف (طرف أول) فاتح الاعتماد بناءً على طلب العميل (طرف ثاني) ، يتعهد المصرف بموجبها بأن يدفع لأمر المستفيد (طرف ثالث) مبلغاً من المال في غضون مدة محددة.

١٦. الضمانات المصرفية (خطابات الضمان Letter of Guarantee)

هي نوع من أنواع المستندات التي يتعهد بمقتضاها المصرف (طرف أول) بأن يدفع للمستفيد منه (طرف ثان) مبلغاً لا يتجاوز حداً معيناً لحساب المضمون (طرف ثالث) لغرض معين وقبل أجل معين وذلك في حالة المطالبة بذلك. (العلاق ٢٠١٢، ص ١٧)

١٧. خدمات الخزينة Treasury Products

هي نوع من أنواع الخدمات والمنتجات التي تقدم لشريحة معينة من العملاء (غالباً من الشركات) التي تحتاج لمثل هذا النوع من الخدمات لمواجهة احتياجات أنشطتهم التجارية. ومن بين تلك الخدمات ما يلي:

A. الصفقات الفورية **Spot Currency Transactions**: هو عقد صفقة فورية لاستبدال عملة

بأخرى بسعر السوق الحالي، وعادة ما تكون التسوية ضمن يوم العمل.

B. العقود الآجلة: هو عقد لاستبدال العملات التي تنطوي على شراء أو بيع عملة معينة مقابل أخرى

في موعد متفق عليه في المستقبل، وذلك بسعر متفق عليه مسبقاً. ويعرف هذا السعر باسم سعر الصرف الآجل.

C. عقد الخيار: بيع أو شراء، وهو عقد خيار العملة هو عقد يدفع العميل بمقتضاه عربوناً للمصرف

للحصول على حق بدون الالتزام بشراء أو بيع مبلغ محدد من العملات الأجنبية بسعر صرف متفق عليه، في غضون أو قبل موعد محدد سلفاً. (الدين ، ٢٠٢١ ، صفحة ٢٢)

١٨. الخدمات المصرفية الخاصة Private Banking Services

صممت هذه الخدمات لتلبية احتياجات العملاء الذين هم بحاجة لإدارة ثروتهم المالية الشخصية أو ما يعرفون بالأثرياء أو الذين لديهم ملاءة مالية جيدة. وعادة ما يندرج تحت هذا النوع من الخدمات، خدمات الاستثمار وإدارة الثروات، بما في ذلك تقديم خدمة الحسابات الجارية والبطاقات الائتمانية والودائع المصرفية محددة المدة والتسهيلات التجارية. (اللامي، ٢٠٢٠، صفحة ٣١)

1-1-3 خصائص الخدمة المصرفية:

للخدمات المصرفية العديد من الخصائص من الخصائص نميزها عن غيرها من الخدمات وهذا حسب مجال تخصص ونشاطات المصارف، وكذلك طريقة تقديم المكلفين بها، كما تختلف حسب العملاء المتلقي للخدمة، هذه الخصائص تشمل:

١. عدم الملموسية:

تعتبر الخدمات المصرفية شيئاً غير مادي ولا يمكن الحكم على مواصفاته بمعايير مطلقة ثابتة بين كل العملاء. (بريش، ٢٠١٩، صفحة ٦٦)

٢. التلازم:

تتصف الخدمة المصرفية بتلازميه إنتاجها وتوزيعها بمعنى أنه لا يمكن الفصل بين عملية الإنجاز وعملية الإنتاج فالعميل يستهلك الخدمة التي تقدم إليهم في نفس الوقت التي يتم إنجازها. (اللامي، ٢٠٢٠، صفحة ٣٢)

٣. عدم التجانس في المخرجات (تباين الخدمة):

إن نوعية الخدمات تختلف عن بعضها البعض وذلك حسب كفاءة ومهارة الشخص الذي يقدم الخدمة كما أن الحالة النفسية له لها دور في هذا الاختلاف وحسب العميل ملتي الخدمة. (الدين ، ٢٠٢١ ، صفحة ٢٣)

٤. عدم قابلية الخدمات المصرفية للتخزين:

بما أن الخدمة المصرفية غير ملموسة غير قابلة للتخزين، فمن غير الممكن إنتاج الخدمة مسبقاً وتخزينها إلى غاية طلب العميل. (بريش، ٢٠١٩، صفحة ٧١)

٥. الملكية:

إن العميل يستعمل الخدمة لكن لا يمكن أن يمتلكها، فإن عدم انتقال الملكية تمثل صفة واضحة تميز بين الإنتاج السلعي والإنتاج الخدمي. (اللامي، ٢٠٢٠، صفحة ٣٢)

٦. التوازن بين النمو والمخاطر:

عند منح القروض من طرف المصرف فإنه في المقابل يتعرض للمخاطر، لهذا يسعى المصرف لإيجاد التوازن في نشاطه. (رزقي، ٢٠١٩-٢٠٢٠، صفحة ١٥)

1-٤ مفهوم وسائل الدفع الإلكتروني:

تمثل وسائل الدفع الإلكترونية أهم مكونات نظام الدفع الإلكتروني التي تنفذ فيها المعاملات بواسطة وسائل دفع إلكترونية، ومصطلح إلكتروني: يعني تقنية تستخدم فيها وسائل كهربائية أو مغناطيسية أو ضوئية أو إلكترو مغناطيسية، في تبادل المعلومات وتخزينها.

تتضمن عملية الدفع الإلكتروني أربعة أطراف: المتعامل الدافع أو المشتري، المصرف الذي أصدر وسيلة الدفع، المصرف الذي يقوم بتحصيل المبلغ لحساب المستفيد من الدافع، البائع وشبكة البطاقات.

من جهة أخرى، يعرفها المصرف المركزي الأوروبي: بأنها "كل عملية دفع صدرت وعولجت بطريقة إلكترونية"، وهذا يعني أن وسائل الدفع الإلكترونية هي عبارة عن تحويل معاملات من خلال نقل معطيات من طرف إلى آخر أو من نظام إلى آخر وهذه المعطيات تتم معالجتها من خلال طرف وسيط (نظام المعالجة)، وتتم هذه العملية عن طريق مجموعة من الأدوات الإلكترونية التي تصدرها المصارف ومؤسسات الائتمان (سفر، ٢٠٠٨، صفحة ٣٩)

1-1-5 أنواع ووسائل نظم الدفع المصرفية الإلكترونية:

تشتمل وسائل نظم الدفع المصرفية الإلكترونية على مجموعة الأدوات والتحويلات الإلكترونية التي تصدرها المصارف والمؤسسات المالية الأخرى كوسيلة دفع، وتتمثل في البطاقات المصرفية، والنقود الإلكترونية، والشيكات الإلكترونية، والبطاقات الذكية وغيرها من أشكال بطاقات الدفع الإلكتروني (E-Payment) والتي تسهل عملية دفع قيمة الصفقة التجارية، ومن هذه الوسائل ما يلي:

١. بطاقات الوفاء والائتمان "Credit Card": إن بطاقات الوفاء والائتمان هي أهم وسائل الدفع الإلكترونية الحديثة والتي تغني عن حمل النقود والتعامل بها، وهذه البطاقات تصدرها مؤسسة أو مصرف لصالح العملاء، وهي تمكن العملاء من التعامل وشراء حاجياتهم دون دفع نقود، حيث يكفي فقط إبراز هذه البطاقة المقبولة عند هذه المحلات والتوقيع على إيصالات أو فواتير بقيمة السلع التي تم شراؤها، وتمكن هذه البطاقات حاملها من السحب من أجهزة الصراف الآلي، كما أنها توفر إمكانية التعامل مالياً من خلال شبكة الإنترنت، ثم سداد الالتزامات المالية المترتبة على هذا التعامل.

بطاقة الائتمان وهي عبارة عن "بطاقة تصدر بواسطة مؤسسة مالية باسم أحد الأشخاص وتقوم بوظيفتي الوفاء والائتمان، أي أن حاملها يملك إمكانية تتبع سداد المبالغ التي استخدمها في الاعتماد المفتوح من جانب مصدر البطاقة" (طه، ٢٠٠٦، صفحة ٢٠) ويوجد عدة أنواع من بطاقات الائتمان وهي على النحو التالي:

- البطاقات الائتمانية "Credit Card".
- بطاقات الخصم الشهري "Charge Card".
- بطاقات الخصم الفوري "Debit Card".
- البطاقة الذكية "Smart Cards".
- البطاقة الائتمانية المضمونة "Secured Credit Card".

• البطاقة المدفوعة مسبقاً "Prepaid Card".

٢. آلة الصراف الآلي "Automatic Teller Machine": وهي الآلات التي يمكن نشرها بالأماكن المختلفة، وتكون متصلة بشبكة حاسب المصرف، وتعد هذه الأجهزة من المستلزمات اليومية في تنفيذ العمليات المصرفية الحديثة للأفراد، ويمكن استخدام الصراف الآلي في العديد من العمليات المصرفية التقليدية وغير التقليدية مثل السحب والإيداع النقدي، والاستفسار عن الرصيد، والحصول على كشف حساب مختصر، وتحويل الأموال بين الحسابات لنفس الشخص أو لمستفيد آخر، وأجراء الحوالات، وتسديد أقساط القروض، وتسديد فواتير الهاتف والكهرباء، ودفع فواتير المشتريات، وإيداع الشيكات في الحساب وطلب دفتر شيكات، وإعطاء تعليمات محددة للمصرف، ومعرفة أسعار الفوائد، وتحويل النقود من عملة إلى عملة أخرى، والسحب النقدي باستخدام بطاقات الائتمان وغيرها (زهير وآخرون، ٢٠٠٨، صفحة ٣٠)

٣. جهاز نقطة البيع الإلكتروني "Electronic Points of Sale": وهي الآلات التي تنتشر لدى المؤسسات التجارية والخدمية بمختلف أنواعها وأنشطتها، ويمكن للعميل استخدام بطاقات بلاستيكية أو بطاقات ذكية للقيام بأداء مدفوعات من خلال الخصم على حسابه إلكترونياً بتمرير هذه البطاقة داخل الآلات المتصلة إلكترونياً بحساب المصرف، و تقدم أنواعاً متعددة من الخدمات المالية للدفع الآلي في المحلات التجارية، مثل ضمان الشيكات والدفع والقيود المباشر عن طريق التحويل الإلكتروني من حساب المشتري إلى حساب التاجر باستخدام الجهاز الموجود لدى التاجر (طه، ٢٠٠٦، صفحة ١٣)

٢-١ الربحية المصرفية:

١-٢-1 مفهوم الربحية:

تعد الربحية هدفاً أساسياً لجميع المصارف وأمراً ضرورياً لبقائها واستمراريتها ويتطلع إليها المستثمرون، إن الربحية تعتبر المقياس لسياسات إدارة الشركة الاستثمارية والتشغيلية والتمويلية والقرارات المتخذة بها، لذلك تعد نسب الربحية واحد من أصعب الاتجاهات للمصرف كمفهوم وقياس وذلك لعدم وجود وسيلة متكاملة تحدد متى يكون المصرف في مركز مريح. (قادر و فخري، ٢٠١٦، صفحة ١٠٠)

