

جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا

كلية الدراسات العليا

أكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية

أثر طرق تسعير الخدمات المصرفية على الإيرادات في المصارف السودانية

" خلال الفترة ٢٠٠٠ - ٢٠٠٥ م "

The banking services pricing methods impact on revenues in Sudanese banks (During the period from 2000-2005)

بحث تكميلي مقدم لنيل درجة الماجستير في المحاسبة والتمويل

إعداد الطالب

عماد الدين أحمد السندي احمد

الإشراف

د. أحمد هاشم أحمد يوسف

أستاذ المحاسبة المساعد بأكاديمية السودان
للعلوم المصرفية والمالية

٢٠٠٧/١٤٢٨

الاطار المنهجي

المقدمة

الدراسات السابقة

المقدمة

تمهيد :

يعتبر الجهاز المصرفي أحد أهم دعائم الاقتصاد الوطني حيث يمثل الملجأ لتمويل عمليات الاستثمار التي تمثل حجر الزاوية في أي نهضة إقتصادية مرغوبة . وتمثل قرارات تسعير الخدمات المصرفية أهم القرارات التي تتخذها المصارف بحكم أن التسعير في القطاع المصرفي لا ينصرف فقط إلى عامل التكلفة في ممارسة النشاط بل إنه يرتبط بعامل الإيرادات والعوائد التي يمكن الحصول عليها من ممارسة هذا النشاط .

في السنوات الخمس الاخيرة بدأت المصارف تدرك أهمية أنها تقدم خدماتها للكثير من العملاء غير المربحين وأن مصروفاتها آخذة في الارتفاع المضطرد مع المنافسة المرتفعة من قبل المؤسسات المالية الأخرى التي أصبحت تقطع حصة من السوق المصرفي في مجالات (الودائع ، القروض ، الاستثمارات) الأمر الذي يتطلب مع التطورات المصرفية المعاصرة ضرورة المراجعة لقرارات تسعير الخدمات المصرفية التي تنتهجها المصارف السودانية .

مشكلة البحث :

على الرغم من ان قرار تسعير الخدمات المصرفية يعد من أهم القرارات المؤثرة على ربحية المصارف وعلى قدرتها على التكيف والبقاء في السوق ويقدر بدرجة كبيرة قيمة الإيرادات السنوية للمصارف والتي لا بد منها لاجل مقابلة مصروفاتها إلا أنه يلاحظ عدم وجود سياسة علمية تتبناها المصارف السودانية عند إتخاذها لقرار تسعير الخدمات المصرفية الأمر الذي يؤثر تأثيراً واضحاً على إيرادات هذه المصارف .

أهمية البحث :

تتضح أهمية البحث من أنه لم يتم تناوله من قبل ولم يخضع لدراسة تحليلية دقيقة للوقوف على مثالب ومحاسن طرق تسعير الخدمات المصرفية المتبعة حالياً في المصارف السودانية وأثرها على إيرادات الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف .

أهداف البحث:

يهدف هذا البحث إلى تحقيق الأهداف التالية :

(١) دراسة وتقويم نظام تسعير الخدمات المصرفية داخل المصارف السودانية .

(٢) الوقوف على أهم العوامل التي تؤثر على تسعير الخدمات المصرفية .

(٣) الوقوف على أهم الأطر الاقتصادية والمحاسبية لتسعير الخدمات المصرفية .

فروض البحث:

يسعى البحث إلى اختبار مدي صحة الفروض التالية :

الفرض الاول: تؤثر الطرق المتبعة لتحديد أسعار الخدمات المصرفية على إيرادات الخدمات المصرفية في المصارف السودانية .

الفرض الثاني : تتبنى المصارف السودانية تسعير خدماتها المصرفية عن طريق التعديل في أسعار العام السابق .

الفرض الثالث : تؤثر المنافسة بين المصارف على الطرق التي تتبعها المصارف السودانية لتسعير خدماتها المصرفية .

منهجية البحث :

إتبع البحث المنهج الوصفي التحليلي في تحليل البيانات الأولية والثانوية ، والمنهج التاريخي لدراسة الخلفية التاريخية والمنهج الاستقرائي لدراسة الحاضر وتصوير المستقبل .

مصادر جمع البيانات :

أعتمد البحث على البيانات التي تم الحصول عليها من التقارير السنوية للمصارف السودانية والمراجع والدوريات والمواقع على الشبكة الدولية وشبكات المصارف السودانية وبنك السودان المركزي .

حدود البحث :

(أ) الحدود الزمانية: يغطي البحث الفترة من ٢٠٠٠ وحتى ٢٠٠٥م

(ب) الحدود المكانية: يتم إجراء البحث على عينة من المصارف السودانية العاملة بولاية الخرطوم.

مجتمع وعينة البحث

يبلغ حجم مجتمع البحث (٢٧) مصرفاً وقد تم إختيار ثلاث مصارف لتمثيل عينة البحث إثنان منهما من المصارف التجارية والثالث من المصارف التي التجمع بين التخصصية والقطاع العام .

هيكل البحث

يتكون هذا البحث من مقدمة وثلاثة فصول وخاتمة ، حيث اشتملت المقدمة على مشكلة البحث ، أهمية البحث ، أهداف البحث ، فروض البحث ، أدوات البحث ، منهج البحث ، حدود البحث وهيكل البحث.

تناول الفصل الأول تسعير الخدمات المصرفية من حيث المفهوم ، العوامل المؤثرة ، الطرق المتبعة لتسعير الخدمات المصرفية والاستراتيجيات التي يمكن استخدامها في تسعير الخدمات المصرفية وذلك من خلال مبحثين يتناول المبحث الأول الإطار النظري لتسعير الخدمات المصرفية، بينما يتناول المبحث الثاني الإطار المحاسبي لتسعير الخدمات المصرفية.

فيما يتعلق بالفصل الثاني، فقد جاء بعنوان الإيرادات ويتناول الإيرادات من حيث المفهوم، أسس القياس، بجانب مصادر الإيرادات في المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية، من خلال مبحثين حيث تناول المبحث الأول مفهوم وأسس قياس وتحديد الإيرادات، في حين تناول المبحث الثاني مفهوم مصادر الإيرادات في المصارف.

أما الفصل الثالث فقد خصص لإجراء الدراسة التطبيقية واحتوي على مبحثين، تناول المبحث الأول خلفية تاريخية عن القطاع المصرفي السوداني ، بينما خصص المبحث الثاني لاختبار لتحليل البيانات التي تم الحصول عليها من مصارف العينة.

ثم اختتم البحث بالخاتمة والتي تحتوي على أهم النتائج والتوصيات التي توصل إليها الباحث.

الدراسات السابقة:

هنالك العديد من الدراسات الأكاديمية التي تناولت قرارات تسعير الخدمات المصرفية والإيرادات الناجمة عنها ومنها على سبيل المثال وليس الحصر الآتي :

دراسة : الصادق حاج المنصور ٢٠٠٥^١ :

تمثلت مشكلة البحث في التساؤلات التالية :

- هل تعتبر تكلفة الدماء المصرفية وسيلة من وسائل تحديد اسعار الخدمات المصرفية ؟
- هل القياس العلمي لتكلفة الخدمات المصرفية يساعد في ترشيد قرارات الادارة ؟
- هل يتغير سعر الخدمة المصرفية طردياً مع تكلفتها ؟

خلصت الدراسة الى اهم النتائج التالية :

- تقسيم المصرف الى وحدات إدارية صغيرة (مراكز تكلفة) تجعل إتخاذ قرارات أمثل اكثر احتمالاً .
- تفويض السلطات وإتخاذ القرارات لمستوي الاقسام يتيح وقت أكثر للادارة العليا للتخطيط الاستراتيجي .

دراسة : ميرغني محمد خليفة سنة ٢٠٠١ (٢) .

تتمثل مشكلة البحث في عدم وجود سياسة علمية تتبناها المصارف السودانية لتسعير خدماتها المصرفية ، وجاءت الدراسة لتحقيق هدف الوقوف على مثالب طرق تسعير الخدمات المصرفية المتبعة حالياً بالمصارف السودانية .

خلصت الدراسة إلى النتائج المتمثلة في صحة فروض الدراسة . وقدم الباحث توصياته مرشداً المصارف لاتباع سياسة تحرير لاسعار خدماتها حتى تتمكن من وضع أسعار تساعد على تحقيق أهدافها، وان تراعي المصارف عند تحديد أسعار خدماتها معدلات التضخم حتى لا تؤثر على إيرادات هذه الخدمات .

(١) الصادق حاج المنصور . رسالة ماجستير غير منشورة في المحاسبة - بعنوان دور محاسبة التكاليف في تحديد تكلفة الخدمات المصرفية دراسة ميدانية بنك فيصل الاسلامي . ٢٠٠٥ ، جامعة النيلين .

(2) ميرغني محمد خليفة . رسالة ماجستير غير منشورة في إدارة الأعمال - بعنوان أثر تسعير الخدمات المصرفية على الإيرادات في المصارف السودانية ١٩٩٥-٢٠٠٠ . ٢٠٠١ ، جامعة امدرمان الإسلامية .

