

أثر تطبيق بيع المرابحة للأمر بالشراء على تحسين مستوى أداء العاملين في المصارف الليبية

The impact of applying Murabaha sale to the purchase ordered on improving the performance level of employees in Libyan banks

المكاشفي الخضر الطاهر¹, بشير امحمد الشيباني², البصيري البشير القذافي³

^{1,2,3}كلية إدارة الاعمال بجامعة الجفرة في دولة ليبيا

¹mukashfi2020@gmail.com, ²albosere70@gmail.com, ³Dr.bashir.alshibani@gmail.com

الملخص:

هدفت الدراسة إلى استكشاف تأثير تطبيق بيع المرابحة للأمر بالشراء على تحسين مستوى الأداء الوظيفي للعاملين في المصارف الليبية. ركزت الدراسة على فهم العلاقة بين استخدام هذه الأداة التمويلية الإسلامية وأداء الموظفين من حيث الكفاءة، الإنتاجية، والرضا الوظيفي. كما سعت إلى تقييم آراء الموظفين بشأن هذا التطبيق لتحديد التحديات والمزايا المرتبطة به، وذلك بغرض تقديم توصيات عملية لتحسين الأداء الوظيفي عند استخدام منتجات التمويل الإسلامي، تم جمع البيانات باستخدام استبيان وزع على 53 موظفًا في المصارف العاملة بمنطقة الجفرة، وتم تحليل البيانات باستخدام برنامج SPSS. أظهرت النتائج أن بيع المرابحة للأمر بالشراء يسهم في تحسين الأداء الوظيفي، من خلال زيادة كفاءة العاملين وتحفيزهم على الإنتاجية. ومع ذلك، بينت الدراسة وجود تحديات مرتبطة بالإجراءات التشغيلية والتنظيمية التي قد تؤثر على فعالية التطبيق، كما أظهرت الدراسة حاجة المصارف إلى تعزيز فهم موظفيها لمفهوم بيع المرابحة من خلال توفير برامج تدريبية متخصصة. وتم تسليط الضوء على أهمية تطوير السياسات والإجراءات الداخلية لضمان سهولة ومرونة تنفيذ هذا النوع من المنتجات التمويلية. إضافة إلى ذلك، أكدت الدراسة على ضرورة تحسين قنوات التواصل بين الإدارة والموظفين لزيادة وعيهم بأهداف وفوائد هذه الأداة المالية، خلصت الدراسة إلى أن تطبيق بيع المرابحة يمكن أن يكون له أثر إيجابي ملموس على الأداء الوظيفي للعاملين في المصارف الليبية، إذا تم التغلب على التحديات المرتبطة به من خلال تدريب الموظفين، تحسين الإجراءات التنظيمية، وتطوير استراتيجيات تهدف إلى تعزيز فهم العاملين وتحفيزهم.

الكلمات المفتاحية: المرابحة للأمر بالشراء، أداء العاملين، المصارف الليبية، المصارف، التمويل الاسلامي

Abstract

The study aimed to explore the impact of implementing Murabaha to the Purchase Ordered on improving employee performance in Libyan banks. It focused on understanding the relationship between the use of this Islamic financing tool and employee performance in terms of efficiency, productivity, and job satisfaction. The study also sought to evaluate employee perceptions of this application to identify the associated challenges and benefits, aiming to provide practical recommendations for enhancing job performance when using Islamic financing products. Data were collected using a questionnaire distributed to 53 employees in banks operating in the Al-Jufra region and analyzed using SPSS software. The results revealed that Murabaha to the Purchase Ordered contributes to improving job performance by increasing employee efficiency and motivating productivity. However, the study highlighted the presence of challenges related to operational and organizational procedures that may affect the effectiveness of its application. The findings also demonstrated the need for banks to enhance their employees' understanding of the Murabaha concept through specialized training programs. The study emphasized the importance of developing internal policies and procedures to ensure the smooth and flexible implementation of such financial products. Additionally, it underlined the necessity of improving communication channels between management and

employees to raise awareness of the objectives and benefits of this financial tool. The study concluded that applying Murabaha to the Purchase Ordered can have a tangible positive impact on employee performance in Libyan banks, provided the associated challenges are addressed through employee training, improved organizational procedures, and the development of strategies aimed at enhancing employee understanding and motivation.

المبحث الأول : الاطار العام للدراسة المقدمة

في عالم المال والأعمال، تبرز أدوات التمويل كعوامل حيوية تؤثر في النمو الاقتصادي وتطوير المؤسسات. ومن بين هذه الأدوات، يبرز مفهوم بيع المرابحة للأمر بالشراء كأحد الأساليب التمويلية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، حيث يجسد توازناً بين تحقيق الربح والالتزام بالمبادئ الأخلاقية والشريعة. تعتمد هذه الأداة على توفير التمويل اللازم للعميل لشراء السلع أو الخدمات، مع ضمان الشفافية في تحديد الأسعار والأرباح. تكتسب دراسة أثر بيع المرابحة للأمر بالشراء أهمية خاصة في منطقة الجفرة، حيث تسهم في فهم كيفية تأثير هذه الأداة على أداء العاملين في المصارف. إن تحليل هذا التأثير يمكن أن يوفر رؤى قيمة حول كفاءة العمليات المصرفية ومدى قدرتها على تلبية احتياجات المجتمع المحلي. كما يساعد في تعزيز المعرفة حول كيفية تحسين الأداء المالي والإداري للمصارف من خلال استخدام أساليب تمويلية متوافقة مع الشريعة، مما يساهم في تعزيز الثقة بين العملاء والمؤسسات المالية.

أهمية الدراسة Importance of the study

تتجلى أهمية الدراسة في تعزيز المعرفة حول الآثار الاقتصادية والوظيفية لتطبيق صيغ التمويل الإسلامي في المصارف، حيث يعد هذا الموضوع محوراً في فهم كيفية تأثير هذه الصيغ على الأداء المالي والإداري للمؤسسات المالية. من خلال دراسة آثار التمويل الإسلامي، يمكن تحديد كيفية تحسين الكفاءة التشغيلية للمصارف، مما يساهم في تعزيز الاستقرار المالي والنمو الاقتصادي. تساعد نتائج الدراسة المصارف على تحسين سياساتها التمويلية والإدارية من خلال تقديم رؤى واضحة حول فعالية صيغ التمويل الإسلامي. إذ يمكن أن تكشف النتائج عن نقاط القوة والضعف في هذه الصيغ، مما يمكن المصارف من تعديل استراتيجياتها بما يتناسب مع احتياجات السوق ومتطلبات العملاء. كما أن تحسين السياسات التمويلية يمكن أن يؤدي إلى زيادة رضا العملاء وتعزيز ثقتهم، مما ينعكس إيجاباً على الأداء العام للمصرف ويعزز من قدرته التنافسية في السوق.

أهداف الدراسة Study objectives

1. التعرف على مدى تأثير تطبيق بيع المرابحة للأمر بالشراء على الأداء الوظيفي للعاملين:
 - تهدف هذه النقطة إلى دراسة كيف يمكن أن يؤثر استخدام هذه الأداة التمويلية على كفاءة وفعالية العاملين في المصارف الإسلامية. من المهم فهم العلاقة بين التطبيق العملي لبيع المرابحة وأداء الموظفين، بما في ذلك الإنتاجية والرضا الوظيفي.
2. تقييم آراء العاملين في المصارف حول تطبيق هذه الأداة التمويلية:
 - يسعى هذا الهدف إلى جمع آراء وتجارب العاملين بشأن بيع المرابحة، مما يساعد في تحديد نقاط القوة والضعف في تطبيق هذه الأداة. من خلال تقييم وجهات نظرهم، يمكن فهم التحديات التي يواجهها الموظفون وكيفية تحسين العملية.
3. تقديم توصيات لتحسين الأداء الوظيفي عند تطبيق منتجات التمويل الإسلامي:
 - بناءً على النتائج المستخلصة من الأهداف السابقة، تهدف الدراسة إلى تقديم توصيات عملية للمصارف الإسلامية لتحسين الأداء الوظيفي عند استخدام منتجات التمويل الإسلامي مثل بيع المرابحة. هذه التوصيات قد تشمل استراتيجيات تدريبية، تحسينات في الإجراءات، أو تغييرات في السياسات.

مشكلة الدراسة : Study problem

هل يوجد تأثير لتطبيق بيع المرابحة للأمر بالشراء على تحسين مستوى أداء العاملين في المصارف الليبية

فرضيات الدراسة : Study hypotheses

الفرضية الأولى :

- الفرضية الصفرية H0 : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لتطبيق بيع المرابحة للأمر بالشراء على تحسين مستوى أداء العاملين في المصارف الليبية
- الفرضية البديلة H1 : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لتطبيق بيع المرابحة للأمر بالشراء على تحسين مستوى أداء العاملين في المصارف الليبية

الفرضية الثانية : لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إجابات المبحوثين على محاور البحث تعزى لمتغير المصرف
حدود البحث : Research limits :

الحدود البشرية : العاملين في لمصارف منطقة الجفرة
الحدود المكانية : المصارف في منطقة الجفرة
الحدود الزمنية : الفترة من 2020 الى 2023

منهجية البحث Research methodology

استخدم الباحثين المنهج الوصفي التحليلي لأنه الأنسب في مثل هذه الدراسات التي تختص بالعلوم الإدارية من جمع للبيانات ووصف عينة الدراسة وتحليل البيانات واستخراج النتائج ، من واقع الاستبيان الذي تم توزيعه على افراد العينة المختارة وتم تحليل البيانات بواسطة برنامج SPSS

الدراسات السابقة : Previous studies

دراسة (Smiyan, 2023) :

إن بيع المرابحة من الأساليب المناسبة للمصارف الإسلامية لتمويل مختلف الأنشطة الاقتصادية، وهو أسلوب شائع الاستخدام، ويمثل ما بين 70% إلى 90% من إجمالي عمليات المصارف الإسلامية داخلياً وخارجياً. وتبدو أهمية البحث من الناحيتين النظرية والعملية، فبيع المرابحة نظام مصرفي مهم لأنه يلبي متطلبات المجتمع المسلم في التعامل بالبيع الشرعي الخالي من الشبهات في التعاملات الربوية في المصارف غير الإسلامية. وعند إقرار العمل في المصارف الإسلامية في العراق لم تكن هناك قواعد تنظم نظام بيع المرابحة، بل إن المادة (530) من القانون المدني العراقي التي تنص على بيع الأمانة بما في ذلك بيع المرابحة لم تذكر أحكامه التفصيلية ولم تذكر أركانه وآثاره. إن بيع المرابحة نظام قانوني يرسم الإطار العام ويحدد القواعد الواجب مراعاتها في التعامل اليومي في المصارف الإسلامية، كما أن باقي البيوع أجازها الشرع الإسلامي مقابل منافع في مقابل تحريمها على البيوع الأخرى التي يفسد التعامل بها فساداً واضحاً. وقد تم اعتماد المنهج المقارن من خلال المقارنة بين المذاهب الإسلامية مجتمعة ومع القوانين النافذة للوصول إلى نتيجة متوافقة تتفق مع التشريع الشرعي ولا تتعارض مع آراء الفقهاء. الكلمات المفتاحية: المرابحة، المصارف الإسلامية، أمر الشراء، بيع المرابحة