يمكن تعريف الربحية: بأنها عبارة عن العلاقة بين الأرباح التي تحققها المنشأة والاستثمارات التي ساهمت في تحقيق هذه الأرباح والربحية تعتبر هدفاً للمنشأة ومقياساً للحكم على كفاءتها على مستوى الوحدة الكلية أو الوحدات الجزئية. (حزوري، ٢٠١٨، صفحة ٣٤)

كما يمكن أن تعرف الربحية بأنها حصيلة لمختلف للسياسات المتخذة في إدارة مختلف شؤونها لذا فإن التحليل بالنسب الأخرى يوفر معلومات معبرة عن الطريقة التي تدار بها الشركة أما نسب الربحية تعبر عن الكفاءة التي تتخذ فيها المصارف قراراتها الاستثمارية والمالية وتقيس نسب الربحية مدى كفاءة إدارة المصرف في تحقيق الربح. (الطراونة ، ٢٠١٦ ، صفحة ٦٠)

يمكن تلخيص مفهوم أشمل للربحية من خلال أنها: هدف تسعى إليه جميع المؤسسات الاقتصادية، وهو ترجمة حصيلة لنشاط المؤسسة الاقتصادية على مدار فترة مالية ماضية، ونتيجة لقرارات وسياسات مارستها المؤسسة بهدف تعظيم الثروة للملاك، وتستخدم كلمة الربحية لتقييم أداء الإدارة وقدرتها على توليد الأرباح من خلال تخفيض التكاليف باستخدام أفضل الموارد المتاحة.

1-2-2 مصادر الأرباح في المصارف:

تتمثل إيرادات الخدمات المصرفية بالأرباح التي يتم الحصول عليها من خلال الخدمات المقدّمة، وهي:

١- **الإيرادات المقبوضة:** هي الإيرادات الدائنة التي يحصل عليها المصرف مقابل تقديمه لبعض الخدمات لعملائه خلال العام، كفتح الاعتمادات المستندية وإصدار خطابات الضمان، إضافة لشراء وبيع الأوراق المالية حسب العملاء. (فاعور، نقار ، و خلف ، ٢٠٢١، صفحة ١٧٦)

٢- **الفوائد الخاصة بالمصارف:** هي الأرباح التي يحققها من خلال صيغ التمويل الخاصة به، والفوائد التي يحصل عليها من خلال القروض وغيرها من المنتجات المصرفية الأخرى.

٣- **الأرباح الرأسمالية:** تشمل الإيرادات الناتجة عن بيع الأصول المالية والرأسمالية بسعر يزيد عن تكلفتها وهذه الفروقات في الأسعار تمثل الأرباح الرأسمالية. (فاعور، نقار ، و خلف ، ٢٠٢١، صفحة ١٧٦)

٤- **إيرادات فروقات أسعار الصرف:** تنتج عن التغييرات في أسعار القطع الأجنبي الذي يتعامل به المصرف. (فاعور، نقار ، و خلف ، ٢٠٢١، صفحة ١٧٦)

الفصل الثاني: الدراسة التطبيقية على بنك بيلوس

٢-١ تمهيد:

يتضمن هذا الفصل عرض المعلومات التي تتعلّق بخدمات الدفع الإلكتروني التي يقدّمها بنك بيبيلوس سورية لعملائه، حيث أن أهم أساليب الدفع الإلكتروني الذي بدأ بها منذ سنة تقريباً، هي خدمة الدفع الإلكتروني عن طريق (POS: Point of Sale)، حيث سيتم عرض الدراسة الصغيرة التي قام بها بنك بيبيلوس للحصول على الموافقة من قبل المصرف المركزي للقيام بعملية التوزيع للأجهزة على أماكن تردد العملاء.

إضافةً إلى ذلك، سيتم القيام بتحليل أثر الإيرادات التي يتم الحصول عليها من خلال التسهيلات الائتمانية المباشرة، والتسهيلات الائتمانية غير المباشرة على معدل العائد على الأصول بناءً على تقارير نهاية كل سنة (من ٢٠١٨ إلى ٢٠٢١)، ومن ثم تحليل أثر هذه التسهيلات الائتمانية المباشرة وغير المباشرة بوجود الإيرادات التي تم الحصول عليها من خلال (POS) على معدل العائد على الأصول، لمعرفة إن كان هناك أثر لـ (POS) على العلاقة بين إيرادات وربحية المصرف خلال فترة تمتد من العام (٢٠١٨) إلى نهاية نصف سنة (٢٠٢٢).

٢-٢ لمحة عن بنك بيبيلوس سورية وخدماته:

تأسس بنك بيبيلوس سورية عام ٢٠٠٥ وكان من أوائل المصارف الخاصة التي أطلقت عملياتها في سورية بعد صدور تشريعات إصلاح وتحديث القطاع المصرفي.

يقدم بنك بيبيلوس سورية (ش.م.م.ع.) خدمات مصرفية تجارية وشخصية من مقره الرئيس في دمشق وعبر شبكة من الفروع تغطي المدن الكبرى، حيث أن عدد الفروع ٨ وتتنوع في كل من (دمشق، حلب، اللاذقية، طرطوس، حماه، السويداء).

يقدم بنك بيبيلوس سورية خدمة إجراء تحويلات مالية بطريقة آمنة وسريعة ومجانية بين جميع المصارف دون الحاجة إلى السحب النقدي، حيث قد أصبحت هذه الخدمة متاحة لجميع الزبائن والعملاء، وضمن كافة فروع بنك بيبيلوس سورية.

الخدمات التي يقدمها بنك بيبيلوس:

من الخدمات الجديدة التي بدأت في شهر شباط من عام (٢٠٢٢): خدمة الدفع الإلكتروني عن طريق أجهزة الدفع الإلكتروني (POS).

من الخدمات الموجودة ضمن المصرف:

- الإيداعات المصرفية (حساب جاري).
- وديعة مدتها نصف سنة إلى سنة.
- خدمة توظيف الرواتب لموظفي الشركات والمؤسسات، والتي من خلالها يتم تقديم عرض خاص بالموظفين بمختلف مستوياتهم الوظيفية، بالإضافة إلى إمكانية استخدامهم لشبكة الصراف الآلي ATM.
- قروض بأنواع مختلفة: قروض أفراد، قروض شركات، قروض سكنية، سلف.

٢-٣ لمحة عن خدمة (POS) في بنك بيبيلوس:

من خلال ما يلي سيتم عرض نموذج عن الدراسة التي قام بها بنك بيبيلوس وقدمها لمصرف سورية المركزي، والتي من خلالها حصل على الموافقة من أجل البدء بتقديم خدمة الدفع الإلكتروني باستخدام (POS)، حيث أن هذه الدراسة يوجد نسخة باللغة الإنكليزية عنها فقط، ولا يوجد لها نموذج باللغة العربية، حيث تم تقديمها في البدء إلى المدير العام في المصرف، ومن ثم إلى رئيس وأعضاء مجلس الإدارة، ومن ثم إلى المصرف المركزي.

من خلال ما يلي سيتم ترجمة هذه الدراسة وتقديمها خلال هذا البحث باللغة العربية كما يلي:

٢-٣-١ نقاط الدفع (POS):

في بداية الأمر، تم القيام باتفاقيات عدة مع شركة (بيترا مونيتركس للدفع الإلكتروني) لمعرفة إن كان بالإمكان البدء بتقديم خدمة الدفع الإلكتروني عن طريق جهاز (POS)، حيث أشارت شركة (بيترا) إلى إمكانيةها على توزيع لما يقارب (١٠٠٠) جهاز، ولكن بنك بيبيلوس أراد تجربة (١٠٠) جهاز فقط في البدء.

استراتيجية المصرف قائمة على التواصل مع مختلف الزبائن الذين يتطلب عملهم استخدام أجهزة الدفع الإلكتروني والدفع من خلالهم، حيث أن تركيز المصرف الأساسي يقع على توزيع أجهزة الدفع الإلكتروني على الأماكن التالية:

- ❖ المطاعم.
- ❖ المقاهي.
- ❖ المولات.
- ❖ الأسواق التجارية.
- ❖ المدارس.
- ❖ الجامعات.
- ❖ المنظمات الدولية.
- ❖ المراكز الطبية/ المشافي.
- ❖ شركات بيع الهواتف المحمولة.
- ❖ الشركات التي تقوم بتحويل الأموال ونقلها.
- ❖ النقابات.

٢-٣-٢ القيمة المضافة:

- الاحتفاظ بالعملاء.
- تحقيق أهداف الزبائن والعملاء والمؤسسات والشركات على مدار اليوم.
- جذب زبائن جدد/ مؤسسات، والوصول إلى أسواق وشركات جديدة.
- إمكانية الترويج للبطاقات المصرفية المختلفة الأخرى.

- التخفيف من تكاليف التعاملات المصرفية، والازدحام ضمن فروع المصرف.
- الزيادة من السعر السوقي لاسهم بنك بيبيلوس سورية وبالتالي ربحه.
- إمكانية دفع/ استقبال مبالغ كبيرة.
- التقليل من تكاليف تحويل الأموال من ورقية إلى إلكترونية.
- تحقق الربح للمصرف من خلال وجود إيرادات مصرفية محددة.

٢-٣-٣ الفوائد:

➤ تجربة مصرفية جديدة تحقق الكفاءة في العمل: حيث توفر شركة (بيترا) ميزة جديدة من خلال نقاط البيع وهي القيام بعمليات السحب والإيداع باستخدام البطاقة المصرفية (Debit Card)، حيث يمكننا اعتبار جهاز نقاط البيع بمثابة "فرع متنقل".

على سبيل المثال: يمكن لموظفي الصراف لدي بنك بيبيلوس الذهاب إلى المدارس/ الجامعات/ الشركات وغيرها، لإجراء عمليات سحب لرواتب موظفي الشركات، أو القيام بودائع لدفع الرسوم الدراسية للطلاب.

➤ تحقيق الرضا: حيث سيكون العميل وخصوصاً الذين هم من كبار الشخصيات راضين عند استخدام نقاط البيع الخاصة بنا بدلاً من نقاط البيع الخاصة بالمصارف الأخرى، وسيكون لهذا تأثير إيجابي على صورة المصرف.

➤ سهولة الاستخدام: في عصرنا الحالي، يتطلب شراء شيء ذات ثمن مرتفع أو حتى تناول العشاء في مطعم ما حمل أو جلب مبلغ كبير من المال، فنقاط البيع هنا تعتبر الأداة المناسبة لإصلاح هذه المشكلة وتسهيل الدفع من خلال البطاقة لكل من العميل والتاجر.