دراسة : سوزي سعد على سنة 1999 (١) :

تتمثل مشكلة البحث في ان قرار تسعير الخدمات المصرفية رغم عن انه الحاكم للإيرادات المصارف إلا انه لم يجد الاهتمام الكافي الأمر الذي أدى إلي تناول هذا الموضوع . وجاءت الدراسة لتحقيق الاهداف المتعلقة بالوقوف على العوامل المؤثرة على تسعير الخدمات المصرفية وتوفير البيانات اللازمة لرسم سياسات تسعيرية فعالة .

خلصت الدراسة إلى النتائج المتمثلة في صحة فروض الدراسة . وقدم الباحث توصياته التي انحصرت في ضرورة تبني سياسة تحرير أسعار الخدمات المصرفية وضمان عدم تدخل البنك المركزي فيها .

دراسة : حافظ كامل الغندور ١٩٨١^٢ :

تتبلور مشكلة البحث في تتبع تكاليف الخدمة الائتمانية لحصرها وقياسها بغرض تسعيرها ، كخدمة تقدم للعميل وتمثل منتج نهائي . وذلك بدءاً بتحليل وقياس تكلفة المواد الاولية الداخلة في تكوين هذا المنتج النهائي وهي اموال الودائع ، مروراً بالعمليات الانتاجية التي تتم عليها والتي تتمثل في العمليات المصرفية التي تتم لقبول الودائع ، وبحث ودراسة اوجة التوظيف المختلفة لها وإنتهاءً بمرحلة تقديم تلك الاموال الى العملاء في صور الخدمات الائتمانية المختلفة .

خلصت الدراسة الى اهم النتائج المتمثلة في إيجاد نقطة البدء الموضوعية لتسعير الائتمان المصرفي حيث وفرت بيانات التكاليف اسعار تكلفة تمثل في الحقيقة اسس علمية وموضوعية مناسبة لوضع وتصميم ومراجعة هياكل اسعار الائتمان المصرفي . ضرورة تخطيط بدائل سعرية للخدمة الائتمانية .

وباستعراض البحوث السابقة يتضح ان هذا البحث يتميز عنها من عدة وجوه :

فمن حيث التناول يتميز عنها من انه يهتم بشكل أساسي بالإيرادات من حيث المفهوم، أسس القياس والمصادر في المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية .

كما يركز على الطرق المحاسبية لتسعير الخدمات على وجهة العموم للخدمات المصرفية على وجه الخصوص مع محاولة التمييز بين افضل الطرق التي تتماشى والواقع المصرفي السوداني .

من حيث الفترة الزمنية يتضح ان البحث يغطي فترة زمنية تمتد من العام ٢٠٠٠ وحتى العام ٢٠٠٥ وهي فترة جاءت بعد الفترات الزمنية التي غطتها البحوث السابقة فضلاً عن ان هذه الفترة

(١) سوزي محمد سعد .رسالة ماجستير غير منشورة في إدارة الأعمال -بعنوان تسعير الخدمات المصرفية بالتطبيق على الجهاز المصرفي السوداني ١٩٩٣-١٩٩٨-١٩٩٩ ، جامعة امدرمان الإسلامية .

(٢) حافظ كامل الغندور . رسالة ماجستير غير منشورة في المحاسبة -بعنوان دور التكاليف في تسعير الائتمان المصرفي في البنوك التجارية ١٩٨١ ، جامعة القاهرة .

شهدت تبني بنك السودان المركزي ترك الفرصة كاملة للمصارف لوضع أسعار لخدماتها المصرفية
دونما تدخل منه .

الفصل الأول

تسعير الخدمات المصرفية

يعتبر قرار تسعير الخدمات المصرفية من القرارات المهمة لتحديد إيرادات المصارف وبذلك يأتي هذا الفصل لبيان تسعير الخدمات المصرفية من حيث المفهوم، العوامل المؤثرة، الطرق المتبعة لتسعير الخدمات المصرفية والاستراتيجيات التي يمكن استخدامها في تسعير الخدمات المصرفية وذلك من خلال مبحثين يتناول المبحث الأول الإطار النظري لتسعير الخدمات المصرفية، بينما يتناول المبحث الثاني الإطار المحاسبي لتسعير الخدمات المصرفية.

المبحث الأول

الإطار النظري لتسعير الخدمات المصرفية

تمهيد :

الاهتمام المتزايد بالخدمات أدى إلى إعطاء مفاهيم متعددة ومتنوعة لها حيث أن بعض الخدمات يرتبط بشكل كامل، أو جزئي مع السلع المادية مثل (إيجار العقارات ، الخدمات الفندقية ، الخدمات السياحية ... الخ) .. بينما تمثل خدمات أخرى أجزاء مكملة لعملية تسويق السلع المباعة (الصياغة)، كما أن هناك أنواع أخرى من الخدمات لا ترتبط بالسلع المادية وتسويقها سواء كان ذلك بشكل جزئي أو كامل مثل (الخدمات المصرفية ، خدمات التامين ، الخدمات الصحية ... الخ). هذا التباين في أنواع الخدمات أخضع مفهوم الخدمة لتفسيرات عديدة.

أولاً : مفهوم الخدمة :

- الخدمة عبارة عن الأنشطة أو المنافع التي تعرض للبيع أو التي تقدم مرتبطة مع السلع المباعة^(١). يشتمل هذا التعريف علي مفهومين من المفاهيم الثلاثة السابقة لأنواع الخدمات (مرتبطة كلياً أو جزئياً مع السلع المادية ، جزء مكمل لعملية تسويق السلع المباعة كما تتطلب استخدام السلع الملموسة) . ويلاحظ أن هذا التعريف أغفل الخدمات الخالصة الواردة في النوع الثالث مثل الخدمات المصرفية وخدمات التامين .
- كما تعرف الخدمة بأنها أداء لنشاط موجة لإشباع حاجات المستفيدين^(٢). ونجد أن هذا التعريف يؤكد أن الخدمة هي عبارة عن أداء لنشاط موجة لإشباع حاجات المستفيدين وبالتالي فهو لم يفصل بين الخدمات المقترنة بسلع والخدمات التي تقدم دون أن تكون مرتبطة بسلع.
- كما تعرف الخدمة بأنها نشاط يرافقه عدد من العناصر غير الملموسة والتي تتضمن التفاعل مع الزبائن أو مع خاصية الحيازة (الامتلاك) وليس نتيجة لانتقالها للمالك^(٣). ويلاحظ أن هذا التعريف يؤكد علي أن الخدمة نشاط يرافقه عناصر غير ملموسة ويتضمن التفاعل مع العملاء وبالتالي يؤكد علي أن الخدمة يجب أن تكون غير مقترنة بسلع معينة وهو ما يؤكد أحد الأنواع الثلاثة للخدمات الوارد ذكرها أعلاه.

(١) محمود جاسم الصميدعي، ردينة عثمان يوسف، التسويق المصرف مدخل استراتيجي كمي تحليلي، (عمان: دار المناهج للنشر، ٢٠٠١م)، ص ١٩.

(٢) السيد عبده الناجي، تسويق الخدمات المصرفية الأسس والتطبيق العملي في البنوك، (بيروت: اتحاد المصارف العربية، ٢٠٠٣م)، ص ٢٠.

(٣) تيسير العجارمة، التسويق المصرفي، (عمان: دار الحامد للنشر والتوزيع، ٢٠٠٥م)، ص ٢٠.

- كما تعرف الخدمة أيضاً بأنها عبارة عن تصرفات أو أنشطة أو أداء يقدم من طرف إلى طرف آخر وهذه الأنشطة تعتبر غير ملموسة ولا يترتب عليها نقل ملكية أي شيء كما أن تقديم الخدمة قد يكون مرتبطاً أو غير مرتبط بمنتج مادي ملموس (١). ونجد أن هذا التعريف قد احتوي على ثلاث عناصر يري الباحث ضرورة توفرها في تعريف الخدمة وهي :

١. الخدمات بعضها يكون مرتبط بشكل كامل أو جزئي مع السلع المادية (إيجار العقارات) .
 ٢. الخدمات بعضها يمثل جزء مكمل لعملية تسويق السلع المباعة ((الصياغة)).
 ٣. خدمات لا تكون مرتبطة بشكل كامل أو جزئي مع السلع المادية كما أنها لا تمثل جزءاً مكماً لعملية تسويق السلع المباعة ((الخدمات المصرفية)).
- يأستعراض التعريفات السابقة يري الباحث ترجيح التعريف الاخير للخدمة لاحتوائه على العناصر الثلاث الاساسية التي لا بد ان تتوفر في أي تعريف للخدمة .

ثانياً : الخدمات المصرفية :

مفهوم الخدمة المصرفية :

مفهوم الخدمة المصرفية لا يبتعد كثيراً عن مفهوم الخدمة بشكل عام إذ تعرف الخدمة المصرفية بأنها:

- أي شيء يمكن تقديمه للسوق لمقابلة حاجة المستهلك والاستخدام أو الاستفادة منه ويشمل ذلك الأشياء المادية (منتجات ملموسة أو سلع) والخدمات والأفكار (٢). ويلاحظ على هذا التعريف شموله للخدمات والسلع إذ لم يقتصر على الخدمة المصرفية فقط والتي تعتبر خدمه خالصة لا ترتبط بتقديم أو تسويق سلعة .

- كما تعرف بأنها تمثل نشاط أو عمل يحصل عليه المستفيد من خلال الأفراد أو المكائن التي تقدم من خلالها وان مستوي الإشباع بالوعي لمستفيد يرتبط بمستوي أداء الأفراد والمكائن أو ذلك لعدم ملموسية هذا النشاط أو العمل أو أن هذه الخدمات قد يرتبط تقديمها بمنتج أو قد لا ترتبط .