دراسة (El-Brassi et al., 2022) :

الهدف من هذا البحث هو دراسة محددات استعداد موظفي البنوك لدعم التحول إلى النظام المصرفي الإسلامي الكامل في ليبيا. باستخدام نظرية السلوك المخطط (TPB) وتوظيف استبيانات المسح لـ 323 موظفاً في 10 بنوك ليبية تقليدية تم تحليلها باستخدام نمذجة المعادلات الهيكلية (SEM). كشف هذا البحث أن استعداد موظفي البنوك الليبية يتأثر بشكل كبير وإيجابي بالمعايير السلوكية والدينية والذاتية. علاوة على ذلك، فإن الموقف تجاه التحول هو العامل الأكثر أهمية الذي يحدد الاستعداد بين موظفي البنوك. وهذا يشير إلى أن موظفي البنوك على استعداد لدعم عملية التحول نحو الصيرفة الإسلامية. نظراً للوضع الأمني غير المستقر في ليبيا، يقتصر هذا البحث على ولايتين (طرابلس وبنغازي). قد تمتد الأبحاث الإضافية إلى تطبيق النموذج المقترح على ولايات أخرى في البلاد، مما قد يعزز من إمكانية تعميم نتائج هذا البحث. بشكل عام، يوفر هذا البحث الدعم لعملية التحول إلى الصيرفة الإسلامية كوسيلة لتقييم استعداد موظفي البنوك الليبية لمثل هذا التغيير. كما يؤكد هذا البحث على أهمية إجراء تقييم ما قبل التنفيذ لمدى جاهزية التغيير في البنوك التجارية الليبية.

دراسة (HASHLOF et al., 2022) :

تحتل المرابحة مكانة كبيرة بين أنواع المعاملات المصرفية في أغلب الدول الإسلامية، والمرابحة في الشريعة الإسلامية تعني بيع السلعة بالسعر الذي اشتريته به وزيادة الربح. مصرف الجمهورية - الذي يعتبر أكبر مصرف تجاري تابع لمصرف ليبيا المركزي - ومن أهم نتائج الدراسة أن عقود المرابحة الإسلامية في مصرف الجمهورية تنقسم إلى نوعين رئيسيين: 1- مرابحة أمر الشراء "المرابحة الداخلية" وتتم مع الأفراد في شراء السيارات والأثاث وغيرها. 2- مرابحة الاستيراد. وتتم مع الشركات بفتح اعتمادات مستندية للعملاء بعقد بيع سلع بمرابحة الاستيراد. الكلمات المفتاحية: عقود المرابحة الإسلامية؛ المستوى الاقتصادي؛ الأسر الليبية

دراسة (عبد المجيد، 2018) :

تهدف هذه الورقة إلى تحليل واقع تطبيق بيع المرابحة للأمر بالشراء الذي تقدمه نوافذ أحد المصارف التقليدية الليبية، كذلك دراسة الدورة المستندية المتبعة من قبل المصرف ومدى تطابقها مع ما تم إقراره بالمجامع الفقهية عن شروط صحة هذا البيع. وقد استخدم الباحث أسلوب دراسة الحالة، وهو منهج بحثي يركز على دراسة حالة واحدة بشيء من التعمق، ومن ثم تعميم نتائجها على كامل المجتمع، وقد تم أخذ حالة بيع المرابحة للأمر بالشراء تم تنفيذها من خلال النافذة الإسلامية للمصرف التجاري الوطني، وتم مطابقتها مع شروط صحة المرابحة التي أقرتها المجامع الفقهية، كما قام الباحث بفحص بنود الدورة المستندية لعملية البيع بالمرابحة، وخطوات تنفيذها من قبل موظفي المصرف. وقد أظهرت نتائج الدراسة وجود خلل في تنفيذ الدورة المستندية لعملية المرابحة من قبل موظفي المصرف.

المبحث الثاني : الاطار النظري The Theoretical Framework

أولاً : مقدمة حول التمويل الإسلامي

التمويل الإسلامي هو نظام مالي يركز على الشريعة الإسلامية (الشريعة)، والذي يهدف إلى تلبية الاحتياجات المالية للأفراد والشركات مع تعزيز الممارسات الأخلاقية والنمو الاقتصادي. وتشمل أهدافها الأساسية حظر الربا (الربا) والسعي لتحقيق العدالة المالية، وضمان أن تكون المعاملات المالية عادلة ومسؤولة اجتماعياً. لا يلتزم هذا النظام بمبادئ الشريعة فحسب، بل يسعى أيضاً إلى تحقيق الأهداف الأوسع للرفاهية للمجتمع المسلم والمجتمع ككل. تتناول الأقسام التالية المبادئ الأساسية وأهمية التمويل الإسلامي.

المبادئ الرئيسية للتمويل الإسلامي

- تحريم الربا (الربا): يحظر التمويل الإسلامي بشكل صارم المعاملات القائمة على الفائدة، ويعزز نماذج تقاسم الأرباح وتقاسم المخاطر بدلاً من ذلك. (Asari, 2024)
- الاستثمارات الأخلاقية: يجب أن تتوافق الاستثمارات مع القيم الإسلامية، وتجنب قطاعات مثل الكحول والقمار والممارسات غير الأخلاقية. (Agrawal et al., 2023)
- العدالة المالية: يؤكد النظام على الإنصاف والإنصاف في التعاملات المالية، بهدف الحد من التفاوت في الثروة.

أهمية التمويل الإسلامي

- النمو الاقتصادي: يساهم التمويل الإسلامي في التنمية الاقتصادية من خلال توفير مصادر تمويل بديلة تتوافق مع المعايير الأخلاقية. (Khamzaev, 2024)
- المسؤولية الاجتماعية: إنها تعزز بيئة مالية مسؤولة اجتماعياً، وتشجع الاستثمارات التي تفيد المجتمع (Ahmad et al., 2024).

في حين يقدم التمويل الإسلامي إطاراً قوياً للممارسات المالية الأخلاقية، لا تزال هناك تحديات في ضمان الامتثال لمبادئ الشريعة عبر المؤسسات. يشكل تكامل الممارسات المالية التقليدية مخاطر على سلامة التمويل الإسلامي، مما يستلزم التعليم المستمر والالتزام بعقائده التأسيسية. (Ahmad et al., 2024)

يتضح مما سبق ذكره، تعريفاً واضحاً لمفهوم التمويل الإسلامي وأهدافه الرئيسية، وتم التركيز وتبسيط الضوء على المبادئ الأساسية للتمويل الإسلامي مثل حظر الربا والاستثمار الأخلاقي والعدالة المالية، وكذلك تم الربط بأبحاث حديثة، وكذلك تم التطرق للتقنيات التي تواجه التمويل الإسلامي، مثل التكامل مع الممارسات المالية التقليدية.

ثانياً : بيع المرابحة للأمر بالشراء: الأساسيات والضوابط الشرعية

- تعريف المرابحة: المرابحة هي عقد بيع حيث يكشف البائع عن تكلفة البضاعة ويضيف هامش ربح. هذه طريقة شائعة تستخدم في الخدمات المصرفية الإسلامية لتسهيل التمويل دون انتهاك الشريعة الإسلامية، التي تحظر الفائدة (الربا)
- طلب الشراء: في سياق بيع المرابحة لطلب الشراء، يطلب المشتري من البائع شراء سلعة معينة. ثم يشتري البائع السلعة ويبيعها للمشتري بسعر محدد. يضمن هذا الترتيب الشفافية في التسعير ويحافظ على المعايير الأخلاقية للتمويل الإسلامي
- اللوائح القانونية: الإطار القانوني لمعاملات المرابحة مشتق من الفقه الإسلامي. يؤكد الفقه الإسلامي على أهمية الثقة والشفافية في المعاملات، وهو أمر بالغ الأهمية لعقود المرابحة. ومع ذلك، فقد قامت التفسيرات المعاصرة بتكييف هذه المبادئ لتناسب الممارسات المصرفية الحديثة، مما يسمح بمزيد من المرونة في تطبيق المرابحة في المؤسسات المالية
- نقاط قوة المرابحة: إحدى المزايا الرئيسية للمرابحة هي أنها توفر هيكلًا واضحًا للتمويل، مما يسهل على كلا الطرفين فهم التزاماتهما. كما أنها تعتبر آلية استثمار قصيرة الأجل يسهل تنفيذها نسبيًا في الخدمات المصرفية الإسلامية

- نقاط ضعف المراجعة: على الرغم من مزاياها، هناك انتقادات بشأن نموذج المراجعة في التمويل المعاصر. يجادل البعض بأنه قد يركز بشكل مفرط على المخاطر المرتبطة بالسلع التي يتم تمويلها، مما قد يؤدي إلى مضاعفات إذا كانت البضائع لا تلبى توقعات المشتري. (Permana & Muradi, 2022)
- يتضح مما سبق أن بيع المراجعة لا سيما في سياق البيع لطلب الشراء، أداة حيوية في التمويل الإسلامي. إنه يوازن بين الحاجة إلى الربح والاعتبارات الأخلاقية للشريعة الإسلامية، على الرغم من أنه يواجه تحديات في تطبيقه داخل الأنظمة المصرفية الحديثة. يعد فهم وجهات النظر الكلاسيكية والمعاصرة أمرًا ضروريًا للممارسين والأكاديميين في هذا المجال.