٢-٣-٤ السيناريوهات المفترضة:

هناك ثلاثة سيناريوهات محتملة لنشر أجهزة نقاط البيع:

(١) شركة بيترا أساس العملية: ستكون شركة (بيترا) مسؤولة عن توزيع أجهزة نقاط البيع لتجارها المحتملين، وفي هذه الحالة ستأخذ النسبة الأعلى من الإيرادات المطبقة لكل معاملة والتي قد تصل (تقريباً ٧٠٪)، وتحدد حصة المصارف من الإيرادات عند استخدام البطاقات التابعة لهم على أجهزة نقاط البيع.

(٢) المصارف الأخرى: سيقوم كل مصرف يخضع لشبكة بيترا بتوزيع نقاط البيع الخاصة به، وسيتم تقسيم الإيرادات المطبقة لكل معاملة بين شركة بيترا وبين مالك نقاط البيع وبين المصرف الآخر الذي تُستخدم بطاقته عبر أجهزة المصرف الأساسي وذلك بعد الاتفاق على النسبة المئوية للربح بين هذه الأطراف الثلاثة.

(٣) بنك بيبيلوس: يدفع ثمن نقاط البيع ويحصل عليها من شركة (بيترا) ومن ثم يوزع الأجهزة كما يريد، وبذلك يحصل المصرف على النسبة الأكبر من الإيرادات المطبقة، ويوزع الإيرادات على الجهات المعنية بالشكل الذي يحقق له أكبر ربح، حيث تكون نسبة ربح المصرف هنا بنسبة (٥٠٪) كحد أقصى.

في جميع العمليات يحصل المصرف المركزي على (١٠٪) من الإيرادات.

٢-٣-٥ الدراسة التجريبية:

على افتراض، ستكون تكلفة أجهزة نقاط البيع ٣٠٠ دولار، والإيرادات المطبقة لكل معاملة كما حدد مصرف سورية المركزي وهي ١,٥٪ كحد أقصى.

في كل هذه السيناريوهات، سيتمكن عملاء بنك بيبيلوس من دفع قيمة مشترياتهم من خلال نقاط البيع، لكن التركيز الأساسي يقع على الحفاظ على ولاء العملاء المهمين، وكونهم قادرين على تنفيذ مشترياتهم باستخدام نقاط البيع المصرفية الخاصة بهم وليس نقاط البيع الخاصة بالمصارف الأخرى.

الدراسة التالية تعتبر دراسة تجريبية لمعرفة نسبة ربح بنك بيبيلوس من خلال توزيع نقاط البيع:

مثال رقم (١):

تبعاً للبيانات الخاصة ببنك بيبيلوس فإنه بنك بيبيلوس يتم سحب مبلغ (٥١٢،٢٦٦،٥١٢ ل.س) سنوياً من خلال الـ ATM الخاصة به، وعند تطبيق قانون الفائدة تبعاً للبنك المركزي (١،٥%) على المبلغ، يصبح الربح (7,803,997 ل.س)، بالتالي (٥٠%) من القيمة هي قيمة الربح لدى بنك بيبيلوس والتي تساوي القيمة (3,901,998 ل.س) سنوياً.

مثال رقم (٢):

إن كانت تكاليف التسجيل في المدارس أو الجامعات تقارب (٣ مليون ليرة سورية)، وعدد الطلاب ككل يقارب (٢،٥٠٠ طالب)، بالتالي فإن المبلغ الكامل (٧،٥٠٠،٠٠٠،٠٠٠ ل.س)، والربح الكامل يصل إلى (١١٢،٥٠٠،٠٠٠ ل.س) ونصيب بنك بيبيلوس من هذا الربح يمثل (٥٦،٢٥٠،٠٠٠ ل.س).

٢-٣-٦ النفقات:

جميع المعلومات التالية سرّية بين المصارف وشركة (بيترا)، وهي كما يلي:

- رسوم الصيانة - شهرياً/ سنوياً. (لا يوجد تكاليف صيانة شهرية أو سنوية).
 - إيرادات شركة (بيترا) لكل معاملة: شبكة بيترا / شبكة غير بيترا (المصارف الأخرى):
- من (٥٠% إلى ٧٠%) من الأرباح العامة لجهاز POS تبعاً لطريقة نشر الأجهزة كما تم ذكرها سابقاً.

- رسوم توصيل خدمة الدفع عن طريق POS بالنظام المصرفي (٥،٠٠٠،٠٠٠ ل.س).
- رسوم العزل والتركييب. (٢٠،٠٠٠ ل.س).
- رسوم تبديل الشريحة. (٢،٥٠٠ ل.س).

تم تطوير نظام تشغيل ATM خلال وقت العمل مع Petra Monetics، ويمكن استخدام نفس العملية/ نظام التشغيل مع عمليات نقاط البيع، حيث تم تنفيذ هذا النوع من التطوير على النظام المصرفي الأساسي الحالي للمصرف، ويمكن استخدامه كما هو الحال عند انتقال بنك بيبيلوس إلى النظام المصرفي الجديد. ستساعد شركة بيترا بشكل الدائم المصرف في أنظمة البرمجة، ونظام العمل، والدعم الفني، وهياكل البيانات الأولية، والنسخ الاحتياطي للبيانات، وتطوير الخدمة، وتجديد بطاقة أجهزة الدفع الإلكتروني شهرياً أو سنوياً. حتى الآن: يوجد (٢٢٤) جهاز دفع إلكتروني (POS)، قام بنك بيبيلوس بتوزيعهم، ولكن عدد المحلات والمطاعم وغيرها التي يريد المصرف مع مرور الوقت أن ينشر فيها هذه الأجهزة يتجاوز (٢,٠٠٠) محل ومطعم ومقهى وغيرهم.

الشكل رقم ١: مواصفات جهاز (POS)

POS Terminal - Model: T1



2.1 Standard key features

- ✓ PCI 5.0, Android 7.0 OS
- ✓ 1GB Ram+8GB eMMc
- ✓ Megapixels Rear Camera
- ✓ 4G Lte, Wifi, Bluetooth
- ✓ 5inch Touch Screen
- ✓ 4000mAh battery

2.2 Certifications:

- ✓ Isa
- ✓ Mastercard
- ✓ UnionPay
- ✓ Amex
- ✓ Discover
- ✓ Rubpay
- ✓ CE
- ✓ ROHS
- ✓ BIS
- ✓ Etc...

بيترا مونتيكس شركة محدودة المسؤولية (ش.ذ.م.م). سجل تجاري رقم 11315 ريف دمشق رأسمالها مليار ليرة سورية

بعد تقديم هذا النموذج إلى مصرف سورية المركزي، تم الحصول على الموافقة بخصوص البدء بالعمل وتوزيع أجهزة (POS) على المحلات والمقاهي والمطاعم المختلفة ضمن عدة محافظات في الجمهورية العربية السورية منها (دمشق، حلب، اللاذقية، السويداء).

٢-٣-٨ تجربة المصرف:

سيتم وضع شرح بسيط عن كيفية التنبؤ بطرق بسيطة لربحية بنك بيبيلوس بالليرة السورية من خلال أجهزة الدفع الإلكتروني POS كما يلي:

بدأ بنك بيبيلوس سورية بتوزيع أجهزة الدفع الإلكتروني على المحلات التجارية والمولات وغيرها في شهر شباط من عام (٢٠٢٢)، ومن خلال ما يلي سيتم عرض أرباح بنك بيبيلوس بشكل شهري، منذ شهر شباط حتى شهر أيلول من هذا العام، ومن ثم تقديم بعض النماذج الحسابية البسيطة التي يمكن من خلالها التنبؤ بقيمة الربح التي سيحصل عليها بنك بيبيلوس في نهاية السنة من خلال أجهزة POS:

الشهر	المبلغ الكامل جراء الدفع عن طريق POS	الربح الذي يحصل عليه المصرف
شباط	2,273,165.00	17,048.74
آذار	400,677.00	3,005.08
نيسان	1,318,950.00	9,892.13
آيار	5,541,160.00	41,558.70
حزيران	2,335,500.00	17,516.25
تموز	1,549,220.95	11,619.16
آب	1,153,010.00	8,647.58
أيلول	1,271,550.00	9,536.63
المتوسط الحسابي	2,373,890 ل.س	14,853 ل.س
المجموع	15,843,233 ل.س	118,824 ل.س

من خلال ما يلي سيتم عرض بعض النماذج الحسابية لتقدير قيمة قريبة لما يمكن أن تكون كمية ربح بنك بيبيلوس سورية في نهاية عام (٢٠٢٢) من خلال أجهزة الدفع الالكتروني، كما يلي:

إن المتوسط الحسابي لقيمة المبالغ التي تم الحصول عليها من بداية شهر شباط حتى نهاية شهر أيلول (٢٠٢٢،٣٧٣،٨٩٠ ل.س)، بالتالي عند تطبيق قانون التنبؤ بالقيمة الذي يقوم على ضرب المتوسط الحسابي بـ (-١٠%) وأولاً و(+١٠%) ثانياً، تظهر لدينا القيم التالية:

التجربة الأولى: $(٢٠٢٢،٣٧٣،٨٩٠) * (-١٠\%) + (٢٠٢٢،٣٧٣،٨٩٠) = (٢٠١٣٦،٥٠١ \text{ ل.س})$
المتوسط الحسابي التقديري للربح في فترة الثلاث أشهر القادمة.

بالتالي لتقدير المبلغ الكامل التقريبي حتى نهاية سنة (٢٠٢٢) نجمع المبالغ الأساسية حتى شهر أيلول مع ٣ * المبلغ المقدر الذي تم حسابه، بالتالي تصبح العملية الحسابية كما يلي:

$(٢٠١٣٦،٥٠١ \text{ ل.س}) * ٣ + (١٥،٨٤٣،٢٣٣ \text{ ل.س}) = (٢٢،٢٥٢،٧٣٧ \text{ ل.س})$ وهي قيمة المبالغ المدفوعة الكاملة، يتم ضربها بـ (١،٥%)، ومن ثم بـ (٥٠%) لنستطيع الوصول إلى الربح المقدر (١٦٦،٨٩٦ ل.س).

التجربة الثانية: $(٢٠٢٢،٣٧٣،٨٩٠) * (+١٠\%) + (٢٠٢٢،٣٧٣،٨٩٠) = (٢٠٦١١،٢٧٩ \text{ ل.س})$
المتوسط الحسابي التقديري للربح في فترة الثلاث أشهر القادمة.

بالتالي لتقدير المبلغ الكامل التقريبي حتى نهاية سنة (٢٠٢٢) نجمع المبالغ الأساسية حتى شهر أيلول مع ٣ * المبلغ المقدر الذي تم حسابه، بالتالي تصبح العملية الحسابية كما يلي:

$(٢٠٦١١،٢٧٩ \text{ ل.س}) * ٣ + (١٥،٨٤٣،٢٣٣ \text{ ل.س}) = (٢٣،٦٧٧،٠٧١ \text{ ل.س})$ وهي قيمة المبالغ المدفوعة الكاملة، يتم ضربها بـ (١،٥%)، ومن ثم بـ (٥٠%) لنستطيع الوصول إلى الربح المقدر (١٧٧،٥٧٨ ل.س).