ويلاحظ على هذا التعريف أن مفهوم الخدمة المصرفية يعتمد على بُعدين .

- بُعد منفعي للخدمة المصرفية: يختلف من مستفيد لآخر لاختلاف الاحتياجات والرغبات ولعدم سهولة قياس وتقييم المنفعة بشكل دقيق.

(١) عوض بدير الحداد، تسويق الخدمات المصرفية، (القاهرة: البيان للطباعة والنشر، ١٩٩٩م)، ص ٤٨.

(٢) السيد عبده الناجي، مرجع سبق ذكره، ص ١٩٧.

- بُعد خصائصي: ويشتمل علي الخصائص التي يفترض أن تتوفر في الخدمة المصرفية^(١) والتي سيرد ذكرها لاحقاً .

• كما تعرف الخدمة المصرفية بأنها الأنشطة والعمليات المالية للزبائن والمتعلقة بالقيمة والمزودين للخدمات. ويلاحظ أن هذا التعريف ينظر إلى الخدمة المصرفية من جهة العمليات المالية المرتبطة بهذه الخدمات وقد يصدق هذا التعريف على الخدمة المصرفية إذ ما أمكن تحديد ملموسية للخدمة المصرفية^(٢) .

• كما تعرف بأنها مجموعة من الأنشطة والعمليات ذات المضمون النفعي الكامن في العناصر الملموسة وغير الملموسة والمقدمة من قبل المصرف والتي يدركها المستفيدون من خلال ملامحها وقيمتها المنفعية والتي تشكل مصدراً لإشباع حاجاتهم ورغباتهم المالية والانتماية الحالية والمستقبلية وفي الوقت ذاته تشكل مصدراً لأرباح المصرف من خلال العلاقة التبادلية بين الطرفين^(٣) .

باستعراض التعريفات السابقة يري الباحث ترجيح التعريف الاخير للخدمة المصرفية لانه اكثر شمولية إذ أكد علي ما جاء بالتعريفات السابقة كما بين الاتجاهين النفعي والخصائصي للخدمة المصرفية مع الإشارة إلى قدرة الخدمة علي الإشباع الحالي والمستقبلي للمستفيدين فضلا عن كونها مصدراً من مصادر أرباح المصرف.

ثالثاً: خصائص الخدمة المصرفية :

من أساسيات المهارة في إتقان فن تقديم الخدمات المصرفية هي إدراك موظفي البنك (المتعاملين مباشرة مع العملاء وغيرهم) للطبيعة المتميزة للخدمة المصرفية ويمكن إيجاز خصائص الخدمة المصرفية في الآتي:

١. التأكد من تقديم ما يطلبه العميل:

فالخدمات المصرفية وثقة المصرف ليس من الممكن الحكم عليها للمشتري^(٤) بمعنى أن صعوبة تقييم الخدمات المصرفية لأنها غير ملموسة ولعدم قدرة المصرف علي تقديم عرض ملموس للخدمة المصرفية فان الحكم النهائي علي ما يقدمه الموظف سوف يرتبط بما يطلبه ويتوقعه العميل من هذه الخدمة^(٥) .

(١) محمود جاسم الصميدعي، ردينة عثمان يوسف، مرجع سبق ذكره، ص ص ٦٣، ٦٤.

(٢) تيسير العجارمة، مرجع سابق، ص ٣٢.

(٣) المرجع السابق، ص ٣٢.

(٤) المرجع السابق، ص ٣٢.

(٥) عوض بدير الحداد، مرجع سابق، ص ٥٣.

٢. الخدمات المصرفية تنتج وتستهلك في نفس الوقت (التلازم):

لان الإنتاج والاستهلاك للخدمة المصرفية متلازمان. فالعميل لا يستطيع أن يتداول هذه الخدمة مع طرف ثالث وكل ما يتبقى له هو سعادته أو تعاسته من الخدمة والتي يصعب عليه حتى أن يعيد وصفها للآخرين بأكثر من شعوره بالسعادة أو التعاسة^(١) ولذلك فالاهتمام الرئيسي لرجال التسويق في المصارف هو في العادة خلق المنفعة الزمانية والمكانية للخدمة. (الخدمة الملائمة في الزمان والمكان الصحيحين)^(٢).

٣/ نقص التماثل الخاص:

خدمات الجمهور إلى حد ما تتشابه كثيرا لذا يجب علي المصارف أن تجد طريقاً لإيجاد التوافق وترسيخ ذلك في ذاكرة الجمهور.^(٣)

٤. الاعتماد علي الودائع :

تعتمد المصارف علي الودائع في تأدية جميع خدماتها المصرفية والتي تمثل المصدر الأساسي لتمويل المصارف وتحقيق الأرباح للمصرف.^(٤)

٥. تنوع وتعدد الخدمات المصرفية :

المؤسسات المصرفية تعمل علي تقديم مدي واسع للخدمات والمنتجات لملاقة الحاجات المصرفية المتنوعة من قبل زبائن مختلفين في مناطق مختلفة^(٥) الأمر الذي يزيد من صعوبة تسويق هذه الخدمات.

٦. التشتت الجغرافي (الانتشار):

تسعى المصارف إلى امتلاك شبكة من الفروع في شكل متناسب مع تقديم الخدمة المصرفية التي تحقق احتياجات الزبائن بإختلاف مناطقهم الجغرافية .

٧. التدريب والتطوير للعمالة المصرفية :

تقديم الخدمات المصرفية يتطلب نوعية خاصة من العاملين المهرة والذين يتميزون بسرعة الأداء والدقة في العمل مع توفر الكفاءة العالية ولا يتأتى ذلك إلا من خلال تبني سياسة واضحة ومرنة في تدريب وتطوير قدرات العاملين لتتواءم وطبيعة المنتجات التي يقدمها المصرف.

(١) عوض بدير الحداد، مرجع سابق، ص ٥٣.

(٢) تيسير العجارمة، مرجع سابق، ص ٣٢.

(٣) المرجع السابق، ص ٣٢، ٣٣.

(٤) محمود جاسم الصميدعي، ردينة عثمان يوسف، مرجع سابق، ص ٦٥.

(٥) تيسير العجارمة، مرجع سابق، ص ٣١.

٨. الموازنة بين النمو والمخاطرة:

دائماً تكون المنتجات المصرفية ذات مخاطرة ولذلك لا بد أن تكون هناك رقابة لإيجاد التوازن بين التوسع في البيع والحذر من ارتفاع المخاطرة^(١). ويتطلب ذلك التوسع والمرونة في استخدام التحليل المالي للتنبؤ بالمخاطرة والعائد خلال جميع الظروف المتوقع حدوثها أو في ظروف عدم التأكد .

٩. استخدام أحدث التقنيات:

في ظروف الصيرفة الالكترونية و المصارف الالكترونية تتطلب الأنشطة المصرفية استخدام أحدث التقنيات لتنفيذها^(٢). ويتكامل ذلك مع التدريب والتطوير لخلق المصرفي المتخصص العارف بالتطورات المالية والمصرفية في الإطار الجغرافي الإقليمي والدولي.

١٠. المسؤولية الائتمانية:

من أهم المسؤوليات لأي مصرف هي حماية ودائع ومكاسب زبائنه وهذا مهم ليس في المصارف فقط بل في اغلب المؤسسات المالية الأخرى^(٣). ويثير هذا الأمر واجب من واجبات المصارف المتمثل في السرية المصرفية في التعامل مع حسابات الذبون والمعلومات التي يتقدم بها للبنك ويمتد هذا الواجب ليغطي ليس فقط فترة تعامل الزبون مع البنك بل يمتد إلى ما بعد انتهاء تعاملات الزبون مع البنك .

رابعاً : تسعير الخدمات المصرفية:

تمهيد :

يعتبر السعر العنصر الأكثر فعالية وديناميكية وأهمية بالنسبة لبقية عناصر المزيج التسويقي السلعي أو الخدمي علي حد سواء، كما تعتبر قرارات التسعير من القرارات المهمة في صياغة الاستراتيجية التسويقية للمصارف إذ علي ضوءها تتحدد العلاقة بين المصرف والزبون ويتطلب ذلك الأخذ في الحسبان للعديد من العوامل مثل دورة حياة الخدمة المصرفية ، متطلبات محفظة الخدمات المصرفية ككل بالإضافة إلي الأهداف البيعية وحصه البنك في السوق وتكاليف تقديم هذه الخدمات والتي يمكن النظر إليها كأحد القيود الدنيا علي حرية البنك في تحديد الأسعار التي يتقاضاها وبالتالي فهي لا تمثل المحدد الأساسي والوحيد للسعر(كما كان سائد سابقاً) ولذلك فإن الإجراءات والطرق التي يتبناها المصرف لتسعير خدماته المصرفية ينبغي أن تعتمد علي ظروف السوق والمنافسة بالإضافة لاعتمادها علي عنصر التكلفة .

(١) المرجع السابق، ص ٣٣.

(٢) محمود جاسم الصميدعي، ردينة عثمان يوسف، مرجع سابق، ص ٦٥.

(٣) تيسير العجارمة، مرجع سابق، ص ٣٣.