إجراءات بيع المراجعة في المصارف الليبية:

- 1- التأكد من صحة طلب العميل مرفقا به فاتورة عرض البيع من المورد والموافقة الكتابية للكفلاء، وإثبات دخل كل من الأمر بالشراء والكفلاء.
 - 2- أعداد الدراسة الائتمانية لكل من الأمر بالشراء الكفلاء، لتفادي مخاطر التمويل.
 - 3- أعداد العقود الإلزامية للشراء من المورد ثم للبيع للأمر بالشراء والحصول على توقيع الكفلاء.
 - 4- إجراء عملية تسلم البضاعة من المورد وتسليمها للمتعامل.
 - 5- متابعة تسديد الذمم المترتبة على الأمر بالشراء.
 - 6- حفظ العقود والضمانات في خزانه حديدية مقاومة للحريق وتحت الرقابة الثنائية. (ريحان، ب ت)
- يتضح مما سبق ذكره، الإجراءات المقترحة لتطبيق صيغة المراجعة للأمر بالشراء تبدو شاملة ومصممة بعناية لضمان نجاح العملية مع تقليل المخاطر وحماية حقوق جميع الأطراف المعنية. في البداية، التأكد من صحة طلب العميل يعتبر خطوة ضرورية لضمان الجدية والمصادقية. وجود فاتورة عرض البيع والموافقة الكتابية للكفلاء يعزز الثقة في العملية، بينما إثبات دخل العميل والكفلاء يضمن القدرة على الالتزام المالي، مما يجعل العملية أكثر أمانًا للبنك.
- إعداد الدراسة الائتمانية يعد جزءًا محوريًا في هذه المنظومة. فهو يساعد على تقييم الجدارة الائتمانية للعميل والكفلاء، مما يقلل من احتمالات التعثر. هذه الدراسة تعتبر من أدوات البنوك الرئيسية لضمان اتخاذ قرارات مالية سليمة مبنية على بيانات دقيقة وتحليل شامل للوضع المالي للمعنيين.
- أما إعداد العقود الإلزامية، فهو عنصر لا غنى عنه لضمان توثيق العملية بالكامل بشكل قانوني واضح. هذا التوثيق يحمي حقوق جميع الأطراف ويخلق بيئة تعاقدية تنسم بالشفافية والالتزام. توقيع الكفلاء على العقود يزيد من الضمانات ويؤكد الالتزام الجماعي بالوفاء بالالتزامات المالية.
- الانتقال إلى عملية تسليم البضاعة، يمثل التزامًا بأحكام الشريعة الإسلامية التي تشترط تملك البنك للسلعة قبل بيعها للعميل. هذه الخطوة تعزز من الشفافية وتوضح العلاقة بين البنك والعميل، ما يساهم في تقوية الثقة المتبادلة.
- فيما يتعلق بمتابعة تسديد الذمم، فإنها تعد خطوة حيوية لاستدامة العملية التمويلية وضمان انتظام التدفقات النقدية للبنك. هذه المتابعة تعكس اهتمام البنك بالحفاظ على علاقته مع العميل وضمان عدم وقوع أي تأخير أو تعثر قد يؤثر على سمعة البنك أو قدرته على تقديم خدمات مماثلة مستقبلاً.
- أخيراً، حفظ العقود والضمانات في خزائن حديدية مقاومة للحريق وتحت رقابة صارمة يظهر اهتمامًا كبيرًا بأمن الوثائق وحمايتها من التلف أو الضياع. ومع ذلك، يمكن تعزيز هذه العملية من خلال استخدام أنظمة إلكترونية متطورة لتخزين الوثائق بشكل مشفر، مما يوفر نسخة احتياطية آمنة ويضمن سهولة الوصول عند الحاجة.
- بصورة عامة، تمثل هذه الإجراءات نموذجًا فعالًا لإدارة عملية المراجعة، ولكن إدخال تقنيات حديثة مثل الأنظمة الرقمية والأتمتة يمكن أن يساهم في تحسين الكفاءة وتوفير المزيد من الوقت والموارد.
- رابعاً: تحديات تطبيق بيع المراجعة في المصارف
- يمثل بيع المراجعة لأمر الشراء العديد من التحديات للبنوك الإسلامية، والتي تعتبر ضرورية لفهمها من أجل التنفيذ الفعال. فيما يلي التحديات الرئيسية:
- الاعتماد على المعايير القائمة على الفائدة: لا تزال العديد من البنوك الإسلامية تستخدم المعايير القائمة على الفائدة لتسعير منتجات المراجعة. يتناقض هذا الاعتماد مع المبادئ الأساسية للتمويل الإسلامي، الذي يحظر الفائدة. يؤدي عدم وجود بدائل تسعير مستقرة ومتوافقة مع الشريعة إلى تعقيد الموقف

- عدم التقييد: هناك نقص كبير في التقييد في ممارسات المراجعة عبر البنوك الإسلامية المختلفة. يمكن أن يؤدي عدم الاتساق هذا إلى الارتباك بين العملاء وقد يؤدي إلى ممارسات تسعير غير عادلة، مما يقوض مصداقية معاملات المراجعة
- خبرة محدودة: تواجه العديد من المؤسسات المالية الإسلامية تحديات بسبب الخبرة المحدودة في مبادئ التمويل الإسلامي. هذا النقص في المعرفة يمكن أن يعيق الهيكل الفعالة وبيع منتجات المراجعة، مما يجعل من الصعب على البنوك الامتثال للمبادئ التوجيهية للشريعة
- الأطر التنظيمية غير الكافية: غالبًا ما تكون الأطر التنظيمية الحالية للخدمات المصرفية الإسلامية غير كافية لدعم المتطلبات الفريدة لمعاملات المراجعة. يمكن أن يؤدي هذا النقص إلى مشاكل الامتثال وقد يردع العملاء المحتملين عن الانخراط في تمويل المراجعة
- تحديات التسعير المعياري: يعد تحديد الأسعار القياسية لمعاملات المراجعة أمرًا صعبًا بشكل خاص. إن الحاجة إلى تسعير شفاف يلتزم بالمبادئ الأخلاقية والمتوافقة مع الشريعة أمر ضروري، ولكن عدم وجود معايير مرجعية متاحة بسهولة يعقد هذه العملية. يمكن أن يؤثر ذلك على العدالة والقدرة التنافسية للسوق
- مشاركة العملاء والشفافية: تعزيز مشاركة العملاء في عملية المراجعة أمر بالغ الأهمية. ومع ذلك، قد لا تعزز الممارسات الحالية الشفافية والمساءلة الكافية، والتي تعتبر ضرورية لبناء الثقة في المنتجات المالية الإسلامية (Saifuzzaman, 2023).

يتضح مما سبق ان الاعتماد على المعايير القائمة على الفائدة يتعارض مع المبادئ الأساسية للتمويل الإسلامي. هذا الاعتماد يمكن أن يؤدي إلى فقدان الثقة في المنتجات المالية الإسلامية، حيث يتوقع العملاء أن تكون هذه المنتجات خالية من الشبهات الربوية. من الضروري أن تسعى المصارف إلى تطوير بدائل تسعير تتماشى مع الشريعة لتلبية احتياجات العملاء ، غياب التقييد في ممارسات بيع المراجعة بين البنوك الإسلامية يؤدي إلى عدم وضوح المعايير المتبعة، مما قد يسبب ارتباكًا للعملاء ويؤثر سلبيًا على مصداقية المعاملات. من المهم أن تعمل البنوك على وضع معايير واضحة وموحدة لتطبيق المراجعة، مما يسهل على العملاء فهم العمليات ويعزز ثقتهم في النظام المصرفي الإسلامي ، وتواجه العديد من المؤسسات المالية الإسلامية نقصًا في الخبرة والمعرفة بمبادئ التمويل الإسلامي، مما يؤثر سلبيًا على قدرتها على هيكلة منتجات المراجعة بشكل فعال. يجب أن تستثمر المصارف في تدريب موظفيها وتعزيز معرفتهم بالمبادئ الشرعية لضمان الامتثال وتحسين جودة الخدمة المقدمة للعملاء. و ان تعزيز مشاركة العملاء في عملية المراجعة أمر بالغ الأهمية لبناء الثقة والمصداقية. ومع ذلك، قد لا تعزز الممارسات الحالية الشفافية الكافية، مما يعيق قدرة العملاء على اتخاذ قرارات مستنيرة. ينبغي على المصارف العمل على تحسين مستوى الشفافية والمساءلة لتعزيز الثقة في المنتجات المالية الإسلامية.

تحسين مستوى أداء العاملين في المصارف الليبية :

يتطلب تحسين أداء الموظفين في البنوك الليبية نهجًا متعدد الأوجه، مع التركيز بشكل أساسي على استراتيجيات التدريب والتطوير الفعالة، وتعزيز الالتزام التنظيمي، ومعالجة التأثيرات الثقافية. يمكن أن يؤدي دمج هذه العناصر إلى تحسينات كبيرة في الأداء الوظيفي حيث تمثل اهم عناصر تحسين أداء الموارد البشرية في المصارف في التي :

- 1-التدريب والتطوير : التأثير على الأداء: ثبت أن التدريب يعزز معرفة الموظفين ومهاراتهم ومواقفهم، مما قد يؤدي إلى تحسين الأداء الوظيفي والإنتاجية ، تقييم التدريب ، تقييمات التدريب الحالية غالبًا ما تكون سطحية، وتفشل في قياس التأثيرات الحقيقية على الأداء.(Abogsesa & Kaushik, 2017)
- 2-الالتزام التنظيمي : دور الوساطة: الالتزام التنظيمي يتوسط العلاقة بين التدريب والأداء الوظيفي، مما يشير إلى أن تعزيز الالتزام يمكن أن يضحك فوائد التدريب (التاجوري وآخرون، 2023)
- 3- ممارسات القيادة والإدارة : التأثير على الأداء ، تعتبر أساليب القيادة الفعالة وممارسات إدارة الموارد البشرية ضرورية لتعزيز بيئة تدعم أداء الموظفين.(Abdalaziz et al., 2021)

وفي حين أن التدريب والتطوير ضروريان، فإن فعالية هذه المبادرات يمكن أن تنقوض بسبب الحواجز الثقافية والتنظيمية. إن معالجة هذه التحديات بشكل كلي أمر حيوي لتحسين الأداء المستدام في البنوك الليبية.

يتضح مما سبق من مفاهيم انها تناقش بشكل متوازن ومحدد العناصر الأساسية لتحسين أداء الموظفين في البنوك الليبية، مركزًا على التدريب والتطوير، الالتزام التنظيمي، وممارسات القيادة والإدارة، مع الإشارة إلى الحواجز التي قد تحد من فعالية هذه العناصر.