التجربة الثالثة: إن تم القيام بحساب (١٠%) من قيمة المبالغ التي تم دفعها في أكثر شهر تم دفع المبالغ فيه وهو شهر (أيار) بقيمة (٥،٥٤١،١٦٠ ل.س) فإن (١٠%) منه تعادل (٥٥٤،١١٦ ل.س)، إن تم

حذف هذه القيمة من المتوسط الحسابي للمبالغ المدفوعة يصبح لدينا المتوسط الحسابي للمبالغ المدفوعة حتى شهر أيلول (١،٨١٩،٧٧٤ ل.س) بالتالي يتم تقدير الربح حتى نهاية السنة من خلال ما يلي:

الحسابي للمبالغ المدفوعة المقدّرة، بالتالي فإن الربح المقدّر يساوي (١٥٩،٧٦٩ ل.س).

$$[1,819,774 \text{ ل.س}] * 3 + (15,843,233 \text{ ل.س}) = (21,302,556 \text{ ل.س})$$

وهي قيمة المتوسط الحسابي للمبالغ المدفوعة المقدّرة، بالتالي فإن الربح المقدّر يساوي (١٥٩،٧٦٩ ل.س).

التجربة الرابعة: إن تم القيام بحساب (٢٠%) من قيمة المبالغ التي تم دفعها في أكثر شهر تم دفع المبالغ فيه وهو شهر (آيار) بقيمة (٥،٥٤١،١٦٠ ل.س) فإن (٢٠%) منه تعادل (١،١٠٨،٢٣٢ ل.س)، إن تم حذف هذه القيمة من المتوسط الحسابي للمبالغ المدفوعة يصبح لدينا المتوسط الحسابي للمبالغ المدفوعة حتى شهر أيلول (١،٢٦٥،٦٥٨ ل.س) بالتالي يتم تقدير الربح حتى نهاية السنة من خلال ما يلي:

الحسابي للمبالغ المدفوعة المقدّرة، بالتالي فإن الربح المقدّر يساوي (١٤٧،٣٠٢ ل.س).

$$[1,265,658 \text{ ل.س}] * 3 + (15,843,233 \text{ ل.س}) = (19,640,208 \text{ ل.س})$$

وهي قيمة المتوسط الحسابي للمبالغ المدفوعة المقدّرة، بالتالي فإن الربح المقدّر يساوي (١٤٧،٣٠٢ ل.س).

التجربة الخامسة: إن تم حساب المتوسط الحسابي بين التجربة الثالثة والرابعة للمبالغ المدفوعة، أي (١٥%) من قيمة الدفعات في شهر (آيار)، تظهر لدينا قيمة المدفوعات (٢٠،٤٧١،٣٨٢ ل.س)، بالتالي فإن ربح بنك بيبيلوس يُقدّر بالقيمة (١٥٣،٥٣٥ ل.س).

نتائج التجارب:

جميع التجارب قد أشارت إلى أن الربح السنوي لبنك بيبيلوس من خلال التجارب يتراوح بين القيمة (١٤٧) ألف ل.س إلى (١٧٧) ألف ل.س، وهذه القيم صغيرة جداً مقارنةً بالأرباح التي يحصل عليها المصرف بشكل سنوي، وبمتوسط حسابي تبعاً للتجارب يصل الربح إلى (١٦١) ألف ليرة سورية، والنسبة المئوية لهذه الأرباح من خلال أجهزة POS إلى إجمالي الإيرادات تتراوح بين (٠,٠١٦%) و(٠,٠١٩%)، وبمتوسط حسابي (٠,٠١٧%) من إجمالي الإيرادات التي يحصل عليها المصرف، وهي تعبر عن نسبة مئوية ضئيلة جداً.

٢-٤ أسلوب تحليل البيانات:

سيتم تحليل البيانات من خلال القيام بعمليات التحليل الوصفي للبيانات، ومن ثم تحليل الانحدار الخطي البسيط الذي يشمل على عمليتين، وهما:

- تحليل أثر الإيرادات من فترة (٢٠١٨) وحتى فترة (٢٠٢١) على معدّل العائد على الأصول، وذلك دون وجود قيمة الإيرادات التي تم الحصول عليها من خلال جهاز الدفع (POS).
- تحليل أثر الإيرادات من فترة (٢٠١٨) وحتى فترة نصف سنة (٢٠٢٢) على معدّل العائد على الأصول، وذلك مع وجود قيمة الإيرادات التي تم الحصول عليها من خلال جهاز الدفع (POS).

حيث أن نتائج هذا الأمر ستؤدّي إلى معرفة إن كان للإيرادات التي حصل عليها بنك بيبيلوس في نصف سنة (٢٠٢٢) تؤثر في العلاقة بينها وبين ربحية المصرف أم لا.

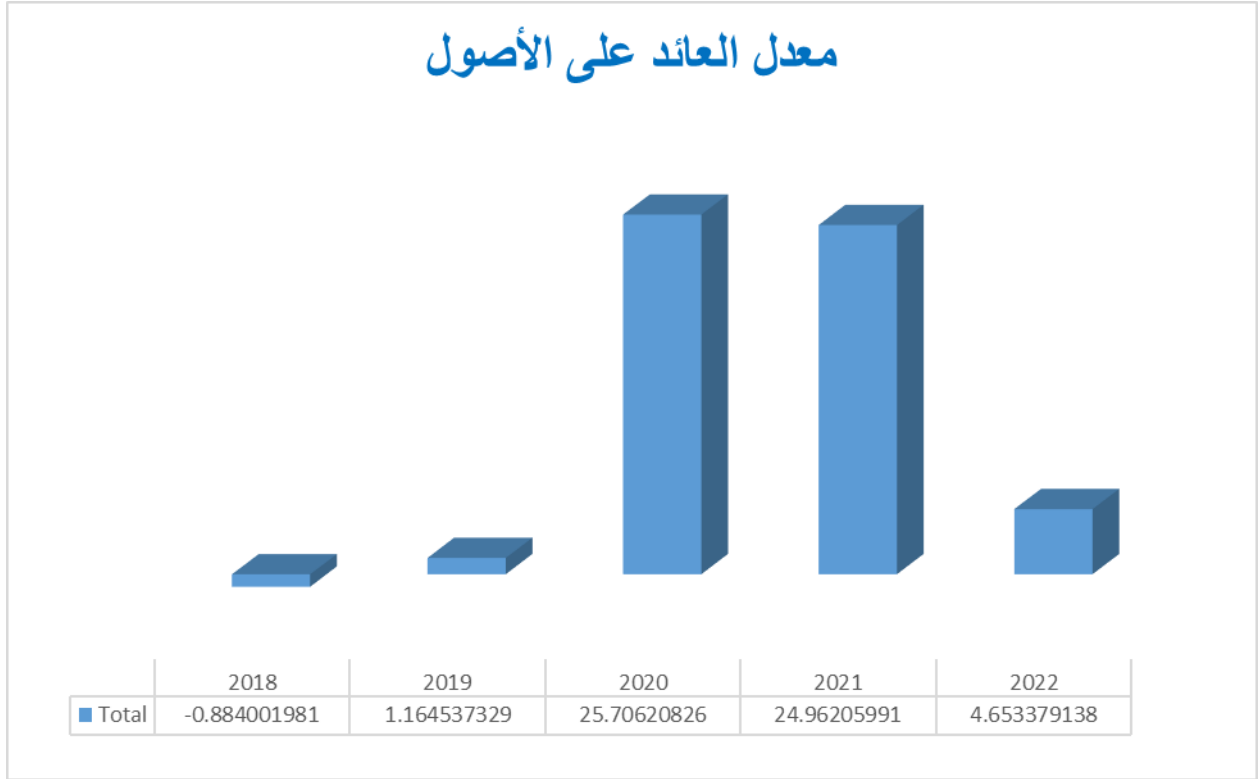
2-٥ النسب المالية:

- معدل العائد على الأصول.
- نسبة صافي الربح إلى إجمالي إيرادات التشغيل.
- نسبة إيرادات التسهيلات الائتمانية المباشرة إلى إجمالي الإيرادات.
- نسبة إيرادات التسهيلات الائتمانية غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات.
- نسبة إيرادات (POS) إلى إجمالي الإيرادات.

٦-٢ التوصيف البياني:

١-٦-٢ التوصيف لمعدل العائد على الأصول:

الشكل رقم ٢: معدل العائد على الأصول

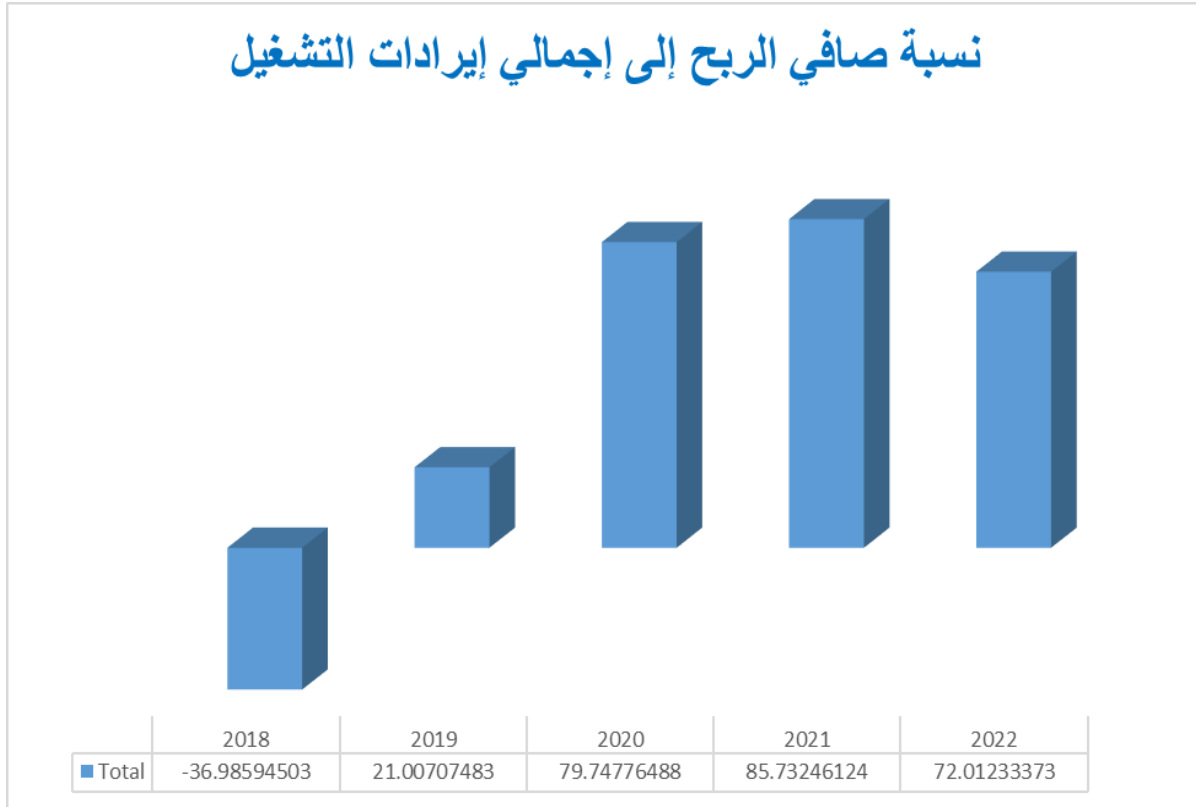


يشير الشكل رقم (٢) إلى معدل العائد على الأصول في بنك بيبيلوس سورية، حيث في سنة (٢٠٢٠) قد حصل على أعلى قيمة (٢٥,٧٠%) وهذه النسبة تعني أن بنك بيبيلوس في (٢٠٢٠) كان قادر على تحقيق الربح بنسبة (٢٥,٧%) من خلال استثماراته المالية وقروضه وغيرها من المنتجات المصرفية وهذه النسبة المثوية تعبر أيضاً عن قدرة المصرف على كفاءة استخدامه للأموال المستثمرة في الموجودات/ الأصول، أما في سنة (٢٠١٨) فقد حصل على قيمة منخفضة جداً وسلبية تصل إلى (-٠,٨٨%) وهذه النسبة تُشير إلى انخفاض قيمة الربح في المصرف بدرجة سلبية أي تعرّض المصرف للخسارة في عام (٢٠١٨)، وهذا الأمر عائد إلى وجود الكثير من المصاريف التشغيلية وعدم تحقيق الربح الكافي من خلال منتجات المصرف.