أ. مفهوم السعر :

للسعر تعريفات عديدة فالبعض يعرفه بأنه (يعبر عن انعكاس وتجسيد لقيمة الشيء بالنسبة للمستهلك خلال فترة معينة) وهنا يتم اعتماد السعر علي أساس أنه يعبر عن قيمة الشيء وبغض النظر عن المنفعة التي يحققها المستهلك من جرّاء حصوله على الشيء محل القيمة.

كما يعرف بأنه ترجمة لقيمة السلعة في وقت ما إلى قيمة نقدية^(١) والسعر هنا مجرد أداة لمنح السلع الصبغة المالية وعلي شاكلته تعريف السعر بأنها تعبير عن القيمة التي يدفعها المشتري للسلعة أو الخدمة . والتعريف الأخير يمثل السعر فيه حامل لقيمة السلعة في وقت معين والقيمة مرنة فقد تكون غير ملموسة كالشعور بالفخر عند امتلاك سلعة معينة فضلا عن أن هذه القيمة تختلف باختلاف المستهلكين بل تختلف من حيث الأوقات لمستهلك واحد.

كما يعرفه البعض بأنه تلك القوة الشرائية التي يظهرها المستهلك للحصول علي السلعة أو الخدمة المرغوبة والمطلوبة من قبله^(٢) و هنا نجد أن السعر يمثل القوة الشرائية المرغوبة والمطلوبة لدي المستهلك ولكنه يغفل القوة الشرائية الفعلية للمستهلك والتي تمثل المحك الأساسي في قبوله بالسعر لأنها تمثل مقدرته الفعلية مع ترتيب الأولويات في الرغبات والاحتياجات مما يعني انه لا بد من أن يأتي السعر أكثر مرونة تجاه التغيرات في القوة الشرائية لدي المستهلك .

كما يعرف بأنها يمثل من وجهة نظر العميل تلك القيمة المحددة من قبل البائع ثمنا للخدمة والمنافع التي يحصل عليها متلقي الخدمة فهذه الخدمة التي يدفعها العميل للبائع قد تكون نقدا أو قد تكون قيمة عينية^(٣).

يلاحظ أن هذا التعريف يمكن أن يصدق في ظل سوق الاحتكار الذي يتحكم في ظله البائعون في السعر وبالتالي لا يصدق هذا التعريف علي سوق يخضع السعر فيه إلى عوامل العرض والطلب بالإضافة للمهارة في التفاوض .

كما يعرف بأنه ذلك السعر الذي يمكن تعديله (صعوداً وهبوطاً) وفقا لكافة المتغيرات البيئية المحيطة بعمل المؤسسات التسويقية وبما يتفق وإمكانات الشراء لدي المشتريين ووفق أذواقهم^(٤).

بإستعراض التعريفات السابقة يري الباحث ترجيح التعريف الأخير حيث يعتبر يعتبر أكثر تعبيراً عن السعر إذ يراعي المرونة في تحديد السعر بجانب الظروف البيئية الداخلية والخارجية التي تتعامل معها المؤسسة بالإضافة لمراعاته للقوة الشرائية للمستهلكين ومدى توافق السعر مع أذواقهم .

ب. قرارات التسعير في المصارف :

(١) محمود جاسم الصميدعي، مرجع سبق ذكره، ص ص ٢٨٦، ٢٨٧.

(٢) محمد عبيدات، مرجع سبق ذكره، ص ص ١٩، ٢٠ .

(٣) محمود جاسم الصميدعي، مرجع سبق ذكره، ص ٢٨٧.

(٤) محمد عبيدات ، مرجع سابق ص ٢٠

١/ تعريف السعر المصرفي :

يشير مفهوم السعر في التسويق المصرفي إلى معدل الفوائد علي الودائع ، القروض ، الرسوم ، العملات ، والمصرفيات الأخرى التي يتحملها المصرف لقاء تقديم الخدمات المصرفية^(١). ومن وجهة نظر الزبون يمثل السعر إجمالي المنافع التي يتوقع الحصول عليها عند استخدامه للخدمة المصرفية.

٢/ مراحل عملية التسعير:

تمر عملية تحديد السعر للسلعة أو الخدمة بعدد من المراحل والتي من خلالها يتم تجنب الكثير من حالات عدم التأكد المرتبطة بقبول أو عدم قبول السعر المفروض عليها من وجهة نظر المشتري الحالي أو المستقبلي والمراحل هي:

المرحلة الأولى :

تحديد أهداف التسعير :

يتطلب تحديد أهداف التسعير أن تأتي هذه الأهداف متسمة بالوضوح والمرونة لتمكن المخططين من وضع الأطر النظرية للسياسات الواقعية الخاصة بالتسعير، وتقوم إدارات التسويق في المؤسسات بوضع وتطوير أهداف التسعير التي تتناسب وتتوافق مع الأهداف العامة لتلك المؤسسات (الأبعاد الاستراتيجية التسويقية) والتي يتبناها المصرف تجاه الأسواق المستهدفة، ومن هذه الأهداف :

١. البقاء والحصة السوقية :

يعتبر هدف البقاء أو الاستمرار وتوسيع الحصة السوقية الهدف العام الأول بكل المصارف حتى ولو تحملت بعض الخسائر علي المدى القصير في سبيل تحقيق هذا الهدف . ويعني هذا الهدف أن يأتي السعر مرنا قابلا للتكيف مع أوضاع المصرف التنافسية في السوق.

٢. الربح :

يعتبر تحقيق الربح من الأهداف الأساسية التي تسعى المصارف إلى تحقيقها بهدف ضمان بقائها وتسديد الالتزامات القائمة عليها، بجانب تحقيق معدلات معقولة من الأرباح للمساهمين، ويتفاوت مستوى الربح المطلوب من مصرف إلى آخر حسب أولوية هذا الهدف بالنسبة لبقية الأهداف الأخرى .

٣. العائد علي الاستثمار :

أحد الأهداف الشائعة الاستخدام في المؤسسات المعاصرة العمل علي تحقيق نسبة عائد مربحة علي الأموال التي يتم استخدامها أو استثمارها وبالنسبة للمصارف يكون الهدف من التسعير هو تحقيق نسبة عائد علي مستوى الأموال المستثمرة في المصرف وتبعاً لذلك تحدد الأسعار علي أساس تحقيق

(١) محمود جاسم الصميدعي، مرجع سابق، ص ص ٢٨٨، ٢٨٩ .

نسبة معينة من العائد يمكن قبولها من قبل المستثمرين لأموالهم في المصرف. وعموماً هذا الهدف يتطلب معلومات دقيقة وكثيرة حول مراكز التكاليف وحجم الإيرادات المتوقعة لتحديد مستوى (العائد علي الاستثمار).

٤. التدفق النقدي :

يعتبر تحقيق أهداف التدفق النقدي بمستويات محددة وسيلة فاعلة لاستعادة أكبر جزء ممكن من التكاليف التي يتم التعهد بدفعها للمتعاملين معها خلال فترة زمنية متفق عليها^(١)، وفي المصارف عندما تكون بعض الخدمات المصرفية تتصف بقصر عمرها أو دورة حياتها، فإنه يتم التركيز علي التدفق النقدي الداخل من هذه الخدمات من أجل تغطية التكاليف التي أنفقت علي الخدمة في بداية تقديمها ، وهنا يكون التدفق النقدي هو الهدف الأساسي للتسعير مع ملاحظة أن ذلك يكون مقبولاً في حالة الخدمات الجديدة وقلة المنافسة فالمصرف لا يستطيع رفع الأسعار في السوق إذا كانت المنافسة شديدة، وخاصة إذا كانت هناك مصارف تهدف في أسعارها إلى زيادة حصتها السوقية^(٢).

٥. المحافظة علي الوضع الراهن :

بعض المصارف تعتبر الوضع الراهن لها في السوق أنه مثالي ، ولهذا فهي تحاول المحافظة علي بنفس الحصة السوقية وبدون إختلاق صراعات مع المنافسين ويؤدي ذلك إلى توليد صورة إيجابية لدي العملاء ناجم عن استقرار الأسعار^(٣).

٦. قيادة كلفة المنتج :

ربما تستخدم بعض المصارف السعر لإنجاز هدف قيادة كلفة المنتج في تقييم سوقي لمنتج معين، والذي قد يكون من غير الملائم وضع سعر متدني لمنتج المصرف ، ويعتمد ذلك علي مدي جودة المنتج فإذا ما كان هناك إدراك عالي لجودة المنتج لدي الزبائن كلما كانوا علي استعداد لدفع أي سعر لهذا المنتج . ومن هنا نجد أن المصرف يستطيع تقديم خدمته عند مستوى الجودة التي يزود الزبون بها مع تحقيق ربحية جيدة علي الرغم من المنافسة الشديدة^(٤).

المرحلة الثانية :

دراسة العوامل المؤثرة في قرارات التسعير :

عند تحديد السعر أو الأسعار للخدمات المصرفية التي يقدمها المصرف هناك العديد من العوامل التي يجب أن تؤخذ في الحسبان ويمكن تقسيم هذه العوامل إلى مجموعتين^(٥) :

١ : العوامل الداخلية:

(١) محمد عبيدات، مرجع سابق، ص ٢٤.
(٢) تيسير العجارمة، مرجع سابق، ص ٢٨٩.
(٣) المرجع السابق، ص ٢٨٨.
(٤) المرجع السابق، ص ٢٨٧.
(٥) عوض بدير الحداد، مرجع سابق، ص ٢١٠.