تؤكد المفاهيم المذكورة على أهمية التدريب والتطوير كوسيلة رئيسية لتحسين الأداء الوظيفي والإنتاجية. هذا الطرح يتوافق مع الدراسات التي تشير إلى أن المعرفة والمهارات المكتسبة من خلال التدريب تساهم بشكل كبير في تعزيز الأداء. ومع ذلك، فإن هذا المفهوم يلفت الانتباه إلى أن تقييمات التدريب الحالية في البنوك غالبًا ما تكون سطحية، مما يقلل من قدرتها

على قياس الأثر الحقيقي لهذه البرامج. هذا التحدي يستدعي تطوير أدوات تقييم أكثر شمولية لقياس مدى تأثير التدريب على الأداء الوظيفي فعلياً. أما الالتزام التنظيمي، فقد تم إبراز دوره كوسيط بين التدريب والأداء الوظيفي. هذا الربط يعكس فهماً عميقاً للعلاقة التفاعلية بين بيئة العمل والتحفيز الداخلي للموظفين. الالتزام التنظيمي لا يُعزز فقط من فعالية التدريب، ولكنه أيضاً يعكس مدى شعور الموظفين بالانتماء والولاء للمؤسسة، مما يعكس إيجابياً على أدائهم. فيما يتعلق بممارسات القيادة والإدارة، تشير المفاهيم المذكورة إلى الدور الحاسم للقيادة الفعالة وممارسات إدارة الموارد البشرية في تعزيز بيئة عمل محفزة وداعمة. القيادة الجيدة لا تقتصر على التوجيه والإشراف، بل تتضمن توفير الدعم النفسي والمعنوي، وهو ما يعزز الأداء المستدام. كما تعالج المفاهيم عن تحسين أداء العاملين أيضاً تحديات ثقافية وتنظيمية قد تقوض فعالية هذه الاستراتيجيات. هذه الحواجز، مثل القيود الثقافية أو البيروقراطية الإدارية، يمكن أن تشكل عائقاً أمام تحقيق الاستفادة الكاملة من التدريب وممارسات القيادة. هنا تظهر الحاجة إلى مقارنة شاملة لمعالجة هذه التحديات، تتضمن تغييرات في الثقافة التنظيمية وتعزيز المرونة في السياسات الداخلية. بصورة عامة، تعكس المفاهيم المذكورة عن أداء العاملين فهماً عميقاً ومتكاملاً لتحسين أداء الموظفين في البنوك الليبية، مع التركيز على الجوانب الأساسية والتحديات المصاحبة. ومع ذلك، يمكن تعزيزها بإضافة أمثلة تطبيقية أو مقترحات عملية، مثل تصميم برامج تدريبية محددة لاحتياجات القطاع المصرفي الليبي، أو اقتراح نماذج قيادية تتناسب مع البيئة الثقافية والتنظيمية للبنوك في ليبيا.

المبحث الثالث: الإطار العملي للبحث The Practical Framework of the Research مقدمة:

يهدف هذا الفصل إلى تقديم وصف تفصيلي لعينة الدراسة والأدوات التي استخدمها الباحثون في جمع البيانات، بدءاً من تصميم هذه الأدوات وحتى تطبيقها عملياً. كما يتضمن استعراضاً للإجراءات الإحصائية التي تم اتباعها لتحليل البيانات المستخلصة، مع تقييم مستوى توافق آراء المبحوثين بشأن مختلف محاور الدراسة.

أولاً: إجراءات الدراسة الميدانية:

1- مجتمع وعينة الدراسة: Study community and sample

يُعد استخدام أساليب أخذ العينات الاحتمالية من الأساليب التي تمنح جميع أفراد المجتمع فرصة متساوية للاختيار، مما يسهم في تعزيز دقة النتائج. بالإضافة إلى ذلك، يُعتبر تحديد حجم العينة بدقة أمراً ضرورياً لضمان العدد المناسب من المشاركين، بما يحقق نتائج موثوقة ويجنب التحديات المرتبطة بالعينات غير الكافية أو الكبيرة بشكل مفرط. فالمجتمع هنا يتكون من جميع العاملين في مصرف شمال أفريقيا والجمهورية هون والجمهورية سوكنة والمصرف الإسلامي ومصرف التجارة والتنمية بمنطقة الجفرة حسب ما تيسر للباحث، وقد أخذت عينة عشوائية بسيطة من العاملين حجمها (53) فرد من جملة مجتمع البحث والبالغ قدره (72) فرد بنسبة قدرها (73%) وقد تم توزيع الاستبانة على أفراد العينة المختارين في المصارف التجارية بالجفرة، وقد كانت استجابة أفراد العينة لتعبئتها (53) رداً، وبعد مراجعتها وجدت جميعها مطابقة لمعايير التعبئة.

2- أداة الدراسة: Study tool

يعد الاستبيان أداة حيوية لجمع البيانات، مما يمكن الباحثين من جمع الأفكار حول مواضيع مختلفة بكفاءة. إنه فعال بشكل خاص في تقييم الآراء والسلوكيات والمواقف داخل السكان. يتطلب تصميم الاستبيانات وتنفيذها تخطيطاً دقيقاً لضمان الصلاحية والموثوقية، وهما أمران ضروريان للحصول على بيانات عالية الجودة. (Myseva, 2022) وتم تقسيمه إلى قسمين:

القسم الأول: يحتوي على البيانات الشخصية للمبحوثين وتشمل النوع، العمر، المؤهل العلمي، سنوات الخبرة، المصرف. القسم الثاني: يتكون من محورين كالتالي: المحور الأول (تطبيق بيع المراجعة للأمر بالشراء في المصارف الليبية) والمحور الثاني (تحسين مستوى أداء العاملين في المصارف الليبية)

ثالثاً: صدق وثبات أداة البحث:

قام الباحثون بتقنين فقرات الاستبيان وذلك للتأكد من صدقه وثباته كالتالي:

صدق فقرات الاستبيان: قام الباحثون بالتأكد من صدق فقرات الاستبيان بطريقتين هما صدق المحكمين، وصدق الاتساق الداخلي لفقرات الاستبانة.

صدق المحكمين:

عرض الباحثون الاستبيان على عدد من أعضاء الهيئة التدريسية في كلية ادارة اعمال بجامعة الجفرة. وقد استجاب الباحثون لآراء السادة المحكمين وقاما بإجراء ما يلزم من حذف وتعديل في ضوء مقترحاتهم بعد تسجيلها في نموذج تم إعداده، وبعد ذلك تم توزيعه على العينة المختارة.
صدق الاتساق الداخلي:

صدق الاتساق الداخلي لفقرات ابعاد المحور الاول (تطبيق بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الليبية):

جدول رقم (1) الاتساق الداخلي لفقرات محور تطبيق بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الليبية

رقم	الفقرة	معامل ارتباط بيرسون	النتيجة
1	يسهم تطبيق بيع المرابحة في زيادة كفاءة العمليات المصرفية.	.754**	يوجد ارتباط
2	يعزز بيع المرابحة القدرة التنافسية للمصارف الليبية.	.895**	يوجد ارتباط
3	يساهم بيع المرابحة في زيادة رضا العملاء عن الخدمات المصرفية.	.678**	يوجد ارتباط
4	تطبيق بيع المرابحة يقلل من مخاطر التعثر في السداد.	.386**	يوجد ارتباط
5	يؤدي بيع المرابحة إلى تحسين أداء الموظفين في المصارف.	.642**	يوجد ارتباط
6	يسهم بيع المرابحة في زيادة حجم الأرباح للمصارف الليبية.	.544**	يوجد ارتباط
7	يسهل تطبيق بيع المرابحة عمليات التمويل وفق الشريعة الإسلامية.	.715**	يوجد ارتباط
8	يساعد بيع المرابحة في جذب المزيد من العملاء للمصارف.	.712**	يوجد ارتباط
9	تطبيق بيع المرابحة يؤثر بشكل إيجابي على الالتزام الأخلاقي لدى المصرف.	.712**	يوجد ارتباط
10	يحد تطبيق بيع المرابحة من المخاطر المالية المرتبطة بالتمويل التقليدي.	.703**	يوجد ارتباط
11	يؤدي تطبيق بيع المرابحة إلى تحسين صورة المصرف في المجتمع.	.772**	يوجد ارتباط
12	يسهم بيع المرابحة في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية في ليبيا.	.756**	يوجد ارتباط

** دالة إحصائية عند مستوى (0.01) * دالة إحصائية عند مستوى (0.05)

المصدر: اعداد الباحثون من واقع بيانات الاستبيان 2024

يهدف الجدول رقم (1) إلى تقييم مدى الاتساق الداخلي بين فقرات محور تطبيق بيع المرابحة في المصارف الليبية، وذلك بناءً على نتائج معامل ارتباط بيرسون الموضحة في الجدول المرفق. يُعد الاتساق الداخلي مؤشراً هاماً لمدى قياس المحور لظاهرة واحدة ومتجانسة، مما يزيد من ثقة الباحث في نتائج الدراسة حيث بين الجدول التالي:

- جميع الفقرات: أظهرت جميع فقرات المحور وجود ارتباط إحصائي عند مستوى دلالة 0.01، مما يشير إلى وجود علاقة قوية ومتسقة بين الفقرات. هذا يعني أن جميع الفقرات تقيس جوانب مختلفة من نفس الظاهرة، وهي تطبيق بيع المرابحة في المصارف الليبية.
- قوة الارتباط: تتراوح قيم معامل ارتباط بيرسون بين 0.386 و 0.895. بشكل عام، يمكن اعتبار القيم الأعلى من 0.7 دلالة على وجود ارتباط قوي، بينما القيم بين 0.5 و 0.7 تدل على وجود ارتباط متوسط. وبناءً على ذلك، يمكن القول إن معظم الفقرات تظهر ارتباطاً قوياً أو متوسطاً.
- الدلالة الإحصائية: يشير وجود الدلالة الإحصائية عند مستوى 0.01 إلى أن احتمال حصول هذه النتائج بالصدفة ضئيل جداً، مما يعزز ثقة الباحث في النتائج.