عند نصف سنة (٢٠٢٢) تم الوصول إلى نسبة (٤,٦٥%) وهي نسبة ضئيلة مقارنةً بالسنوات الأخرى، وتُشير إلى قدرة المصرف على تحقيق الربح من خلال منتجاته المختلفة بشكل بسيط فقط، وبوجود خدمة الدفع الإلكتروني (POS) التي حققت حتى نصف سنة (٢٠٢٢) ربحاً بقيمة (٨٩,٠٢٠ ل.س).

٢-٦-٢ التوصيف لنسبة صافي الربح إلى إجمالي إيرادات التشغيل:

الشكل رقم ٣: نسبة صافي الربح إلى إجمالي إيرادات التشغيل

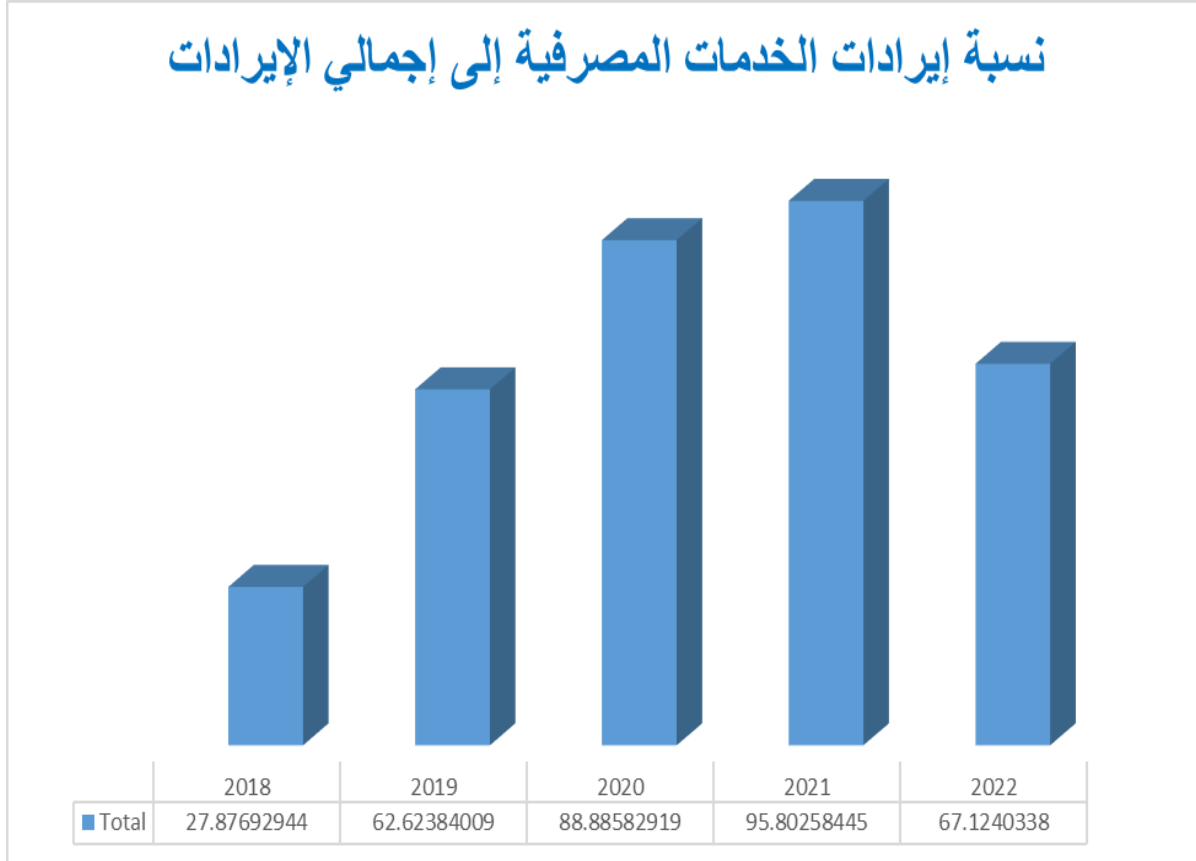


يشير الشكل رقم (٣) إلى نسبة صافي الربح إلى إجمالي إيرادات التشغيل في بنك بيبيلوس سورية، حيث قد حصل على أعلى قيمة (٨٥,٧٣%) في سنة (٢٠٢١) حيث أن هذه النسبة تعني زيادة كفاءة أداء بنك بيبيلوس المالي، وقدرته على تحقيق الربح بالنسبة لإجمالي إيرادات التشغيل، وأخفض قيمة (-٣٦,٩٨%) تعود إلى العام (٢٠١٨)، وهي تعود إلى عدم قدرة المصرف على تغطية تكاليف التشغيل في ذلك العام وبالتالي الأمر الذي أشار إلى وجود خسارة للمصرف.

أما في نصف سنة (٢٠٢٢) فقد حصلت على نسبة (٧٢,٠١%) وهي نسبة جيّدة مقارنةً مع أعلى قيمة في سنة (٢٠٢١)، ولكن هذه النسبة تشمل الأرباح من خلال أجهزة POS، بالتالي مع وجود الربح المقدّر لـ POS في نهاية سنة (٢٠٢٢)، من المحتمل أن تزداد الأرباح بقيمة (٨٨,٠٠٠ ل.س) كحد أقصى.

٢-٦-٣ التوصيف لإيرادات الخدمات المصرفية إلى إجمالي الإيرادات:

الشكل رقم ٤: نسبة إيرادات الخدمات المصرفية إلى إجمالي الإيرادات

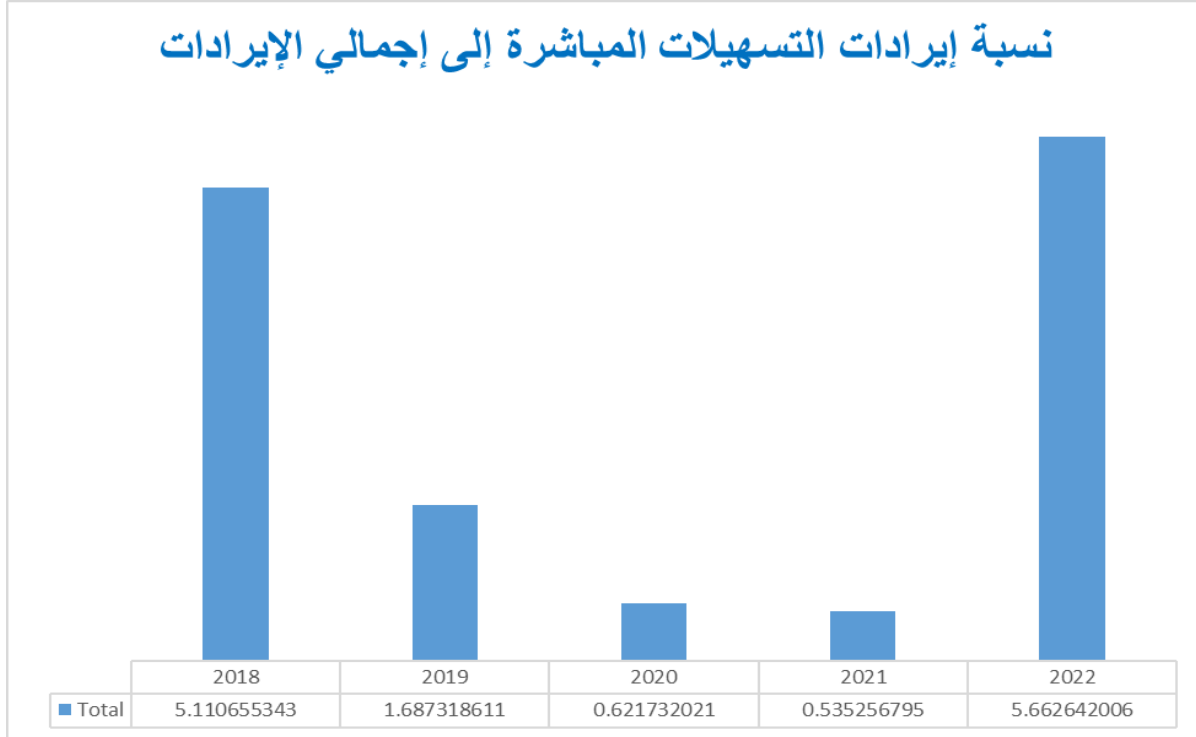


يشير الشكل رقم (٤) إلى نسبة إيرادات الخدمات المصرفية إلى إجمالي الإيرادات في بنك بيبيلوس سورية خلال سنوات الدراسة، حيث أن أعلى نسبة (٩٥,٨٠%) قد شملت على سنة (٢٠٢١) حيث أن هذه النسبة تشير إلى ما يحققه المصرف فيها الربح من خلال ما يحصل عليه من إيرادات مقابل الخدمات المقدّمة، وأخفض قيمة (٢٧,٨٧%) في سنة (٢٠١٨) تعني انخفاض قدرة المصرف بشكل كبير على تحقيق الربح في تلك السنة من خلال المنتجات المختلفة التي يقدمها.

أما في نصف سنة (٢٠٢٢) فقد حصلت على نسبة (٦٧,١٢%) وهي نسبة شبه قريبة من أعلى نسبة في عام (٢٠٢١)، وتبعاً للتجارب التي تم إجراؤها سابقاً على الربح التقديري لأجهزة POS، من المتوقع أن ترتفع هذه النسبة بشكل أكبر في نهاية السنة بنسبة (٠,٠٠٩%) إضافية.