وهي عوامل تتبع من داخل المصرف نفسه وهي :

أ. الأهداف التسويقية :

إذا ما كان الهدف السوقي المحدد هو إنتاج خدمة ذات جودة عالية بهدف الصمود في السوق بوجه المنافسة والتنافس في ذات الوقت مع المنتجات المماثلة في السوق وفي قطاع الأرباح والمدخلات المرتفعة فإن ذلك يتطلب الدخول بأسعار مرتفعة للخدمة، أما إذا كان الهدف الوصول إلي أكبر عدد ممكن من الزبائن (وعلي الأخص محدودي الدخل) فإن هذا يتطلب الدخول إلى السوق بأسعار منخفضة للخدمة، وفي نفس الوقت قد يسعى المصرف إلى تحقيق أهداف إضافية وإذا ما كانت هذه الأهداف تتصف بالوضوح والواقعية كلما كان تحقيقها أسهل .

ب. إستراتيجية المزيج التسويقي :

إن قرارات التسعير يجب أن يتم تنسيقها مع المنتج والتوزيع والترويج (عناصر المزيج التسويقي) كي يتم تشكيل برنامج تسويقي مؤثر ومتناسك فالقرارات المهيأة لعناصر المزيج التسويقي الأخرى قد تؤثر في قرارات التسعير فقرار طرح منتج بجودة عالية مثلا سوف يعني بان علي المصرف أن يفرض أسعارا أعلى لتغطية التكاليف الأعلى، وعموما المصارف غالبا ما تضع أسعاراً معينة لمنتجاتها ومن ثم تكون قراراتها الخاصة بالمزيج التسويقي علي أساس الأسعار التي تريد المطالبة بها^(١).

ورغما عن ذلك نجد أن الزبون عادةً ما لا يعتمد علي السعر وحدة حيث يسعى بدلا من ذلك إلى اختيار المنتجات (الخدمات) التي تعطيه قيمة أفضل بدلالة الفوائد التي يتلقاها مقابل السعر المدفوع .

ج. عامل التكلفة:

يلاحظ أن البنوك درجت علي التوجه بالتكلفة بشكل تقليدي عند تحديد الأسعار. فإذا ارتفعت التكاليف رفعت البنوك معدلات ما تتقاضاه من رسوم وعمولات علي الخدمات التي تقدمها في ضوء ارتفاع الأسعار ولذلك نجد أن البنوك في النهاية تتقاضي ما يوازي التكاليف التي تحملتها^(٢).

د. اعتبارات المنظمة:

علي البنوك أن تقرر من الذي يجب أن يضع الأسعار حيث أن الأسعار غالبا تقرر من الإدارة العليا والتسعير يكون من اختصاص مدراء الأقسام مع احتفاظ الإدارة العليا بوظيفة وضع أهداف

(١) محمود جاسم الصميدعي، مرجع سابق، ص ٢٩٣.

(٢) عوض بدير الحداد، مرجع سابق، ص ٢١١.

التسعير والسياسات السعرية والتي غالباً ما تتوافق مع الأسعار المقدمة من المستويات الإدارية الدنيا^(١).

٢: العوامل الخارجية :

العوامل الخارجية التي تؤثر علي قرارات التسعير تتضمن الموقف الائتماني للعميل وظروف السوق والطلب والمنافسة وعناصر بيئية أخرى حيث تحدد التكلفة الحدود الدنيا للأسعار . ومن العوامل الخارجية:

أ. الموقف الائتماني للعميل :

وفية تتم دراسة الحالة الائتمانية للعميل لمعرفة ما إذا كانت الحالة الائتمانية له جيدة أم عكس ذلك، وفي حالة الموقف الائتماني الجيد فان العميل يمنح معدلات أفضل للهوامش علي القروض والعكس صحيح مع ضرورة مراعاة عدد مرات تعامل الزبون وذلك عبر تحليل ربحية الزبون.

ب. ظروف السوق :

تتعرض المصارف لدرجة كبيرة من المنافسة ليس فقط من المصارف الأخرى وإنما من قبل المؤسسات المالية الأخرى بالإضافة لأعضاء سوق الأوراق المالية ، وتبعا لهذه المنافسة اتجهت المصارف إلى ما يعرف بفلسفة التوجه بالسوق عند تحديد الأسعار وفيها يتم النظر إلى التسعير كعنصر مكمل لبقية عناصر المزيج التسويقي داخل إطار استراتيجية تسويق محددة مع ضرورة التأكد من أن الأسعار التي يتقاضاها المصرف تتوافق مع البرنامج التسويقي ككل .

ج. مرونة الطلب علي الخدمات المصرفية:

تتحدد مدي مناسبة إتباع أي من سياسات التسعير (كشط السوق ، التغلغل في السوق، القيمة المدركة،قيادة السعر) إلي درجة كبيرة بمدي مرونة الطلب علي الخدمة المصرفية في السوق ويقصد بمرونة الطلب على الخدمة المصرفية درجة حساسية الطلب علي الخدمات المصرفية للتغيرات في مستويات أسعارها^(٢) . ففي بعض الأسواق يلاحظ أن الطلب يبدو أنه لا يتأثر كثيرا بالأسعار أو أنه يتأثر إلي نقطة معينة (الطلب علي الودائع غير مرن) وفي هذه الحالات يمكن للمصرف أن يعدل في الأسعار علي الخدمات المصرفية المقدمة لهذه الشريحة دونما خوف من تأثر الطلب علي هذه الخدمات بالتغير في الأسعار.

من ناحية أخرى هناك بعض الأسواق والأنشطة المصرفية ذات حساسية تجاه التغيرات في الأسعار كما تتوقف المرونة كذلك علي قيمة نشاط العميل ودرجة نضج مشتري الخدمة المصرفية

(١) محمود جاسم الصميدعي، مرجع سابق، ص ٢٩٤.
(٢) عوض بدير الحداد، مرجع سابق، ص ١١٣، ٢١٤.

وتفهمه للنواحي المالية المصرفية في السوق. ومع ذلك فإن المرونة السعرية في حد ذاتها لا تفسر استجابة الأسواق لمستويات الأسعار المتغيرة ، ولكنها تمثل احد المعايير التي ينبغي أن تؤخذ في الحسبان عند تحديد الأسعار.

المرحلة الثالثة :

تحليل الطلب والتكلفة والربح المتحقق:

تحدد المصارف عدة مستويات من الأسعار شأنها شأن بقية المؤسسات وذلك من أجل تغطية التكاليف التي أنفقتها لإنتاج الخدمات بشكل نهائي وهناك أسلوبين يمكن استخدامهما لتحليل وفهم العلاقة بين الطلب والتكلفة والربح كما يلي :

(أ) تحليل نقطة التعادل :

نقطة التعادل هي النقطة التي يتعادل عندها إجمالي إيرادات المبيعات مع إجمالي المصروفات المتغيرة والثابتة أوهي النقطة التي يتعادل عندها إجمالي هامش المساهمة مع إجمالي المصروفات الثابتة وكما يتضح من هذين التعريفين يمكن الوصول إلي نقطة التعادل بطريقتين أولاً بطريقة المعادلة، وثانياً بطريقة الوحدة .

أولاً: طريقة المعادلة :

تركز طريقة المعادلة علي مدخل المساهمة لقائمة الدخل والتي يمكن أن تأخذ شكل معادلة كالاتي:

الأرباح = المبيعات – (المصروفات المتغيرة + المصروفات الثابتة) أو تكون :

المبيعات = المصروفات المتغيرة + الثابتة + الأرباح .

وعند نقطة التعادل تكون الأرباح صفراً، لذلك تحسب نقطة التعادل بأخذ نقطة تساوي أو تعادل

المبيعات مع مجموع المصروفات المتغيرة والثابتة⁽¹⁾

ثانياً : طريقة هامش المساهمة :

وهامش المساهمة هو القيمة الباقية من إيرادات المبيعات بعد طرح المصروفات المتغيرة ويركز على ان كل وحدة تباع تنتج قدرًا معينًا من هامش المساهمة والذي يعمل أولاً علي تغطية المصروفات الثابتة والباقي بعد ذلك يوجه للأرباح ، فإذا لم يكن هامش المساهمة كافيًا لتغطية التكاليف

(1) ري اتش جاريسون، اريك نورينر، ترجمة: محمد عصام الدين زايد، مراجعة: احمد حامد حجاج، المحاسبة الإدارية، (الرياض: دار المريخ)، ص 332-333.

الثابتة تتحقق خسائر خلال الفترة^(١) وعن طريق هامش المساهمة يمكن إيجاد عدد الوحدات الواجب بيعها لتحقيق التعادل عن طريق قسمة إجمالي المصروفات الثابتة علي هامش المساهمة للوحدة المباعة:

$$\text{نقطة التعادل} = \frac{\text{المصروفات الثابتة}}{\text{هامش مساهمة الوحدة}}$$

هامش مساهمة الوحدة

وعموماً يعتبر تحليل نقطة التعادل أسلوباً مباشراً و بسيطاً ومؤشراً معقولاً للتعرف علي الحدود التي يمكن استخدامها لتحديد عدد الوحدات المنتجة أو المقدمة من هذه الخدمة أو تلك، كما يساعد المؤسسات في الوصول لنقطة التعادل إلا انه لا يبين كيفية تحقيق هدف التسعير^(٢).