جدول رقم (2) الاتساق الداخلي لفقرات محور تحسين مستوى أداء العاملين في المصارف الليبية

رقم	الفقرة	معامل ارتباط بيرسون	النتيجة
1	تؤدي الدورات التدريبية المستمرة إلى تحسين أداء العاملين في المصرف.	.469**	يوجد ارتباط
2	يسهم تحفيز العاملين من خلال المكافآت في زيادة كفاءتهم.	.385**	يوجد ارتباط
3	يوفر المصرف بيئة عمل مناسبة لتحسين أداء الموظفين.	.706**	يوجد ارتباط
4	يدعم المصرف الابتكار والتطوير في أداء العاملين.	.784**	يوجد ارتباط
5	تساهم مهارات القيادة لدى الإدارة في تعزيز أداء العاملين.	.761**	يوجد ارتباط
6	يتم تقديم الدعم اللازم لتطوير المهارات التقنية للموظفين.	.669**	يوجد ارتباط
7	تؤدي المراجعات الدورية لأداء العاملين إلى تحسين الإنتاجية.	.542**	يوجد ارتباط
8	يتم تقييم أداء الموظفين بطرق عادلة وشفافة.	.569**	يوجد ارتباط
9	يتم تشجيع العمل الجماعي مما يعزز من فعالية الأداء العام.	.795**	يوجد ارتباط
10	يشجع المصرف العاملين على تحقيق الأهداف الوظيفية من خلال خطط واضحة.	.766**	يوجد ارتباط
11	يتمتع الموظفون بحرية كافية للتعبير عن آرائهم في بيئة العمل.	.669**	يوجد ارتباط
12	تشجع السياسات الوظيفية على تطوير المهارات الشخصية للموظفين.	.615**	يوجد ارتباط

** دالة إحصائية عند مستوى (0.01) * دالة إحصائية عند مستوى (0.05)

المصدر: اعداد الباحثون من واقع بيانات الاستبيان 2024

يهدف الجدول رقم (2) إلى تقييم مدى الاتساق الداخلي بين فقرات محور تحسين مستوى أداء العاملين في المصارف الليبية، بناءً على نتائج معامل ارتباط بيرسون الموضحة في الجدول. يشير الاتساق الداخلي إلى مدى قياس الفقرات لنفس المفهوم أو البناء بشكل متسق، مما يعزز من ثقة الباحث في صحة النتائج يتضح من الجدول الآتي :

- وجود ارتباط إحصائي: جميع فقرات المحور أظهرت وجود ارتباط إحصائي عند مستوى دلالة 0.05 أو أقل، مما يشير إلى وجود علاقة إحصائية ذات دلالة بين الفقرات. هذا يعني أن جميع الفقرات تقيس جوانب مختلفة من نفس البناء العام، وهو تحسين مستوى أداء العاملين.
- قوة الارتباط: تتراوح قيم معامل ارتباط بيرسون بين 0.385 و 0.795. بشكل عام، يمكن اعتبار القيم الأعلى من 0.7 دلالة على وجود ارتباط قوي، بينما القيم بين 0.5 و 0.7 تدل على وجود ارتباط متوسط. وبناءً على ذلك، يمكن القول إن معظم الفقرات تظهر ارتباطاً متوسطاً إلى قوي.
- النتيجة: بناءً على النتائج، يمكننا استنتاج أن فقرات المحور تتمتع باتساق داخلي جيد إلى متوسط. هذا يعني أن الفقرات تقيس بشكل عام نفس المفهوم، ولكن قد تكون هناك بعض الاختلافات في شدة العلاقة بينها.

ثبات أداة البحث:

وقد قام الباحثون بحساب الاتساق الداخلي لفقرات الاستبيان وذلك وفقاً لمعامل البحث:

جدول رقم (3) معاملات الثبات (معامل الفا كرو نباخ)

المحور	محتوى المحور	عدد الفقرات	معامل الفاكرونباخ
الأول	تطبيق بيع المراجعة للأمر بالشراء في المصارف الليبية	12	0.89
الثاني	تحسين مستوى أداء العاملين في المصارف الليبية	12	0.87
	الإجمالي		0.92

المصدر: إعداد الباحثون من واقع بيانات الاستبيان، 2024

يهدف الجدول رقم (3) إلى تقييم مدى ثبات أدوات البحث المستخدمة في قياس محوري الدراسة، وهما: محور تطبيق بيع المراجعة ومحور تحسين أداء العاملين. يتم قياس الثبات باستخدام معامل ألفا كرونباخ، وهو مؤشر إحصائي يشير إلى مدى اتساق الفقرات التي تشكل المحور في قياس البناء النظري المقصود، معامل ألفا كرونباخ: تظهر قيم معامل ألفا كرونباخ في الجدول نتائج عالية جداً ومقبولة، حيث تتراوح بين 0.87 و 0.92، تفسير القيم: تشير هذه القيم إلى أن الفقرات التي تشكل كل محور ترتبط ببعضها ارتباطاً وثيقاً، مما يدل على أن هذه الفقرات تقيس نفس البناء النظري بشكل متسق، الثبات: تعني هذه القيم العالية أن الأداة المستخدمة في جمع البيانات مستقرة وثابتة، أي أنها إذا تم تطبيقها مرة أخرى على نفس العينة في ظل ظروف متشابهة، فإنها ستنتج نفس النتائج تقريباً، القيمة الإجمالية: القيمة الإجمالية لمعامل ألفا كرونباخ للأداة بأكملها تساوي 0.92، وهي قيمة ممتازة تدل على ثبات عالٍ جداً للأداة ككل.

5- الأساليب الإحصائية المستخدمة في الدراسة: Statistical methods used in the study

لخدمة أغراض الدراسة وتحليل البيانات التي تم جمعها من خلال أداة الدراسة في الجانب الميداني تم استخدام عدد من الأساليب الإحصائية لمعرفة اتجاهات أفراد مجتمع الدراسة حول التساؤلات المطروحة وذلك باستخدام برنامج التحليل الإحصائي للعلوم الاجتماعية spss، وقد قام الباحثون باستخدام أساليب المعالجة الإحصائية التالية:

- 1- اختبار T-test لعينتين مستقلتين (Independent Samples T-test) يُستخدم هذا الاختبار عندما يكون لديك عينتين مستقلتين (غير مرتبطتين) وتريد مقارنة متوسطات المتغير التابع لهما،
- 2- مقاييس النزعة المركزية:-تم استخدام المتوسط الحسابي منها وذلك لمعرفة ان كانت إجابات المبحوثين إيجابية أو سلبية، إيجابية إذا كانت القيمة المحسوبة للمتوسط الحسابي أكبر من المتوسط الفرض وعكسها سلبية.
- 3- مقاييس التشتت:-ومنها تم استخدام الانحراف المعياري وهو يستخدم لمعرفة مدى تشتت القيم عن المتوسط الحسابي
- 5-الانحدار الخطي البسيط هو أداة إحصائية قوية تُستخدم لفهم العلاقة الخطية بين متغيرين، ويساعد في التنبؤ بقيم المتغير التابع بناءً على المتغير المستقل، وكذلك في قياس مدى تأثير المتغير المستقل على المتغير التابع.
- 4- النسب المؤوية والجدول التكرارية :-وهي لمعرفة نسب البيانات الشخصية وعددها.
- 5- مؤشر الأهمية النسبية (RII) للتحليل.تعتبر صيغة مؤشر الأهمية النسبية (RII) واحدة من أفضل الأدوات المستخدمة لتحليل وتصنيف البيانات (كل سؤال) التي تم جمعها من خلال مصدر البيانات الأساسي (الاستبيانات) لغرض دراسة معينة.الصيغة الخاصة بمؤشر الأهمية النسبية هي أدناه.

$$RII = \Sigma W / (A * N) (0 \leq RII \leq 1)$$

- حيث: --W- هو الوزن المعطى لكل عامل من قبل المستجيبين والذي يتراوح من 1 إلى 5 (وفقاً لمقياس ليكرت) يتم حساب W لكل عامل على النحو التالي : $W=5*n5$ للعامل 1، $n4*4$ للعامل 2، $n3*3$ للعامل 3 وهكذا. --A- هو أعلى وزن أي 5 في هذه الحالة. --N- هو العدد الإجمالي للمستجيبين.
- 6- مستوى الدلالة الإحصائية المستخدم في هذه الدراسة هو 95% ، ما لم تتم الإشارة إلى غير ذلك.
 - 7- معامل الفاكرونباخ لقياس مدى ثبات أداة البحث
 - 8- اختبار شيفيه لمعرفة أي فئة تكون دلالة الفروق في إجابات المبحوثين
 - 9- معامل ارتباط بيرسون لقياس مدى الاتساق الداخلي لفقرات أداة البحث
 - 6-مقياس ليكرت الخماسي :

جدول رقم (5) مقياس ليكرت الخماسي

التصنيف	لا أوافق بشدة	لا أوافق	محايد	أوافق	أوافق بشدة
الدرجة	من 1 الى 1.7	من 1.8 الى 2.5	من 2.6 الى 3.3	من 3.4 الى 4.1	من 4.2 الى 5

المصدر : اعداد الباحثون من واقع بيانات الاستبيان ، 2024

ثانياً: تحليل البيانات الشخصية Personal data analysis

يتناول هذا البحث تحليل البيانات الشخصية وفيه بيان للنوع والعمر المؤهل العلمي وسنوات الخبرة والمصرف للمبحوثين:

جدول رقم (6) تحليل البيانات الشخصية

النسبة %	العدد	المتغيرات	البيانات الشخصية
79.2	42	ذكر	النوع
20.8	11	انثى	
37.7	20	أقل من 30	العمر
24.5	13	من 30 الى 40	
24.5	13	من 41 الى 50	
13.2	7	أكثر من 50	المؤهل العلمي
3.8	2	دكتوراه	
3.8	2	ماجستير	
67.9	36	بكالوريوس	
24.5	13	اخرى	سنوات الخبرة
47.2	25	أقل من 5 سنوات	
20.8	11	من 5 إلى 15 سنوات	
32.1	17	أكثر من 15 سنوات	المصرف
26.4	14	الاسلامي الليبي هون	
28.3	15	الجمهورية هون	
15.1	8	الجمهورية سوكنة	
11.3	6	التجارة والتنمية	
18.9	10	شمال افريقيا	الجملة
%100	53		

إعداد الباحثون من واقع بيانات الاستبيان 2024.

يظهر الجدول رقم (6) توزيع البيانات الديموغرافية لعينة البحث المتعلقة بدراسة أثر بيع المرابحة على تحسين أداء العاملين في المصارف التجارية. يقدم الجدول صورة تفصيلية عن الخصائص الشخصية والمهنية للأفراد المشاركين، مما يعكس التنوع في خلفياتهم ويوفر أساساً لفهم نتائج الدراسة.

النوع
توضح البيانات أن الغالبية العظمى من المشاركين ذكور (79.2%) مقارنة بنسبة أقل بكثير من الإناث (20.8%). يمكن أن يُعزى هذا التفاوت إلى طبيعة العمل المصرفي في المنطقة الجغرافية المدروسة، حيث قد يكون هناك تركيز أعلى للذكور في الوظائف المصرفية بسبب عوامل اجتماعية أو ثقافية.