٢-٦-٤ التوصيف لإيرادات التسهيلات المباشرة إلى إجمالي الإيرادات:

الشكل رقم ٥: نسبة إيرادات التسهيلات المباشرة إلى إجمالي الإيرادات



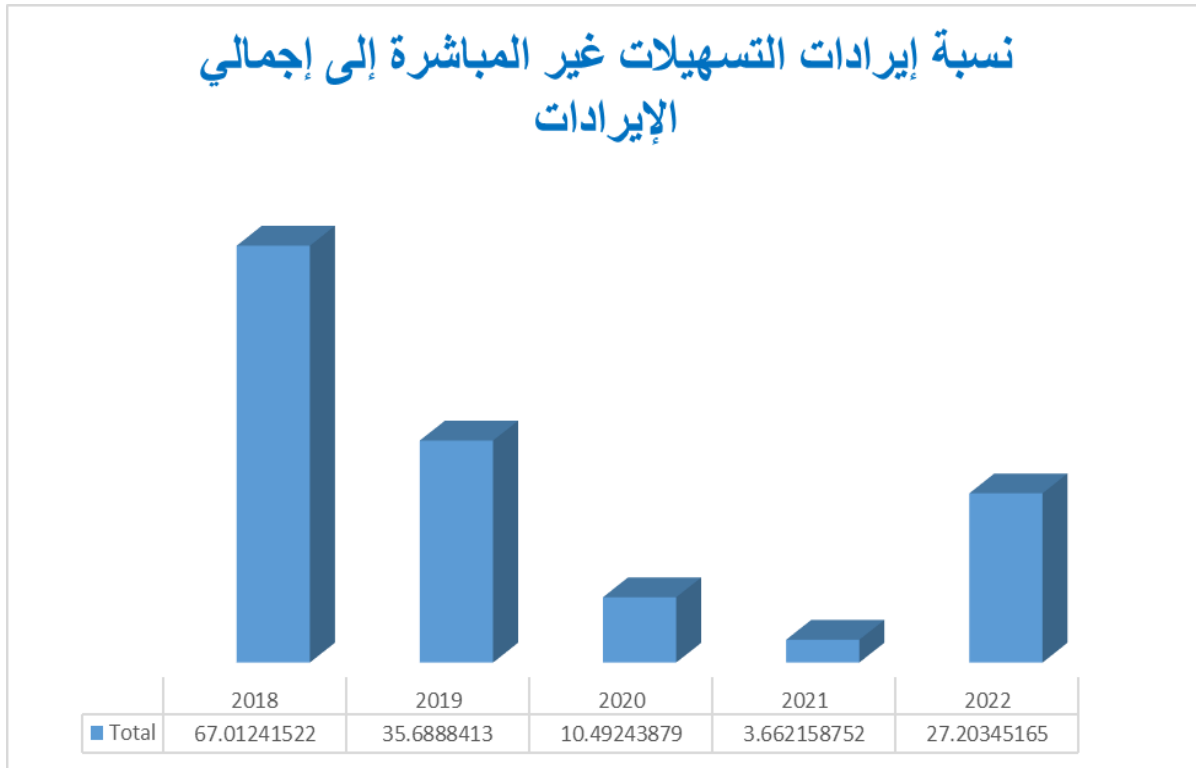
يشير الشكل رقم (٥) إلى نسبة إيرادات التسهيلات الائتمانية المباشرة إلى إجمالي الإيرادات في بنك بيبيلوس سورية، حيث أن النسبة الأعلى (٥,٦٦%) تُشير إلى نصف سنة (٢٠٢٢) حيث تشير هذه النسبة إلى النسبة المئوية التي حققها المصرف من ربح بالاعتماد على إيرادات التسهيلات الائتمانية المباشرة، وتبعاً للتجارب التي تم إجراؤها سابقاً على الربح التقديري لأجهزة POS، من المتوقع أن ترتفع هذه النسبة بشكل أكبر في نهاية السنة بنسبة جيّدة، وأصغر قيمة (٠,٥٣%) في سنة (٢٠٢١) تُشير إلى انخفاض قدرة المصرف في تلك السنة على تحقيق الربح والإيرادات بنسبة جيّدة بل منخفضة جداً من خلال الاعتماد على التسهيلات الائتمانية المباشرة فقط.

حيث في شهر حزيران من عام (٢٠٢٠) أوقف مصرف سورية المركزي جميع المصارف العامة والخاصة عن منح التسهيلات الائتمانية المباشرة ما عدا التي تهدف لتمويل (القطاع الزراعي، المشاريع الصغيرة

والمتوسطة، أصحاب الدخل المحدود، والقروض العقارية) ولكن بعد ثلاثة أشهر سمح مجدداً بتقديمها بجميع أنواعها.

٢-٦-٥ التوصيف لإيرادات التسهيلات غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات:

الشكل رقم ٦: إيرادات التسهيلات غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات



يشير الشكل رقم (٦) إلى نسبة إيرادات التسهيلات الائتمانية غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات في بنك بيبيلوس سورية، حيث قد حصل على أعلى قيمة (٦٧,٠١%) في سنة (٢٠١٨) وهي تشير إلى قدرة بنك بيبيلوس على تحقيق الربح من خلال الاعتماد على التسهيلات الائتمانية غير المباشرة، وأخفض قيمة (٣,٦٦%) تعود إلى العام (٢٠٢١) التي تشير إلى انخفاض قدرة المصرف في تلك السنة على تحقيق الربح والإيرادات بنسبة جيدة بل منخفضة جداً من خلال الاعتماد على التسهيلات الائتمانية غير المباشرة.

حيث في شهر حزيران من عام (٢٠٢٠) أوقف مصرف سورية المركزي جميع المصارف العامة والخاصة عن منح التسهيلات الائتمانية غير المباشرة، ولكن بعد ثلاثة أشهر سمح مجدداً بتقديمها بجميع أنواعها.

² <https://www.enabbaladi.net/archives/414994>

³ <https://www.enabbaladi.net/archives/414994>

٧-٢ تحليل النسب المالية:

سيتم من خلال ما يلي عرض التحليل الوصفي (Descriptive) بالاعتماد على برنامج الحزم الإحصائية (SPSS)، الذي سيتم عرض جميع النسب المالية التي تم حسابها من عام (٢٠١٨) وحتى عام (٢٠٢٢).

الجدول رقم 1: التحليل الوصفي للنسب المالية				
	Mean	Std. Deviation	Skewness	Kurtosis
معدل العائد على الأصول	11.12040	13.127952	.510	-3.190
نسبة صافي الربح إلى إيرادات التشغيل	44.30274	52.180292	-1.211	.274
نسبة إيرادات الخدمات المصرفية إلى إجمالي الإيرادات	68.28960	26.695522	-.802	.421
نسبة إيرادات التسهيلات المباشرة إلى إجمالي الإيرادات	2.70900	2.459476	.486	-3.061
نسبة إيرادات التسهيلات غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات	28.74160	24.892222	.933	.641
نسبة إيرادات POS إلى إجمالي الإيرادات في نصف سنة ٢٠٢٢	.٠١			

يشير الجدول (١) إلى المتوسط الحسابي، والانحراف المعياري، ومعامل الالتواء، ومعامل التفلطح لجميع النسب المالية ضمن الدراسة، حيث يتم الإشارة إلى كل نسبة كما يلي:

○ تبعاً لمعدل العائد على الأصول:

حصل معدل العائد على الأصول على نسبة (١١,١٢%) كمتوسط حسابي بين سنة (٢٠١٨) وحتى نصف سنة (٢٠٢٢)، وانحرافه المعياري (١٣,١٢) يشير إلى وجود تشتت بين بيانات الدراسة، أما معامل الالتواء فقد حصل على القيمة (٠,٥١) حيث أن القيمة الموجبة تشير إلى أن منحنى التوزيع الطبيعي ملتوي نحو اليمين، ويشير معامل التفلطح الذي حصل على القيمة (-١٩.٣) إلى أن منحنى التوزيع الطبيعي مفلطح.

○ تبعاً لنسبة صافي الربح إلى إجمالي إيرادات التشغيل:

حصلت نسبة صافي الربح إلى إجمالي إيرادات التشغيل على نسبة (٤٤,٣٠%) كمتوسط حسابي بين سنة (٢٠١٨) وحتى نصف سنة (٢٠٢٢)، وانحرافه المعياري (٥٢,١٨) يشير إلى وجود تشتت بين بيانات الدراسة، أما معامل الالتواء فقد حصل على القيمة (-٢١.١) حيث أن القيمة السلبية تشير إلى أن منحني التوزيع الطبيعي ملتوي نحو اليسار، ويشير معامل التفلطح الذي حصل على القيمة (٠,٢٧) إلى أن منحني التوزيع الطبيعي مفلطح.

○ تبعاً لنسبة إيرادات الخدمات المصرفية إلى إجمالي الإيرادات:

حصلت نسبة إيرادات الخدمات المصرفية إلى إجمالي الإيرادات على نسبة (٦٨,٢٨%) كمتوسط حسابي بين سنة (٢٠١٨) وحتى نصف سنة (٢٠٢٢)، وانحرافه المعياري (٢٦,٦٩) يشير إلى وجود تشتت بين بيانات الدراسة، أما معامل الالتواء فقد حصل على القيمة (-٠,٨٠) حيث أن القيمة السلبية تشير إلى أن منحني التوزيع الطبيعي ملتوي نحو اليسار، ويشير معامل التفلطح الذي حصل على القيمة (٠,٤٢) إلى أن منحني التوزيع الطبيعي مفلطح.

○ تبعاً لنسبة إيرادات التسهيلات الائتمانية المباشرة إلى إجمالي الإيرادات:

حصلت نسبة إيرادات التسهيلات الائتمانية المباشرة إلى إجمالي الإيرادات على نسبة (٢,٧٠%) كمتوسط حسابي بين سنة (٢٠١٨) وحتى نصف سنة (٢٠٢٢)، وانحرافه المعياري (٢,٤٥) يشير إلى وجود تشتت بين بيانات الدراسة، أما معامل الالتواء فقد حصل على القيمة (٠,٤٨) حيث أن القيمة الموجبة تشير إلى أن منحني التوزيع الطبيعي ملتوي نحو اليمين، ويشير معامل التفلطح الذي حصل على القيمة (-٣,٠٦) إلى أن منحني التوزيع الطبيعي مفلطح.

○ تبعاً لنسبة إيرادات التسهيلات الائتمانية غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات:

حصلت نسبة إيرادات التسهيلات الائتمانية غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات على نسبة (٢٨,٧٤%) كمتوسط حسابي بين سنة (٢٠١٨) وحتى نصف سنة (٢٠٢٢)، وانحرافه المعياري (٢٤,٨٩) يشير إلى وجود تشتت بين بيانات الدراسة، أما معامل الالتواء فقد حصل على القيمة (٠,٩٣٣) حيث أن القيمة الموجبة تشير إلى أن منحني التوزيع الطبيعي ملتوي نحو اليمين، ويشير معامل التفلطح الذي حصل على القيمة (٠,٦٤) إلى أن منحني التوزيع الطبيعي مفلطح.