ب: التحليل الحدي :

ترتكز عملية التحليل الحدي علي أساس أن نقطة الربح القصوى هي النقطة التي تتساوي فيها التكلفة الحدية مع الإيراد الحدي وبشكل عام ينظر إلى الإيراد الحدي علي أنه (التغير في الإيرادات الإجمالية بسبب تغير المبيعات بوحدة واحدة) أو أنه التغير في الإيراد الكلي والذي ينتج أو يتم التوصل إليه بعد بيع وحدة إضافية أخرى من الماركة الخدمية^(٣).

من ناحية مفاهيمية تتحدد تكاليف الإنتاج والتسويق في مؤسسة ما بناءً على الكميات التي تم إنتاجها والتي تعتبر في هذه الحالة من العوامل الهامة عند تحديد ما يجب عرضه من كميات في الأسواق المستهدفة . أما التكلفة الحدية فتربط بإنتاج وحدة أخرى إضافية من الماركة (السلعية أو الخدمية) وبناءً عليه يمكن القول أن مفهوم التكلفة الحدية مرتبط بشكل كبير مع مفهوم الإيراد الحدي وكلاهما مرتبط بإنتاج وحدة إضافية من الماركة. وإذا ما تم دمج هذين المفهومين فيمكن تطبيق المفهوم الاقتصادي للتسعير والهادف إلى تحقيق أقصى الأرباح. وعملياً يعطي هذا المفهوم الاقتصادي للتسعير إنطباعاً بان عملية التسعير ستكون دقيقة وهذا غير صحيح ، لان ذلك يفترض ثبات كل من التكلفة والإيراد واللذان يشكلان أهم العوامل بالإضافة إلى أن الاستراتيجيات الموجهة من المشروعات المنافسة قد تعدل تنبؤات وتقديرات المؤسسة فيما يتعلق بعلاقات التكاليف والإيرادات رأساً علي عقب. إلا انه يمكن القول بان التحليل الحدي يفيد بشكل جزئي في عملية التسعير للسلع والخدمات الجديدة والتي تبدو فيها التكاليف وعلاقتها مع الإيراد واضحة نسبياً ولفترات زمنية محددة بالإضافة إلى أن هذا الأسلوب يساعد في تسعير السلع والخدمات الحالية عند طريق تحليل علاقات الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية^(٤).

(١) راي اتش جاريسون، المرجع السابق، ص ص ٣٢٤-٣٢٥

(٢) محمد عبيدات، مرجع سابق، ص ص ٣٢-٣٣.

(٣) عاصم بن طاهر علي، التحليل الاقتصادي الجزئي للنظريه المتوسطة، (الرياض: دار المريخ للنشر، ١٩٨٩)، ص ٢١٨.

(٤) محمد عبيدات، مرجع سابق، ص ص ٢٩، ٣٠.

المرحلة الرابعة :

تحليل أسعار المنافسين :

أسعار المنافسين توفر قاعدة معلوماتية واسعة عن تكاليف وإيرادات المنافسين الرئيسيين في الصناعة وبناءً على ذلك تقوم الجهات المختصة بالمصرف بمهمة جمع هذه المعلومات من مختلف المصادر (داخلية وخارجية) وتحليلها وبيان نقاط القوة والضعف فيها بالنسبة لكل منافس رئيسي، وعلى أساس المعلومات والبيانات التي تم جمعها وتحليلها توضع الأسعار المقبولة من العملاء النهائيين .

المرحلة الخامسة :

إختيار سياسة التسعير :

سياسة التسعير تعتبر ذات تأثير كبير في تحقيق الأهداف التسويقية كما تعتبر بمثابة البرنامج العملي الذي تقوم المصارف بالالتزام بتطبيقه لتحقيق الأهداف السعرية الموضوعة مع ضرورة الانسجام مع المتغيرات البيئية مثل طبيعة الأسواق ومستويات الدخل ودرجة الوعي المصرفي بجانب الأهداف الاجتماعية والاقتصادية التي تعكسها السياسات الاقتصادية والظروف الاقتصادية والاجتماعية السائدة كما تشكل سياسات التسعير أهمية خاصة للمصارف وذلك لارتباطها الوثيق بأهدافها وإيراداتها وأن إختيار سياسة التسعير يعتبر من الأمور المعقدة لتشعب القرارات والخيارات التي يجب اتخاذها عند تحديد السياسة السعرية وبشكل عام هنالك أربعة سياسات تسعيرية هي:

أولاً سياسة السعر الكاشط :

يميل السعر في هذه الحالة لان يكون غير مرن وخاصة في مرحلة التقديم للماركة الخدمية أو السلعية وترتكز هذه السياسة التسعيرية على وضع أعلى الأسعار على السلع أو الخدمات الجديدة والتي سيدفعها المبادرون أو المبتكرون من المشترين مقابل حصولهم على سلع أو خدمات جديدة^(١). والمصارف التي تعتمد هذه السياسة تقوم بتقديم خدمات مصرفية بسعر مرتفع للبيع لقطاعات معينة من المستهلكين القادرين حالياً على شراء هذه الخدمات والهدف من ذلك تحقيق أعلى الأرباح الممكنة في الأجل القصير ثم تقوم من بعد ذلك بتخفيض السعر بهدف البيع لفئات أقل قدرة مالية بمعنى الاتجاه نحو الدخول إلى أسواق ذات مرونة أكبر في حساسيتها تجاه التغير في الأسعار^(٢).

بشكل عام تعمل هذه السياسة السعرية (السعر الكاشط) كعامل محبط أو غير مشجع للمنافسين المحتملين لدخول السوق وذلك تجنباً للتكاليف العالية في النواحي التطويرية والتصنيعية والتسويقية

(١) محمد عبيدات، مرجع سابق، ص ٣٣.

(٢) محمود جاسم الصميدعي، مرجع سابق، ص ٣٠٣.

والترويجية الممكن مواجهتها في حالة التفكير لدخول ميدان إنتاج وتسويق هذه الماركة السلعية أو الخدمية^(١).

يري الباحث ان السعر المبدئ المرتفع للخدمة قد يخلق إنطباع مميز عنها وخاصة في الحالات التي يريد فيها المصرف إختبار الطلب على خدمة مصرفية جديدة لانه بالاضافة الى الانطباع الجيد عن الخدمة مرتفعة السعر نجد ان البدء بسعر مرتفع ثم تخفيضة فيما بعد إذا إقتضت ظروف السوق والطلب يعد اسهل قياساً من الحالة التي يتم فيها تقديم الخدمة المصرفية الجديدة بسعر منخفض ومن ثم العمل على زيادته بعد الحصول على نتائج مؤشرات السوق والطلب .فالوضع الاخير قد يخلق إنطباع لدي العميل عن عدم مصداقية المصرف . يضاف الى ذلك ان الاخذ بسياسة السعر الكاشط تمكن المصرف من الحصول على السيولة اللازمة للتوسع وغزو القطاعات الاخري من السوق . ويرى الباحث إمكانية نجاح سياسة السعر الكاشط إذا ماتوفرت للمصارف البيانات اللازمة عن تقسيمات السوق وفقاً للدخل والحساسية (المرونة) السعرية .

ثانياً سياسة السعر الكاسح :

تستخدم عند تقديم المنتجات الجديدة للسوق والهدف منها هو التغلغل والنمو في السوق والحصول على أكبر حصة ممكنة فيه بالشكل الذي يؤدي إلى زيادة الربحية في الأمد الطويل^(٢) عن طريق وضع أسعار منخفضة للخدمات موضوع الاهتمام ، ويتطلب نجاح هذه السياسة في التسعير إنتاج أو عرض أكبر كمية ممكنة من الوحدات المنتجة وتجدر الإشارة إلى أن المؤسسات التي تستخدم سياسة السعر الكاسح لا تستطيع بسهولة تطبيق هذه السياسة بشكل تلقائي بل عليها اتخاذ سلسلة من الخطوات المتدرجة – تطوير نوعي في المواصفات الخاصة بالسلعة أو الخدمة مع ترويج كثيف في أسواق جديدة – والهادفة لإنجاح هذه السياسة السعرية^(٣).

يري الباحث ان هذه السياسة تعمل على النقيض تماماً من سياسة السعر الكاشط وبالتالي قد تخلق إشكالات الانطباع غير الجيد عن الخدمة منخفضة السعر والذي يمكن للمصرف تفادي نشوة لدى العملاء عن طريق ربط الخدمة بمزايا إضافية(يتحمل فيها العميل بعض التكاليف) والتكثيف من الحملات الترويجية للمنتج قبل تقديمه بشكل يكون لدى العميل رأي إيجابي قبل الحصول على الخدمة .

نخلص من ذلك الى ان سياستي السعر الكاشط والسعر الكاسح يمكن إستخدامهما في تسعير الخدمات المصرفية الجديدة. حيث يتم إستخدام سياسة السعر الكاشط اذا كان بالامكان حصول المصرف على بيانات عن تقسيمات السوق وفقاً للدخل والمرونة السعرية حيث تستخدم عندما تكون غلبة السوق

(١) محمد عبيدات، مرجع سابق، ص ٣٢.

(٢) محمود جاسم الصميدعي، مرجع سابق، ص ٣٠٣.

(٣) محمد عبيدات، مرجع سابق ، ص ٣٢.