العمر

يتوزع المشاركون على فئات عمرية متعددة، حيث يشكل الأفراد الذين تقل أعمارهم عن 30 عامًا النسبة الأكبر (37.7%). يُظهر هذا التوزيع تركيزًا واضحًا في الفئة العمرية الشابة، مما قد يعكس سياسة التوظيف التي تستهدف الفئات العمرية الصغيرة أو ديناميكية القطاع المصرفي الذي قد يتطلب كفاءات شابة. الفئتان التاليتان (30-40 سنة و 41-50 سنة) متساويتان في العدد (24.5% لكل منهما)، مما يشير إلى تمثيل معتدل للموظفين ذوي الخبرة النسبية. أما الفئة العمرية الأكبر من 50 سنة، فقد كانت الأقل تمثيلًا (13.2%)، مما قد يدل على التقاعد المبكر أو تفضيل الفئات الأصغر في بيئات العمل المصرفية.

المؤهل العلمي
الغالبية العظمى من المشاركين يحملون درجة البكالوريوس (67.9%)، مما يعكس المؤهل الأكثر شيوعًا في قطاع المصارف. بينما كانت نسب المشاركين الحاصلين على الماجستير والدكتوراه محدودة جدًا (3.8% لكل منهما)، وهو ما قد يكون ناتجًا عن تركيز القطاع المصرفي على الخبرة المهنية أكثر من المؤهلات الأكاديمية العليا. أما النسبة الباقية (24.5%) فقد صنفت ضمن "أخرى"، مما قد يشير إلى شهادات أقل من البكالوريوس أو تخصصات غير تقليدية.

سنوات الخبرة
نلاحظ أن المشاركين ذوي الخبرة التي تقل عن 5 سنوات يشكلون النسبة الأعلى (47.2%)، مما يتماشى مع النسبة العالية للفئة العمرية الشابة. في المقابل، يمثل ذوو الخبرة من 5 إلى 15 سنة نسبة أقل (20.8%)، بينما يرتفع العدد بين ذوي الخبرة التي تزيد عن 15 عامًا إلى (32.1%)، مما يعكس وجود تمثيل جيد للخبرات الطويلة، وهو ما يعزز تنوع العينة المصرفية.

يتوزع المشاركون على خمسة مصارف مختلفة، حيث تتركز أعلى النسب في مصرفي الجمهورية (هون وسوكنة) بنسبة إجمالية 43.4%، يليهما المصرف الإسلامي الليبي (26.4%). هذا التوزيع يشير إلى وجود قاعدة مشاركة كبيرة من المصارف الأكثر نشاطًا أو حضورًا في المنطقة، مع تمثيل أقل للمصارف الأخرى مثل التجارة والتنمية وشمال إفريقيا
ثالثًا: تحليل اجابات المبحوثين على حسب محاور الدراسة
Analysis of respondents' answers according to the study axes

أ- تحليل إجابات المبحوثين حول محور تطبيق بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الليبية
جدول رقم (7) اتجاه احابات المبحوثين علي محور تطبيق بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الليبية
المصدر اعداد الباحثون من واقع بيانات الاستبيان 2024.

رقم	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	مؤشر الأهمية النسبية RII
1	يسهم تطبيق بيع المرابحة في زيادة كفاءة العمليات المصرفية.	3.92	0.997	78
2	يعزز بيع المرابحة القدرة التنافسية للمصارف الليبية.	4.08	0.851	82
3	يساهم بيع المرابحة في زيادة رضا العملاء عن الخدمات المصرفية.	3.79	0.817	76
4	تطبيق بيع المرابحة يقلل من مخاطر التعثر في السداد.	3.57	0.888	71
5	يؤدي بيع المرابحة إلى تحسين أداء الموظفين في المصارف.	3.55	1.030	71
6	يسهم بيع المرابحة في زيادة حجم الأرباح للمصارف الليبية.	4.38	0.740	88
7	يسهل تطبيق بيع المرابحة عمليات التمويل وفق الشريعة الإسلامية.	3.70	0.992	74
8	يساعد بيع المرابحة في جذب المزيد من العملاء للمصارف.	4.23	0.800	85
9	تطبيق بيع المرابحة يؤثر بشكل إيجابي على الالتزام الأخلاقي لدى المصرف.	3.60	0.840	72
10	يحد تطبيق بيع المرابحة من المخاطر المالية المرتبطة بالتمويل التقليدي.	3.79	0.906	76
11	يؤدي تطبيق بيع المرابحة إلى تحسين صورة المصرف في المجتمع.	3.85	0.949	77
12	يسهم بيع المرابحة في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية في ليبيا.	3.94	0.908	79
	مقياس كل المحور	3.8	0.58	

يوضح الجدول رقم (7) اتجاه إجابات أفراد العينة حول محور "تطبيق بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الليبية". يتضمن الجدول متوسطات الحسابات والانحرافات المعيارية ومؤشر الأهمية النسبية لكل فقرة، مما يتيح تحليل مدى موافقة أفراد العينة على كل فقرة من فقرات المحور.

تحليل مدى الموافقة مقارنة الوسط الفرضي (3) يمثل مستوى الحياد، وكل متوسط حسابي أعلى من ذلك يشير إلى موافقة إيجابية، بينما القيم الأقل تشير إلى عدم الموافقة. يظهر أن جميع الفقرات تجاوزت الوسط الفرضي، مما يدل على ميل أفراد العينة إلى الموافقة الإيجابية على أهمية تطبيق بيع المرابحة وتأثيره في المصارف الليبية. الفقرات الأعلى أهمية RII مرتفعة: الفقرة (6): "يسهم بيع المرابحة في زيادة حجم الأرباح للمصارف الليبية" حققت أعلى مؤشر

أهمية نسبية (88%) بمتوسط حسابي 4.38 وانحراف معياري منخفض (0.740)، مما يعكس اتفاقاً قوياً على دور بيع المراجعة في تحقيق الأرباح، الفقرة (8): "يساعد بيع المراجعة في جذب المزيد من العملاء للمصارف" حققت مؤشر أهمية نسبية (85%) بمتوسط حسابي 4.23، مما يعكس توافقاً كبيراً على أن بيع المراجعة يعزز جاذبية المصارف، الفقرة (2): "يعزز بيع المراجعة القدرة التنافسية للمصارف الليبية" سجلت مؤشر أهمية نسبية (82%) و متوسط حسابي 4.08، مما يدل على الاعتراف بأهمية بيع المراجعة في تعزيز تنافسية المصارف.

الفقرات ذات الأهمية المعتدلة (RII) بين 70%-79% الفقرة (1): "يسهم تطبيق بيع المراجعة في زيادة كفاءة العمليات المصرفية" سجلت مؤشر أهمية نسبية (78%) و متوسط حسابي 3.92، الفقرة (12): "يسهم بيع المراجعة في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية في ليبيا" سجلت مؤشر أهمية نسبية (79%) و متوسط حسابي 3.94، الفقرة (11): "يؤدي تطبيق بيع المراجعة إلى تحسين صورة المصرف في المجتمع" حققت مؤشر أهمية نسبية (77%) و متوسط 3.85، مما يعكس قبولاً معتدلاً لتأثير بيع المراجعة على صورة المصرف.

الفقرات الأقل أهمية نسبياً (RII) أقل من 75% الفقرة (4): "تطبيق بيع المراجعة يقلل من مخاطر التعثر في السداد" سجلت مؤشر أهمية نسبية (71%) و متوسط حسابي 3.57، الفقرة (5): "يؤدي بيع المراجعة إلى تحسين أداء الموظفين في المصارف" حققت مؤشر أهمية نسبية مماثلة (71%) و متوسط 3.55، هذه القيم تشير إلى موافقة إيجابية، لكنها أقل قوة مقارنة بالفقرات الأخرى، وربما يعود ذلك إلى وجود عوامل أخرى تؤثر على هذه الجوانب.

ب- تحليل إجابات الباحثين حول محور تحسين مستوى أداء العاملين في المصارف الليبية
جدول رقم (8) اتجاه احابات الباحثين علي محور تحسين مستوى أداء العاملين في المصارف الليبية
المصدر اعداد الباحثون من واقع بيانات الاستبيان 2024.

رقم	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	مؤشر الأهمية النسبية RII
1	تؤدي الدورات التدريبية المستمرة إلى تحسين أداء العاملين في المصرف.	4.47	0.696	89
2	يسهم تحفيز العاملين من خلال المكافآت في زيادة كفاءتهم.	4.32	0.936	86
3	يوفر المصرف بيئة عمل مناسبة لتحسين أداء الموظفين.	3.60	0.862	72
4	يدعم المصرف الابتكار والتطوير في أداء العاملين.	3.55	1.048	71
5	تساهم مهارات القيادة لدى الإدارة في تعزيز أداء العاملين.	3.83	0.935	77
6	يتم تقديم الدعم اللازم لتطوير المهارات التقنية للموظفين.	3.62	0.945	72
7	تؤدي المراجعات الدورية لأداء العاملين إلى تحسين الإنتاجية.	4.09	0.791	82
8	يتم تقييم أداء الموظفين بطرق عادلة وشفافة.	3.45	1.011	69
9	يتم تشجيع العمل الجماعي مما يعزز من فعالية الأداء العام.	3.75	0.853	75
10	يشجع المصرف العاملين على تحقيق الأهداف الوظيفية من خلال خطط واضحة.	3.62	0.904	72
11	يتمتع الموظفون بحرية كافية للتعبير عن آرائهم في بيئة العمل.	3.42	1.008	68
12	تشجع السياسات الوظيفية على تطوير المهارات الشخصية للموظفين.	3.70	0.932	74
	المقياس الكلي للمحور	3.75	0.58	

يظهر جدول رقم (8) تحليل إجابات أفراد العينة حول محور "تحسين مستوى أداء العاملين في المصارف الليبية". يسلط الجدول المقدم الضوء على آراء الباحثين حول مجموعة من العوامل التي تساهم في تحسين أداء العاملين في المصارف الليبية. من خلال تحليل المتوسط الحسابي والانحراف المعياري ومؤشر الأهمية النسبية لكل فقرة، يمكننا استخلاص رؤى قيمة حول مدى موافقة الباحثين على هذه العوامل وأهميتها النسبية في نظرهم.