○ تبعاً لنسبة إيرادات (POS) إلى إجمالي الإيرادات:

حصلت نسبة إيرادات جهاز الدفع الإلكتروني (POS) إلى إجمالي الإيرادات على نسبة (٠,٠١%) كمتوسط حسابي منذ بداية شهر (شباط) حتى نصف سنة (٢٠٢٢) أي شهر حزيران، وهو يمثل النسبة المئوية التي تحققت عوائد وإيرادات استخدام عملاء بنك بيبيلوس لأجهزة الدفع الإلكتروني (POS) تبعاً لإجمالي الإيرادات التي حققها المصرف حتى نصف سنة (٢٠٢٢).

٢-٨ الإجابة عن تساؤلات الدراسة:

٢-٨-١ تحليل العلاقة بين الخدمات المصرفية ومعدل العائد على الأصول حتى (٢٠٢١):

١. معرفة إن كانت الإيرادات التي يتم الحصول عليها من خلال التسهيلات الائتمانية المباشرة على علاقة طردية جيدة مع ربحية المصرف.

٢. معرفة إن كانت الإيرادات التي يتم الحصول عليها من خلال التسهيلات الائتمانية غير المباشرة على علاقة طردية جيدة مع ربحية المصرف.

الجدول رقم ٢: تحليل الارتباط بين الخدمات المصرفية والربحية				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.974a	.949	.848	5.68087

a. Predictors: (Constant),
2021, نسبة إيرادات التسهيلات المباشرة إلى إجمالي الإيرادات 2021

يشير الجدول (٢) إلى أن علاقة الارتباط بين الخدمات المصرفية المقدمّة من قبل بنك بيبيلوس و ربحية المصرف (معدل العائد على الأصول) حتى سنة (٢٠٢١)، حيث تصل إلى درجة ارتباط شديدة (٩٧,٤%)، ويشير معامل التحديد (R Square) بقيمته المقدّرة إلى أن الخدمات المصرفية تساهم في التأثير على ربحية المصرف بنسبة (٨٤,٨%).

الجدول رقم ٣: تحليل أثر الخدمات المصرفية مجتمعة على الربحية						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	604.816	2	302.408	9.371	.225b
	Residual	32.272	1	32.272		
	Total	637.088	3			
a. Dependent Variable: معدل العائد على الأصول 2021						
b. Predictors: (Constant), نسبة إيرادات التسهيلات غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات, 2021 نسبة إيرادات التسهيلات المباشرة إلى إجمالي الإيرادات 2021						

يشير الجدول (٣) إلى عدم وجود أثر لجميع النسب المالية على ربحية بنك بيبيلوس، وذلك تبعاً لقيمة (Sig) التي حصلت على القيمة (٠,٢٢٥) التي تشير إلى قيمة أكبر من (٠,٠٥).

الجدول رقم ٤: تحليل أثر النسب المالية على ربحية بنك بيبيلوس						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
		1	(Constant)	27.375		
	نسبة إيرادات التسهيلات المباشرة إلى إجمالي الإيرادات 2021	9.128	5.990	1.344	1.524	.370
	نسبة إيرادات التسهيلات غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات 2021	-1.122	.448	-2.212	-2.507	.242
a. Dependent Variable: معدل العائد على الأصول 2021						

يشير الجدول (٤) إلى عدم وجود أثر لنسبة إيرادات التسهيلات الائتمانية المباشرة إلى إجمالي الإيرادات حتى سنة (٢٠٢١) على ربحية بنك بيبيلوس سورية، وذلك تبعاً لقيمة (Sig) التي حصلت على القيمة (٠,٣٧) وهي تشير إلى قيمة أكبر من (٠,٠٥).

بالإضافة إلى عدم وجود أثر لنسبة إيرادات التسهيلات الائتمانية غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات حتى سنة (٢٠٢١) على ربحية بنك بيبيلوس سورية، وذلك تبعاً لقيمة (Sig) التي حصلت على القيمة (٠,٢٤٢) وهي تشير إلى قيمة أكبر من (٠,٠٥).

٢-٨-٢ تحليل العلاقة بين الخدمات المصرفية ونسبة صافي الربح إلى إيرادات التشغيل حتى (٢٠٢١):

الجدول رقم ٥: تحليل الارتباط بين الخدمات المصرفية والربحية				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.998a	.996	.988	6.382976
Predictors: (Constant), نسبة إيرادات التسهيلات غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات, 2021, نسبة إيرادات التسهيلات المباشرة إلى إجمالي الإيرادات 2021				

يشير الجدول (٥) إلى أن علاقة الارتباط بين الخدمات المصرفية المقدمة من قبل بنك بيبيلوس وربحية المصرف (نسبة صافي الربح إلى إجمالي إيرادات التشغيل) حتى سنة (٢٠٢١)، حيث تصل إلى درجة ارتباط شديدة (٩٩,٨%)، ويشير معامل التحديد (R Square) بقيمته المقدرة إلى أن الخدمات المصرفية تساهم في التأثير على ربحية المصرف بنسبة (٩٨,٨%).

الجدول رقم ٦: تحليل أثر الخدمات المصرفية مجتمعة على الربحية						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	9890.612	2	4945.306	121.380	.064b
	Residual	40.742	1	40.742		
	Total	9931.354	3			
a. Dependent Variable: نسبة صافي الربح إلى إيرادات التشغيل 2021						
b. Predictors: (Constant), نسبة إيرادات التسهيلات غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات, 2021, نسبة إيرادات التسهيلات المباشرة إلى إجمالي الإيرادات 2021						

يشير الجدول (٦) إلى عدم وجود أثر لجميع النسب المالية على ربحية بنك بيبيلوس، وذلك تبعاً لقيمة (Sig) التي حصلت على القيمة (٠,٠٦٤) التي تشير إلى قيمة أكبر من (٠,٠٥).

الجدول رقم ٧: تحليل أثر النسب المالية على ربحية بنك بيبيلوس

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	96.042	4.992		19.239	.033
	نسبة إيرادات التسهيلات المباشرة إلى إجمالي الإيرادات 2021	2.186	6.730	.082	.325	.800
	نسبة إيرادات التسهيلات غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات 2021	-2.157	.503	-1.077	-4.288	.146

a. Dependent Variable: معدل العائد على الأصول 2022

يشير الجدول (٧) إلى عدم وجود أثر لنسبة إيرادات التسهيلات الائتمانية المباشرة إلى إجمالي الإيرادات حتى سنة (٢٠٢١) على ربحية بنك بيبيلوس سورية، وذلك تبعاً لقيمة (Sig) التي حصلت على القيمة (٠,٨٠٠) وهي تشير إلى قيمة أكبر من (٠,٠٥).

ولا يوجد أثر لنسبة إيرادات التسهيلات الائتمانية غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات حتى سنة (٢٠٢١) على ربحية بنك بيبيلوس سورية، وذلك تبعاً لقيمة (Sig) التي حصلت على القيمة (٠,١٤٦) وهي تشير إلى قيمة أكبر من (٠,٠٥).

٣-٨-٢ تحليل العلاقة بين الخدمات المصرفية ومعدل العائد على الأصول حتى (٢٠٢٢):

٣. هل يوجد علاقة بين نسبة إيرادات POS وكلٍ من إجمالي الإيرادات والربح في بنك بيبيلوس سورية؟

الجدول رقم ٨: تحليل الارتباط بين الخدمات المصرفية والربحية				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.976a	.953	.813	5.680870
a. Predictors: (Constant), نسبة إيرادات pos إلى إجمالي الإيرادات، نسبة إيرادات التسهيلات غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات، 2022 نسبة إيرادات التسهيلات المباشرة إلى إجمالي الإيرادات 2022				

يشير الجدول (8) إلى علاقة الارتباط بين الخدمات المصرفية المقدّمة من قبل بنك بيبيلوس وربحية المصرف (معدل العائد على الأصول) حتى نصف سنة (٢٠٢٢)، حيث تصل إلى درجة ارتباط شديدة (٩٧,٦%)، ويشير معامل التحديد (R Square) بقيمته المقدّرة إلى أن الخدمات المصرفية تساهم في التأثير على ربحية المصرف بنسبة (٨١,٣%).

الجدول رقم ٩: تحليل أثر الخدمات المصرفية مجتمعة على الربحية						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	657.100	3	219.033	6.787	.273b
	Residual	32.272	1	32.272		
	Total	689.372	4			
a. Dependent Variable: معدل العائد على الأصول 2022						
b. Predictors: (Constant), نسبة إيرادات pos إلى إجمالي الإيرادات، نسبة إيرادات التسهيلات غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات، 2022 نسبة إيرادات التسهيلات المباشرة إلى إجمالي الإيرادات 2022						

يشير الجدول (٩) إلى عدم وجود أثر لجميع النسب المالية على ربحية بنك بيبيلوس، وذلك تبعاً لقيمة (Sig) التي حصلت على القيمة (٠,٢٧٣) التي تشير إلى قيمة أكبر من (٠,٠٥).

الجدول رقم ١٠: تحليل أثر النسب المالية على ربحية بنك بيبيلوس

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	27.375	4.443	6.162	.102	
	نسبة إيرادات التسهيلات المباشرة إلى إجمالي الإيرادات 2022	9.128	5.990	1.710	1.524	.370
	نسبة إيرادات التسهيلات غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات 2022	-1.122	.448	-2.128	-2.507	.242
	نسبة إيرادات pos إلى إجمالي الإيرادات	-4472.294	2407.133	-1.485	-1.858	.314

a. Dependent Variable: معدل العائد على الأصول 2022

يشير الجدول (١٠) إلى عدم وجود أثر لنسبة إيرادات التسهيلات الائتمانية المباشرة إلى إجمالي الإيرادات حتى نصف سنة (٢٠٢٢) على ربحية بنك بيبيلوس سورية تبعاً لمعدل العائد على الأصول، وذلك تبعاً لقيمة (Sig) التي حصلت على القيمة (٠,٣٧٠) وهي تشير إلى قيمة أكبر من (٠,٠٥).

ولا يوجد أثر لنسبة إيرادات التسهيلات الائتمانية غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات حتى نصف سنة (٢٠٢٢) على ربحية بنك بيبيلوس سورية تبعاً لمعدل العائد على الأصول، وذلك تبعاً لقيمة (Sig) التي حصلت على القيمة (٠,٢٤٢) وهي تشير إلى قيمة أكبر من (٠,٠٥).

بالإضافة إلى عدم وجود أثر لنسبة إيرادات (POS) إلى إجمالي الإيرادات حتى نصف سنة (٢٠٢٢) على ربحية بنك بيبيلوس سورية، وذلك تبعاً لقيمة (Sig) التي حصلت على القيمة (٠,٣١٤) وهي تشير إلى قيمة أكبر من (٠,٠٥).