لذوي الدخل المرتفعة اصحاب المرونة السعرية المنخفضة والأفان الاستخدام الامثل سيكون لسياسة السعر الكاسح .

ثالثاً سياسة قيادة السعر :

تتجسد هذه السياسة عندما يكون هنالك مجهز معين مقبول بشكل عام من بقية المجهزين باعتباره القائد للأسعار حيث أنه هو الذي يحدد السعر ، وبشكل عام هنالك نوعين من المجهزين .

النوع الأول يحدث عندما تقوم المؤسسة المصرفية القائدة بأخذ المبادرة في تغيير الأسعار وتكون باقي المصارف مستعدة لاتباعها على أن يحقق هذا التغيير الربح الكافي^(١)، وبرأينا أن هذا النوع قد يكون اختيارياً كما في حالة أن المصرف القائد هو أحد المصارف المنافسة، وقد يكون إجبارياً عندما تتحدد أسعار الخدمات المصرفية من قبل السلطة النقدية ممثلة في المصرف المركزي ، ففي الحالة الأولى (الاختيارية) قد نجد بعض التفاوت في أسعار الخدمات المصرفية فيما بين المصرف القائد والمصارف التابعة الأخرى وذلك لظروف الحجم وقاعدة الزبائن والسمعة في السوق وغيرها من العوامل التي تحكم المدى الواقعي لتسعير الخدمة المصرفية.

أما في الحالة الثانية (الإجبارية) قد نجد على الرغم من حسن النية الذي قد يكون متوفراً لدى مخططي السلطة النقدية إلا أن هذا لا يعنى أن تأتي أسعار الخدمات المصرفية متلائمة مع الفروقات الطبيعية التي من الممكن القول بوجودها بين المصارف وينتج عن ذلك أن الأسعار قد تأتي دون المستوى بالنسبة لمصارف تقتطع حصة كبيرة من السوق المصرفي مما قد يؤثر سلباً على إيراداتها لتغطية تكاليف الحجم ، أو قد تأتي غير متوائمة مع إمكانيات المصارف الصغيرة في الحجم والحصة السوقية والعملاء الأمر الذي قد يؤثر على قدرة هذه المصارف في الاستمرارية والمنافسة بسبب توفر الوعي لدى العملاء بالسوق المصرفي مما يقودهم إلى الاتجاه نحو التعامل مع المصارف ذات السمعة السوقية الممتازة طالما أنها تقدم ذات الخدمات بنفس السعر مع احتمالية الحصول على مزايا غير سعرية إضافية أخرى .

أما النوع الثاني فيتمثل في حالة مؤسسه مصرفيه صغيرة ولكن معتمده كقائد للسوق بعد أن تكون قد أثبتت أنها قادرة على تحليل السوق أو تشخيص التغيرات في السوق وقادرة على وضع هيكل السعر في السوق^(٢). يري الباحث أن مؤسسه بهذه القدرات ستكون في المستقبل القريب من المؤسسات المصرفية الرائدة مما يعنى أن النوع الثاني من قيادة السوق قد يصدق في الأجل القصير ولكن في الأجل الطويل فالغلبه للنوع الأول سواء كان إختيارياً أو إجبارياً.

(١) محمود جاسم الصميدعي، مرجع سابق، ص ٣٠٤.

(٢) المرجع السابق، ص ٣٠٤.

يري الباحث ان سياسة قيادة السوق في مجملها لاتخرج من كونها سياسة سعر كاشط او سعر كاسح ومسألة قيادة السوق مسألة فنية لاثبات الحق الادبي للمصارف التي تتولى عملية التقديم الاول للخدمة في السوق .

رابعاً: سياسة التسعير حسب القيمة المدركة:

عادة ما لا يكون أساس هذه السياسة هو (كم يكلف تقديم هذه الخدمة أو المنتج) ؟ ، بل (ما هي القيمة المدركة للمنتج أو الخدمة لدي العميل) ؟. فكلما زادت الملامح المادية وغير المادية ، مثل المظهرية والتفاخر فان ذلك سوف يؤدي إلي إرتفاع القيمة المدركة للمنتج أو الخدمة، وبالتالي يمكن للمصرف تحديد أسعار مرتفعة أو العكس صحيح . وفي الواقع فان المنظمات والمصارف إذا أرادت استخدام سياسة القيمة في التسعير، فإنها يجب أن تبذل جهوداً مضاعفة لتقليل حساسية العملاء للسعر أو الحد من مرونة الطلب من خلال تمييز المنتج أو ربط الطلب عليه بمنتجات أخرى أو إضافة منافع غير سعرية^(١) .

يري الباحث ان الجهود التي تبذلها المصارف لتقليل حساسية العميل للسعر ما هي الا جهود نظرية لان القيمة المدركة تظل إحساس بشري غير قابل للقياس ، وبالتالي فمن الاولى للمصارف البحث عن سياسات تسعيرية تبحث في تقسيمات العملاء تبعاً للمقدرة أو الملاءة المالية والحساسية تجاه السعر . وبذلك فإن التكاليف الاضافية التي تتحملها المصارف للوصول الى القيمة المدركة لدي العميل عن الخدمة محل الدراسة من الاسلام ان يتم توجيهها للحصول علي بيانات عن المقدرة او الملاءة المالية للعملاء وحساسيتهم تجاه السعر .

خامساً: سياسات تسعيرية أخرى^(٢):

سياسات التسعير السابقة تستخدم في الغالب الأعم لتسعير المنتجات الجديدة ، إلا أنّ هناك بعض السياسات السعرية الأخرى التي قد تلجأ المصارف إلى إستخدامها سواءً لإعادة تسعير الخدمات الحالية أو عند تقديم الخدمات الجديدة ومن أبرز هذه السياسات ما يلي :

أ. التسعير القائم على العلاقات :

تستمد هذه السياسة التسعيرية فلسفتها من حقيقة انه يمكن للبنك أن يحقق منافع متعددة من خلال تشجيع العميل على استخدام أكثر من خدمة أو تكثيف تعاملاته في الخدمات المقدمة إليه بالفعل ، إن مثل هذا التشجيع قد يأخذ شكل تخفيض العمولات، رفع معدلات الفائدة على الحسابات الادخارية والاستثمارية ، أو الحد من أسعار الفائدة على القروض عند تعامل العميل في أكثر من حساب . ومن المتطلبات الأساسية لنجاح هذه السياسة هو وجود نظام متكامل يساعد على سهولة الاتصال وتداول

(١) عوض بدير الحداد، مرجع سابق، ص ٢٢٧ .

(٢) المرجع السابق، ص ص ٢٣٢ ، ٢٣٣ .

المعلومات عن الخدمات المختلفة التي يستخدمها العميل ، أو وجود ملف مركزي للمعلومات يتم تحديثه بصفه مستمرة ومنتظمة والذي يربط كافة المعاملات التي تتصل بعمل معين . وتتعدد الفوائد التي يمكن أن يحققها المصرف عند استخدامه لهذه السياسة ومنها :

١. تحقيق إنخفاض في التكلفة منشئه خدمه عميل واحد يتعامل في أربعة حسابات بدلا عن خدمة أربعة عملاء يتعامل كل منهم في خدمة واحده فقط .
٢. الحفاظ على العميل لأنه كلما زاد عدد الحسابات التي يتعامل فيها العميل كلما كان من السهل الحفاظ عليه وإقناعه باستمرار تعامله مع البنك .
٣. زيادة الربحية لأن الربحية الإجمالية التي يمكن تحقيقها من تقديم مجموعه خدمات متكاملة للعميل، تكون أفضل من معدلات الربحية التي يمكن تحقيقها من التعامل في حالة بيع كل خدمة بصفة منفردة .

يري الباحث ان كما لهذه السياسة محاسن لها عيوب تتمثل في الاتي :

خدمة عميل واحد يتعامل في اربعة حسابات قد يخلق إنطباع لدى العميل عن اهمية للمصرف وعدم قدرة المصرف على التخلي عنه حتى ولو كان على غير حق ، مما يعني إهدار وقت البنك في إرضاء العملاء ذو الطبيعة الصعبة وبالتالي زيادة التكاليف الناجمة عن الزمن الضائع الذي كان من الممكن توجيهه لخدمة عميل آخر وضياع فرصة استثمارية للبنك . كما ان القول بزيادة الربحية الاجمالية عن طريق تقديم مجموعة خدمات متكاملة للعميل قد لا يكون صحيحاً في كل الاحوال فهناك بعض الخدمات المصرفية التي كلما زاد عدد المتعاملين فيها كلما كانت عائدات البنك أكبر (خدمة الحساب الجاري والخدمات المصاحبة له) .

ب. التسعير القائم على السلوك :

تعتمد هذه السياسة على استخدام السعر لحث العملاء على إتخاذ موقف معين قد ينتج عنه إما تقليل التكلفة أو زيادة الربح ، والمثال على ذلك ، قيام مصرف بتحميل العميل مصروفات معينة في حالة قيامه بصرف مبالغ نقدية من خلال التعامل مع موظف الشباك مباشرة ، بينما لا يتم تحميله مثل هذه المصروفات إذا قام بالسحب عن طريق استخدام جهاز الصراف الآلي ، مثل هذه السياسة قد يكتب لها النجاح فقط في حالة ما إذا كان الطلب على خدمات موظف الشباك مرناً وهذه المرونة يمكن تدعيمها من خلال وجود بدائل متقاربة مثل أن يكون جهاز الصراف الآلي قريباً من موقع الفرع ، وكذلك من خلال جعل العملاء يدركون مثل هذا الفرق عن طريق الاتصالات الفعالة .