بشكل عام، أظهرت نتائج الاستبيان أن الباحثين يرون أن العوامل المقترحة تساهم بشكل كبير في تحسين أداء العاملين. يتضح ذلك من خلال ارتفاع المتوسطات الحسابية لجميع الفقرات، والتي تتجاوز في معظم الحالات القيمة الوسطية 3.0، مما يشير إلى موافقة عامة على أهمية هذه العوامل، أعلى الفقرات تقييماً: حصلت الفقرات المتعلقة بتوفير دورات تدريبية مستمرة، وتحفيز العاملين بالمكافآت، وتقديم الدعم اللازم لتطوير المهارات التقنية على أعلى متوسطات حسابية، مما يشير إلى أن الباحثين يرون هذه العوامل كأكثر العوامل تأثيراً في تحسين الأداء، أدنى الفقرات تقييماً: حصلت بعض الفقرات مثل تقييم أداء الموظفين بطرق عادلة وشفافة، وتوفير بيئة عمل مناسبة على متوسطات حسابية أقل نسبياً، رغم أنها لا تزال تعكس موافقة عامة، التجانس في الآراء: يشير الانحراف المعياري المنخفض نسبياً لمعظم الفقرات إلى وجود درجة عالية من التجانس في آراء الباحثين حول أهمية العوامل المختلفة، الأهمية النسبية: يوضح مؤشر الأهمية النسبية (RII) الترتيب النسبي لأهمية كل فقرة في نظر الباحثين. الفقرات التي حصلت على قيم RII أعلى تعتبر أكثر أهمية في نظر الباحثين.

رابعاً: اختبار فرضيات البحث: Testing research hypotheses

الفرضية الأولى :

- الفرضية الصفرية H_0 : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لتطبيق بيع المراجعة للأمر بالشراء على تحسين مستوى أداء العاملين في المصارف الليبية
- الفرضية البديلة H_1 : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لتطبيق بيع المراجعة للأمر بالشراء على تحسين مستوى أداء العاملين في المصارف الليبية

الفرضية الثانية : لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إجابات المبحوثين على محاور البحث تعزى لمتغير المصرف تمهيد:

إثبات صحة فرضيات الدراسة التي ساقها الباحثون لتعبر عن مضمون الظاهر مسار البحث لذلك يجب اختبار الفرضيات والتأكد من صحتها من عدمه حتى نعبر عن موقفنا من الظاهر مسار الدراسة (بدوي، 71)، تم استخدام تحليل الانحدار الخطي البسيط على قيم المحاور المستهدفة وذلك بمعرفة العلاقة ونوعها بين المحاور وتأثير المتغير المستقل على التابع وقوة ذلك التأثير.

الفرضية الأولى :

- الفرضية الصفرية H_0 : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لتطبيق بيع المراجعة للأمر بالشراء على تحسين مستوى أداء العاملين في المصارف الليبية
- الفرضية البديلة H_1 : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لتطبيق بيع المراجعة للأمر بالشراء على تحسين مستوى أداء العاملين في المصارف الليبية

جدول (9) تحليل الانحدار البسيط بين تطبيق بيع المراجعة للأمر بالشراء و تحسين مستوى أداء العاملين في المصارف الليبية

القيمة الاحتمالية P-value	قيمة T	قيمة F	R2 معامل التحديد	R معامل الارتباط	المتغيرات
0.000	5.238	27.437	0.350	0.591	تطبيق بيع المراجعة للأمر بالشراء و تحسين مستوى أداء العاملين في المصارف الليبية

المصدر: إعداد الباحثين من نتيجة تحليل الانحدار ببرنامج SPSS، 2024

يبين الجدول رقم (9) اختبار فرضية البحث حيث ان الفرضية الصفرية (H_0): لا يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية لتطبيق بيع المراجعة لأمر الشراء على تحسين مستوى أداء الموظفين في البنوك الليبية.

الفرضية البديلة (H_1): يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية لتطبيق بيع المراجعة لأمر الشراء على تحسين مستوى أداء الموظفين في البنوك الليبية.

R (معامل الارتباط): $R = 0.591$ ، مما يدل على وجود ارتباط إيجابي معتدل بين المتغير المستقل (تطبيق بيع المراجعة للأمر بالشراء) والمتغير التابع (تحسين مستوى أداء العاملين في المصارف الليبية)

R Square (معامل التحديد): $R^2 = 0.350$ ، مما يدل على أن 35% من التباين في أداء الموظفين يمكن تفسيره بتطبيق المراجعة لأمر الشراء.

جدول تحليل التباين ANOVA، قيمة F هي 27.437، والتي تقيس الأهمية الكلية لنموذج الانحدار. الأهمية (قيمة p): قيمة p هي 0.000، وهي أقل من مستوى الثقة (0.05). يشير هذا إلى أن نموذج الانحدار الكلي ذو أهمية إحصائية، وأن المتغير المستقل يساهم في التنبؤ بالمتغير التابع.

الأهمية: قيمة t هي 5.238، مع قيمة p تساوي 0.000، مما يدل على أن تطبيق المراجعة له تأثير إيجابي ذو دلالة إحصائية على أداء الموظف.

بما ان المتغير المستقل (تطبيق بيع المراجعة للأمر بالشراء) يتنبأ بشكل معنوي بالمتغير التابع (تحسين مستوى أداء العاملين في المصارف الليبية)، حيث أن اختبار (t) يدعم رفض الفرضية الصفرية.

النتيجة: تم رفض الفرضية الصفرية، ويمكن الاستنتاج أن تطبيق بيع المراجعة لأمر الشراء له تأثير إيجابي ذو دلالة إحصائية على تحسين أداء العاملين في البنوك الليبية.

الفرضية الثانية : لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إجابات المبحوثين على محاور البحث تعزى لمتغير المصرف

جدول رقم (10) نتائج اختبار التباين الأحادي "الانوفأ" على الإجابات على محاور الدراسة التي تعزى لمتغير المصرف

المحور	مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة " F "	الدلالة الإحصائية P-value
تطبيق بيع المراجعة للأمر بالشراء	بين المجموعات	513.423	4	128.356	2.634	.045
	داخل المجموعات	2339.256	48	128.356		
	المجموع	2852.679	52	48.734		
تحسين مستوى أداء العاملين في المصارف الليبية	بين المجموعات	428.324	4	107.081	2.359	.067
	داخل المجموعات	2178.695	48	45.389		
	المجموع	2607.019	52			

المصدر : اعداد الباحثون من واقع بيانات الاستبيان ، 2024

يهدف اختبار الـ ANOVA إلى تحديد ما إذا كانت هناك فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات مجموعتين أو أكثر. في حالتنا، يستخدم هذا الاختبار للتحقق من وجود فروق ذات دلالة إحصائية في إجابات المبحوثين على محاور الدراسة، وذلك بناءً على متغير المصرف الذي ينتمون إليه.

من خلال تحليل جدول رقم (10) نتائج ANOVA ، يمكننا استخلاص النتائج التالية:

- محور تطبيق بيع المراجعة للأمر بالشراء: قيمة F: حصلنا على قيمة F تساوي 2.634، وهي أكبر من القيمة الحرجة لـ F عند مستوى دلالة 0.05، الدلالة الإحصائية (P-value): قيمة p-value تساوي 0.045، وهي أقل من مستوى الدلالة 0.05، الاستنتاج: بما أن قيمة p-value أقل من 0.05، فإننا نرفض الفرضية الصفرية ونستنتج أن هناك فروقاً ذات دلالة إحصائية بين متوسطات إجابات المبحوثين على محور تطبيق بيع المراجعة للأمر بالشراء، وذلك بناءً على متغير المصرف الذي ينتمون إليه. بمعنى آخر، تختلف آراء الموظفين في المصارف المختلفة حول هذا المحور بشكل ذي دلالة إحصائية.

- محور تحسين مستوى أداء العاملين في المصارف الليبية: قيمة F: حصلنا على قيمة F تساوي 2.359، الدلالة الإحصائية (P-value): قيمة p-value تساوي 0.067، وهي أكبر بقليل من مستوى الدلالة 0.05، الاستنتاج: في هذا المحور، لا يمكننا رفض الفرضية الصفرية عند مستوى دلالة 0.05. هذا يعني أنه لا يوجد دليل كافٍ لقول إن هناك فروقاً ذات دلالة إحصائية بين متوسطات إجابات المبحوثين على هذا المحور، بناءً على متغير المصرف. بمعنى آخر، آراء الموظفين في المصارف المختلفة حول محور تحسين أداء العاملين لا تختلف بشكل كبير. الاختبار البعدي لعرفة لاي مصرف توجد الاختلافات في ردود المبحوثين على محور تطبيق بيع المراجعة للأمر بالشراء

جدول رقم (11) اختبار LSD لمعرفة دلالة الفروق بين المصارف

القيمة الاحتمالية p-value	متوسط الفرق (I-J)	(J)المصرف	(I)المصرف
0.199	3.26190	الجمهورية هون	الاسلامي الليبي هون
0.063	5.67857	الجمهورية سوكنة	
0.187	-4.40476	التجارة والتنمية	
0.688	1.12857	شمال افريقيا	
0.199	-3.26190	الاسلامي الليبي هون	الجمهورية هون
0.417	2.41667	الجمهورية سوكنة	
0.023	-7.66667*	التجارة والتنمية	
0.442	-2.13333	شمال افريقيا	
0.063	-5.67857	الاسلامي الليبي هون	الجمهورية سوكنة
0.417	-2.41667	الجمهورية هون	
0.008	-10.08333*	التجارة والتنمية	
0.161	-4.55000	شمال افريقيا	
0.187	4.40476	الاسلامي الليبي هون	التجارة والتنمية

0.023	7.66667*	الجمهورية هون	
0.008	10.08333*	الجمهورية سوكنة	
0.118	5.53333	شمال افريقيا	
0.688	-1.12857	الاسلامي الليبي هون	شمال افريقيا
0.442	2.13333	الجمهورية هون	
0.161	4.55000	الجمهورية سوكنة	
0.118	-5.53333	التجارة والتنمية	

المصدر : اعداد الباحثون من واقع بيانات الاستبيان ، 2024

الجدول رقم (11) يعرض نتائج اختبار LSD (Least Significant Difference) لتحديد المصارف التي تظهر بينها فروق ذات دلالة إحصائية في إجابات المبحوثين.
النقاط الأساسية للتحليل:

1. القيم الاحتمالية: (P-Value) يتم مقارنة القيم الاحتمالية بمستوى الدلالة 0.05. إذا كانت قيمة $P\text{-Value} < 0.05$ ، فهذا يعني وجود فروق ذات دلالة إحصائية.
2. متوسط الفرق: (Mean Difference) يشير إلى الفرق بين متوسطات الإجابات للمصارف المختلفة. الإشارة السالبة تدل على أن المتوسط للمجموعة الثانية (J) أكبر من المجموعة الأولى (I).
3. الخلاصة: وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين "التجارة والتنمية" وكل من: الجمهورية هون. "الجمهورية سوكنة." و عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين باقي المصارف في المقارنات المختلفة.