يجد الباحث أن إيرادات أجهزة POS لم تساهم في زيادة التأثير على الإيرادات أو على الربحية لدى بنك بيبيلوس سورية، وذلك تبعاً لمعدل العائد على الأصول.

٢-٨-٤ تحليل العلاقة بين الخدمات المصرفية ونسبة صافي الربح إلى إيرادات التشغيل حتى (٢٠٢٢):

الجدول رقم ١١ : تحليل الارتباط بين الخدمات المصرفية والربحية				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.998a	.996	.985	6.382976

a. Predictors: (Constant), نسبة إيرادات pos إلى إجمالي الإيرادات, نسبة إيرادات التسهيلات غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات, 2022 نسبة إيرادات التسهيلات المباشرة إلى إجمالي الإيرادات 2022

يشير الجدول (١١) إلى علاقة الارتباط بين الخدمات المصرفية المقدّمة من قبل بنك بيبيلوس وربحية المصرف (نسبة صافي الربح إلى إجمالي إيرادات التشغيل) حتى نصف سنة (٢٠٢٢)، حيث تصل إلى درجة ارتباط شديدة (٩٩,٨%)، ويشير معامل التحديد (R Square) بقيمته المقدّرة إلى أن الخدمات المصرفية تساهم في التأثير على ربحية المصرف بنسبة (٩٨,٥%).

الجدول رقم ١٢ : تحليل أثر الخدمات المصرفية مجتمعة على الربحية						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	10850.389	3	3616.796	88.772	.078b
	Residual	40.742	1	40.742		
	Total	10891.132	4			

a. Dependent Variable: معدل العائد على الأصول 2022

b. Predictors: (Constant), نسبة إيرادات pos إلى إجمالي الإيرادات, نسبة إيرادات التسهيلات غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات ٢٠٢٢، نسبة إيرادات التسهيلات المباشرة إلى إجمالي الإيرادات 2022

يشير الجدول (١٢) إلى عدم وجود أثر لجميع النسب المالية على ربحية بنك بيبيلوس، وذلك تبعاً لقيمة (Sig) التي حصلت على القيمة (٠,٠٧٨) التي تشير إلى قيمة أكبر من (٠,٠٥).

الجدول رقم ١٣: تحليل أثر النسب المالية على ربحية بنك بيبيلوس

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	96.042	4.992		19.239	.033
	نسبة إيرادات التسهيلات المباشرة إلى إجمالي الإيرادات 2022	2.186	6.730	.103	.325	.800
	نسبة إيرادات التسهيلات غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات 2022	-2.157	.503	-1.029	-4.288	.146
	نسبة إيرادات pos إلى إجمالي الإيرادات	2222.789	2704.634	.186	.822	.562

Dependent Variable: معدل العائد على الأصول 2022

يشير الجدول (١٣) إلى عدم وجود أثر لنسبة إيرادات التسهيلات الائتمانية المباشرة إلى إجمالي الإيرادات حتى نصف سنة (٢٠٢٢) على ربحية بنك بيبيلوس سورية، وذلك تبعاً لقيمة (Sig) التي حصلت على القيمة (٠,٨٠٠) وهي تشير إلى قيمة أكبر من (٠,٠٥).

ولا يوجد أثر لنسبة إيرادات التسهيلات الائتمانية غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات حتى نصف سنة (٢٠٢٢) على ربحية بنك بيبيلوس سورية، وذلك تبعاً لقيمة (Sig) التي حصلت على القيمة (٠,١٤٦) وهي تشير إلى قيمة أكبر من (٠,٠٥).

بالإضافة إلى عدم وجود أثر لنسبة إيرادات (POS) إلى إجمالي الإيرادات حتى نصف سنة (٢٠٢٢) على ربحية بنك بيبيلوس سورية، وذلك تبعاً لقيمة (Sig) التي حصلت على القيمة (٠,٥٦٢) وهي تشير إلى قيمة أكبر من (٠,٠٥).

يجد الباحث أنه حتى تبعاً لنسبة صافي الربح إلى إجمالي إيرادات التشغيل، أن إيرادات أجهزة POS لم تساهم في زيادة التأثير على الإيرادات أو الربحية بنك بيبيلوس سورية.

النتائج:

١- لم تؤثر خدمة الدفع الإلكتروني على العلاقة بين إيرادات بنك بيبيلوس سورية وخدماته. حيث تبين:

- في نصف سنة (٢٠٢٢)، حصل بنك بيبيلوس على أعلى نسبة تبعاً لإيرادات التسهيلات الائتمانية المباشرة إلى إجمالي الإيرادات، حيث أن خدمة POS كانت فاعلة في بداية تلك الفترة.
- حصل بنك بيبيلوس سورية على ربح خلال نصف السنة الأول من (٢٠٢٢) من خلال أجهزة الدفع الإلكتروني (POS)، ولكن كانت نسبتها إلى الإيرادات ضئيلة جداً.
- لا يوجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين نسبة إيرادات التسهيلات الائتمانية المباشرة إلى إجمالي الإيرادات، و نسبة إيرادات التسهيلات الائتمانية غير المباشرة إلى إجمالي الإيرادات، وبين ربحية المصرف خلال الفترة الممتدة من عام (٢٠١٨) وحتى (٢٠٢١).
- لا يوجد تأثير لإيرادات أجهزة الدفع الإلكتروني (POS) إلى إجمالي الإيرادات على العلاقة بين إيرادات التسهيلات الائتمانية المباشرة أو غير المباشرة وبين ربحية المصرف خلال الفترة التي تمتد من عام (٢٠١٨) وحتى نصف سنة (٢٠٢٢).

٢- إن الربح السنوي المتبقي به بالنسبة لأرباح الدفع الإلكتروني هو ربح منخفض جداً مقارنةً مع الأرباح السنوية التي يُحقّقها المصرف.

التوصيات:

- نوصي المصرف بزيادة عدد اجهزة الدفع الإلكتروني (POS)، من خلال توزيع أجهزة الدفع على أكبر عدد من المحلات التجارية والمقاهي والمطاعم لما لها من اهمية في تحقيق ربح أعلى. يمكن للمصرف زيادة نقاط البيع من خلال:
 - أ- توزيعه أجهزة الدفع الإلكتروني (POS) على مختلف المدارس والجامعات الخاصة، والمطاعم، والمقاهي، والأسواق التجارية المختلفة وغيرها، بما يعود بالفائدة على المصرف وتسهيل عمليات الدفع المختلفة.
 - ب- القيام بدراسات استطلاعية لمعرفة أماكن تواجد الزبائن والعملاء المفضلة أو التي يترددون إليها بشكل يومي أو أسبوعي، لمعرفة أين يمكن تركيب أجهزة الدفع الإلكتروني (POS) وبالتالي تحقيق أهداف المصرف والعملاء.

المراجع:

المراجع العربية:

١. البوع، ميلود خليفة نور الدين. ٢٠١٩. تأثير القروض المصرفية على الربحية بالتطبيق على المصارف التجارية في ليبيا خلال الفترة من ٢٠٠٥ - ٢٠١٧. ليبيا: الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا.
٢. الحموي، باسل محمد. ٢٠١٨. الكفاءة المصرفية والعوامل المؤثرة فيها. سورية - دمشق: المعهد العالي لإدارة الأعمال.
٣. الصرن، رعد حسن. ٢٠٠٧. عولمة جودة الخدمة المصرفية. سورية: دار التواصل العربي للنشر والتوزيع، سورية.
٤. الطراونة، رأفت سعيد. ٢٠١٦. أثر الربحية والكفاءة الإنتاجية للأصول والمديونية في اختيار إحدى الطرق. رسالة ماجستير. الأردن: جامعة الشرق الأوسط.
٥. العلاق، بشير. ٢٠١٢. ثقافة الخدمة. المجلد الطبعة الأولى. عمان: دار اليازوري العلمية.
٦. اللامي، حسام علي. ٢٠٢٠. التسويق المصرفي. العراق: جامعة بغداد - كلية الاقتصاد.
٧. بريش، عبد القادر. ٢٠١٩. "جودة الخدمات المصرفية كمدخل لزيادة القدرة التنافسية للبنوك". مجلة اقتصاديات شمال أفريقيا ٢٥١-٢٧٦.
٨. بن دحو، محمد. ويكراوي محمد زكرياء. ٢٠٢١. مؤشرات ونماذج قياس الأداء المالي في المصارف الخاصة. جامعة أحمد دراية أدرار.
٩. حزوري، حسن. ٢٠١٨. "العوامل المؤثرة في ربحية المصارف". مجلة جامعة الفرات ٧٣-٩٣.
١٠. رزقي، سميرة. ٢٠٢٠. دور الخدمة المصرفية في استقطاب العملاء. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية: جامعة محمد خيضر - بسكرة.
١١. سفر، أحمد. ٢٠٠٨. أنظمة الدفع الإلكترونية. بيروت: منشورات الحلبي الحقوقية.

١٢. طه، مصطفى كمال. ٢٠٠٦. "الأوراق التجارية ووسائل الدفع الإلكترونية الحديثة." دار الفكر الجامعي ١٣.
١٣. عبد الحفيظ، حسام الدين. ٢٠٢١. جودة الخدمات المصرفية كمدخل لزيادة القدرة التنافسية للبنوك التجارية الجزائرية. الجزائر: جامعة محمد بوضياف المسيلة.
١٤. عبد الفتاح، زهير. ومحمد، نوري ناظم. والشمري، العبد الله. ٢٠٠٨. الصيرفة الإلكترونية. الأردن: دار وائل للنشر.
١٥. عطاوي، الهام. ٢٠١٥. جودة الخدمات المصرفية وأثرها على أداء المصارف: دراسة ميدانية. تونس: جامعة الجبالي اليايس سيدي بلعباس.
١٦. عكار، زينب شلال. ومصطفى، عمار نزار. ٢٠١٦. "قياس كفاءة الإدارة المصرفية في عينة من المصارف الأهلية." مجلة دورية تصدر عن كلية الإدارة والاقتصاد ١٨٣-٢٠٣.
١٧. غالي، أشرف أحمد محمد. ٢٠٢٢. قياس أثر المستوى الاختياري للاحتفاظ بالنقدية على مؤشرات الربحية المصرفية والقيمة السوقية لأسهم المصارف التجارية. الإسكندرية: جامعة الإسكندرية - كلية التجارة.
١٨. فاعور، مؤمنه عدنان. ونقار، عثمان. وخلف، أسمهان. ٢٠٢١. "أثر الربحية في القيمة السوقية." مجلية جامعة حماة (مجلة جامعة حلب) ١٦٢-١٨١.
١٩. قادر، بهاء الدين أسو. وفخري، سامر محمد. ٢٠١٦. "مؤشر الربحية المصرفية والعوامل المؤثرة فيه." مجلة جامعة كركوك للعلوم الإدارية والاقتصادية ١٤٥-١٧١.