خامسا: مناقشة النتائج مع الدراسات السابقة: Discussion of results with previous studies

أ- أوجه التشابه والاختلاف :

1. أهمية بيع المرابحة
الدراسات السابقة: دراسة Smiyan (2023) تشير إلى أن بيع المرابحة هو أسلوب شائع في المصارف الإسلامية ويشكل جزءًا كبيرًا من عملياتها، مما يعكس أهميته في تلبية احتياجات المجتمع المسلم. كما ركزت دراسة El-Brassi et al (2022) على استعداد موظفي البنوك لدعم التحول إلى النظام المصرفي الإسلامي، مما يدل على أهمية المرابحة كجزء من هذا التحول ، اما نتائج نتائج الدراسة الحالية: فقد أظهرت الدراسة تأثيرًا إيجابيًا ذو دلالة إحصائية لتطبيق بيع المرابحة للأمر بالشراء على تحسين مستوى أداء العاملين، مما يؤكد على أهمية هذا الأسلوب في تحسين الأداء المصرفي.
2. العوامل المؤثرة في الأداء
أكدت دراسة HASHLOF et al (2022) على أهمية عقود المرابحة في تعزيز النشاط الاقتصادي، مع التركيز على نوعين من المرابحة: الداخلية والاستيراد ، اما دراسة عبد المجيد (2018) تبرز أهمية تطبيق شروط المرابحة وفقًا للمجامع الفقهية، مما يشير إلى ضرورة الالتزام بالمعايير الشرعية لتحسين الأداء ، اما نتائج الدراسة الحالية: أبرزت الدراسة الحالية أن العوامل الأكثر تأثيرًا تشمل "زيادة حجم الأرباح" و"جذب المزيد من العملاء"، مما يعكس توافقًا مع نتائج الدراسات السابقة حول أهمية المرابحة في تحسين الأداء المالي.
- 3-الاختلافات بين المصارف :
لم تتناول الدراسات السابقة بشكل مباشر فروق الأداء بين المصارف المختلفة، لكنها أكدت على أهمية تطبيق المرابحة بشكل عام في المصارف الإسلامية ، اما الدراسة الحالية فقد أظهرت وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين آراء الموظفين في مصارف مختلفة، مما يشير إلى أن تأثير بيع المرابحة قد يختلف حسب المؤسسة المصرفية.
4. التدريب والتطوير
لم تتناول الدراسات السابقة بشكل موسع موضوع التدريب والتطوير كعوامل مؤثرة، ولكنها أكدت على أهمية الالتزام بالمعايير الشرعية ، اما الدراسة الحالية فقد أكدت على أهمية توفير دورات تدريبية مستمرة وتحفيز العاملين كعوامل رئيسية لتحسين الأداء، مما يعكس الحاجة إلى استثمار أكبر في تطوير مهارات الموظفين.
- ت- : بماذا تميزت به الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة :
1- ركزت الدراسة الحالية بشكل مباشر على تأثير بيع المرابحة على أداء الموظفين، وهو جانب لم تتم دراسته بعمق في الأبحاث السابقة ، مما يضيف بعدًا جديدًا لفهم أثر بيع المرابحة، حيث يكشف عن العلاقة بين هذا المنتج المصرفي وتحفيز الموظفين وتحسين أدائهم.

- 2- استخدمت استبيانات مصممة خصيصاً لقياس آراء الموظفين حول تأثير بيع المراجعة على أدائهم، وهو ما يوفر بيانات أكثر تفصيلاً، كما تم استخدام أساليب تحليل إحصائية متقدمة للكشف عن علاقات سببية بين المتغيرات، مما يزيد من قوة النتائج.
- 3- ركزت على السياق الليبي بشكل خاص، مما يجعلها ذات أهمية خاصة لصناع القرار في هذا البلد.
- 4- قدمت الدراسة الحالية توصيات عملية أكثر تفصيلاً لتحسين أداء الموظفين وتعزيز تطبيق بيع المراجعة.

الخاتمة

أولاً: النتائج:

1. يوجد تأثير إيجابي ذو دلالة إحصائية لتطبيق بيع المراجعة للأمر بالشراء على تحسين مستوى أداء العاملين في المصارف الليبية.
2. أهمية العوامل المؤثرة: أبرز العوامل تأثيراً هي: "زيادة حجم الأرباح" (88%) " جذب المزيد من العملاء" (85%) " تعزيز القدرة التنافسية" (82%)
3. العوامل ذات الأهمية المعتدلة تشمل: "تحسين صورة المصرف" (77%) "تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية" (79%) "زيادة كفاءة العمليات المصرفية" (78%)
4. العوامل الأقل تأثيراً: "تقليل مخاطر التعثر في السداد" و"تحسين أداء الموظفين" بنسبة (71%)
5. اختلاف آراء الموظفين بين المصارف: يوجد فروق ذات دلالة إحصائية بين آراء الموظفين في مصارف مختلفة مثل "التجارة والتنمية" و"الجمهورية هون" و"الجمهورية سوكنة". لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين المصارف الأخرى.
6. يولي المبحوثون أهمية كبيرة لعوامل مثل التدريب، الحوافز، وتطوير المهارات في تحسين أداء العاملين.
7. هناك حاجة إلى مزيد من الاهتمام بتطوير آليات تقييم الأداء وتوفير بيئة عمل أكثر تحفيزية.

التوصيات:

1. توسيع تطبيق بيع المراجعة:
 - تعزيز الاعتماد على بيع المراجعة كأداة لزيادة أرباح المصارف وجذب العملاء.
 - توجيه الجهود لتحسين القدرة التنافسية للمصارف من خلال برامج مخصصة لبيع المراجعة.
2. تحسين الكفاءة التشغيلية:
 - توفير دورات تدريبية مستمرة لتطوير المهارات التقنية للعاملين.
 - العمل على تحسين كفاءة العمليات المصرفية وتقليل مخاطر التعثر في السداد.
3. التنمية الاقتصادية:
 - استثمار بيع المراجعة لدعم التنمية الاقتصادية وتحسين صورة المصارف في المجتمع.
4. إجراء دراسات مقارنة:
 - مواصلة دراسة الفروق بين المصارف المختلفة لتحديد أفضل الممارسات التي يمكن تعميمها.
 - تحليل العوامل التي تحد من تأثير بيع المراجعة على تحسين أداء الموظفين.
5. التركيز على نقاط الضعف:
 - تعزيز ممارسات تقييم أداء الموظفين بطرق عادلة وشفافة.
 - تحسين بيئة العمل داخل المصارف لجعلها أكثر ملاءمة للعاملين.
6. متابعة التقييم الدوري:
 - إجراء تقييمات دورية لمراقبة تأثير بيع المراجعة على أداء العاملين وتعديل السياسات المصرفية بناءً على النتائج.

المراجع والمصادر:

المراجع باللغة العربية :

- [1] بكر ربحان (ب ت) سلسلة صيغ التمويل والاستثمار في المصارف الليبية ، بيع المراجعة للأمر بالشراء ، مصرف الجمهورية ليبيا
- [2] عبد المجيد محمد قاسم (2018) بيع المراجعة للأمر بالشراء بين النظرية والتطبيق دراسة حالة على المصرف التجاري الوطني ، مجلة الجامعة الاسمرية للعلوم الشرعية والانسانية مجلد 31 العدد الثاني .

- [3] حسن، ميلاد، المبروك، التاجوري، نوريدة، إبراهيم. (2023). تأثير التدريب على أداء موظفي البنوك الليبية من خلال الرضا الوظيفي والدافعية.
[4] طه، بدوي محمد، (ب ت)، منهج البحث العلمي، جامعة الاسكندرية، المكتب العربي الحديث

المراجع باللغة الأجنبية:

- [5] Assistant, professor., Dr., Hassan, Mohammed, Smiyan. (2023). Murabaha" as one of the modern banking operations (comparative study)-125 . مجلة اريد الدولية للعلوم الانسانية والاجتماعية, 148.
- [6]Mohamed, A., M., Abdulrahim, El-Brassi., Syed, Musa, Alhabshi., Anwar, Hasan, Abdullah, Othman., Ahmed, Mohamed, Mokhtar. (2022). Factors Determining Libyan Banking Employees' Readiness to Support the Transformation to a Full-Fledged Islamic Banking System. International Journal of Business and Society, 23(2):665-688.
- [7]Ezddin, Hashlof., Milad, Hamed., Ebrahim, Ehwi., Osama, Eshtiwi. (2022). Islamic murabaha contracts and its role in improving the economic level of libyan families (an analytical descriptive study on the jumhouria bank). International Journal of Humanities and Educational Research, 4(6):149-167.
- [8]Nur, Aifaa, Maisarah, Asari. (2024). 4. Islamic guidance for responsible personal financial decision-making. Social Science Research Network
- [9]Manali, Agrawal., Prateek, Bansal., Ankit, Saxena., Haidar, Abbas. (2023). 5. Islamic Finance. Advances in finance, accounting, and economics book series,
- [10]Shodiyor, Khamzaev. (2024). 2. Prospects for the development of islamic finance. Iqtisodiy taraqqiyot va tahlil,
- [11]Ibrahim, Muhammad, Ahmad., Muhammad, Musa, Saleh., Abubakar, Garba. (2024). 3. How Shari'ah Compliant is Islamic Finance? The Nigerian Regime as a Scenario. Business Law Review,
- [12]Toni, Permana., Fran, Evan, Cahyo, Muradi. (2022). Murabahah dalam Literatur Fikih Klasik dan Kontemporer. Jurnal hukum ekonomi syariah,
- [13]Mohammad, Saifuzzaman. (2023). A Review of Challenges and Solutions in the Use of Murabaha Products in Islamic Banking. International journal of research and innovation in social science, VII(VII):906-918 .
- [14]Alsharif, S, Abogsesa., Geetanjali, Kaushik. (2017). 4. Impact of Training and Development on Employee Performance: A Study of Libyan Bank.
- [15]Abdalkrim, Saleh, E, Abdalaziz., S., M., Ferdous, Azam., Ahmad, Rasmi, AlBattat. (2021). Determinants of Organizational Commitment towards Employee Performance among Libyan Banks. Turkish Online Journal of Qualitative Inquiry, 12(7)
- [16]Фариза, Максүтовна, Мусаева. (2022). 5. The importance of questionnaires in corpus building process. Foreign Languages in Uzbekistan,