يري الباحث ان هذه السياسة قد يكتب لها النجاح اذا ما كانت موجهة الى تسعير الخدمات

المصرفية المقدمة للعملاء ذوي الحساسية المرتفعة تجاه التغيرات في الاسعار .

المبحث الثاني

الإطار المحاسبي لتسعير الخدمات المصرفية

تهتم قرارات التسعير في المصارف بمعالجة حالتين، إحداهما تسعير الخدمات النمطية والتي تقدم للزبائن اعتيادياً خلال العمليات اليومية ، والحالة الثانية هي تسعير الخدمات المصرفية الاستثنائية أو الخاصة أو غير النمطية وستعالج الفقرات الفرعية التالية بشكل أساسي الخدمات النمطية مع الإشارة إلى الأساليب التي يمكن عبرها تسعير الحالتين من الخدمات (النمطية/ غير النمطية).

أولاً : الأساليب المستندة إلى تحليل التعامل مع الزبون :

من تسميتها تستند هذه الأساليب في تسعير الخدمات المصرفية على دراسة وتحليل علاقة الزبون مع المصرف وهي :

١. فرض رسوم خدمه موحده على الودائع :

يُعد هذا أقدم وأبسط أسلوب لتسعير الخدمة المصرفية، وأقل جهداً وواقعية ويتضمن الأسلوب إما فرض رسم موحد علي كل الودائع الجارية ، أو علي تلك الودائع التي يزيد رصيدها عن الحد الأدنى المعين أو تقع ضمن مدي معين . فهو إذن ، لا يأخذ بعين الاعتبار نشاط الحساب (حركته) خلال المدة. وتعتمد إدارة المصرف علي البيانات المحاسبية عن التكلفة في تحديد رسوم الخدمة المذكورة . فمثل هذه البيانات تشير إلي الحد الأدنى من رصيد الودائع الجارية، وإذا ما هبط الحساب الجاري دونه تصبح كلفة إدارته أعلي من الإيراد المتأتي من توظيفه في القروض والاستثمارات. ويأخذ هذا الأسلوب الشكل الآتي، مثلاً: (١) دينار شهرياً علي كل حساب رصيده يقل عن (٣٠٠) دينار في الشهر، وهو بهذا المعني يشبه الرسم الجزئي المفروض علي الودائع الصغيرة . وفي الحالات الأخرى ، يفرض الرسم علي شكل فئات من الأرصدة ، مثلاً (٢) دينار إذا قل رصيد الحساب عن (٢٠٠) دينار و(١) دينار للحسابات ذات الأرصدة التي تتراوح بين (٢٠١ - ٣٠٠) دينار ونصف دينار للحسابات ذات الأرصدة التي تتراوح بين (٣٠١-٤٠٠) دينار خلال الشهر .

من مزايا هذا الأسلوب انه يأتي بإيراد إضافي للمصرف ويؤدي إلى تشجيع ذوي الودائع الصغيرة جداً للتعامل معه ، إضافةً لسهولة حسابه وتطبيقه غير أن هناك عدداً من السلبيات التي يعاني منها هذا الأسلوب ، منها عدم العدالة في فرض رسوم موحدة بغض النظر عن مستوى نشاط الحساب (عدد مرات المدين والدائن خلال الشهر) . وقد حاولت بعض المصارف إحداث تغيير في الأسلوب لتقليل آثار هذه السلبيات وذلك من خلال تقليل الخدمات المقدمة إلي الودائع الصغيرة ، إلى جانب فرض ذلك الرسم عليها^(١).

(١) خليل محمد حسن الشماع ، المحاسبة الادارية في المصارف ، (بيروت: اتحاد المصارف العربية، ١٩٩٩)، ص ١٠١.

٢. فرض الرسوم علي الخدمة المقاسة :

وبسبب عيوب الأسلوب الاول ، درجت بعض المصارف علي حساب الرسم بعد السماح بعدد من الشيكات بدون فرض رسوم ، آخذةً بعين الاعتبار متوسط الرصيد الشهري للوديعة الجارية . وتبعاً لذلك يتطلب هذا الأسلوب فرض رسوم علي كل شيك يسحب فوق الحد المسموح به . كما يتضح ذلك من الجدول رقم (١/٢/١) أدناه .

جدول رقم (١/٢/١)

أسلوب فرض الرسوم علي الخدمة المقاسة

متوسط الرصيد (دينار)	الرسم (دينار)	عدد الشيكات المسموحة بدون رسم
٣٠٠ فما فوق	٣	١٠
٤٠٠ - ٣٠١	٢	١٥
٥٠٠ - ٤٠١	١	٢٠
الشيكات الإضافية تحمل برسم (٠.٠٦) جنيه لكل شيك		

المصدر: خليل محمد حسن الشماع، المحاسبة الإدارية في المصارف ، (بيروت : إتحاد المصارف العربية ١٩٩٩، ص ١٠١.

٣. تحليل ربحية الزبون :

تطور هذا الأسلوب بمرور الوقت، عن طريق تكثيف الجهود العلمية المتمثلة بالبحوث والدراسات المتواصلة، حتى غدا اليوم الأسلوب الأكثر اعتماداً في المصارف المعاصرة. وهو يستخدم الآن في تعامل المصرف مع زبائنه من منشآت الأعمال والمودعين من الأحجام المتوسطة والكبيرة . وينطلق الأسلوب من النظرة الشاملة والكلية لعلاقة الزبون بالمصرف ، وما تنتجه هذه العلاقة من مقارنه الإيراد بالتكلفة لكي تصبح القاعدة الأساسية في تسعير الخدمات التي تقدم للزبون. فالزبائن يطلبون عادة مجموعة من الخدمات المصرفية (القروض، الإيداعات ، ...إلخ) وقد إهتمت المصارف بعلاقة الإيداع مع زبائنها لأنها المصدر المهم لمواردها حيث تخدم أرصدة ودائع الزبائن غرضين أحدهما تغطية تكلفة إدارتها والثاني تقديم مصدر التمويل للقروض المصرفية .

من المعروف أن الزبائن لا يستخدمون كل الخدمات المصرفية ، مما يعني أن علي المصرف أن يحدد الأسعار المناسبة لها لغرض الحصول علي الربح (الدخل) الصافي من تقديمها للزبون. غير أن بعض الخدمات المصرفية لا تولد إيراداً كافياً لتغطية تكلفتها الثابتة . ولذلك فإن قرارات التسعير قد تشمل تشكيلة من الاستراتيجيات في مجال توحيد تقديم الخدمات المصرفية لغرض توليد طلب بحجم كافٍ علي خدمات مصرفية معينة . وبذلك يتضمن تحليل ربحية الزبون العلاقة الكلية بين الزبون

والمصرف من خلال تحليل كل خدمة مقدمة من المصرف للزبون لتحديد الربحية الكلية ، بدلا من تحديد ربحية كل خدمه علي حدا . وعلي ذلك ، فهو يساعد إدارة المصرف علي تسعير الخدمات المصرفية ، وتحديد الشروط المناسبة للقروض وبما يفي بالحد الأدنى من هدف الربحية للمصرف. وعموماً يمتد تحليل ربحية الزبون ليشمل تحليلات لتحديد نوعية الزبون (صافي مجهز للأموال أو صافي مقترض) وتؤثر هذه التحليلات على شروط القروض^(١).

ثانياً: تسعير الخدمات المصرفية علي أساس التكلفة :

تتبع أهمية التكلفة في قرارات تسعير الخدمات المصرفية من كونها نقطة البداية في التسعير تنطلق منها إدارة المصرف علي طريق إزالة بعض عناصر اللاتأكد من قرارات التسعير ، كما تؤلف التكلفة الحد الأدنى أو هامش الحماية أمام إدارة المصرف، بحيث أنها يجب أن لا تسعر الخدمات المصرفية بأقل من التكلفة مع الأخذ في الاعتبار صعوبات تقدير التكلفة وتجميعها وتخصيصها للخدمات المصرفية المختلفة، ويضاف إلى ذلك أن بيانات التكلفة تعطي إدارة المصرف مؤشرات عن التكاليف وبالتالي الأسعار التي تحددها المصارف المنافسة لخدماتها.

وقد تنتهج الإدارة سياسة فرض هامش الربح تضيفه علي التكلفة التي تحددها المصارف المنافسة، والتوجه الحالي الاتجاه بالمنافسة إلى نوعية الخدمة المصرفية (المنافسة النوعية) بدلا عن التركيز علي المنافسة السعرية فقط . ويمكن تناول الأنواع التالية من السياسات السعريه التي تنتهجها المصارف لتسعير خدماتها وفقاً لمدخل التكلفة:

طريقة التكلفة المعلاة :

وفقاً لهذه الطريقة ينبغي في السعر الذي يختاره المصرف لبيع الخدمة المصرفية المعنية أن يغطي كافة التكاليف المتغيرة والثابتة التي يمكن تتبعها لها. فإذا كانت الإيرادات غير كافية لتغطية هذه التكاليف فيفضل أن لا يقوم المصرف بتقديم الخدمة. بالإضافة إلي ذلك يجب أن يساهم سعر بيع الخدمة بتغطية التكاليف العامة للمصرف، بمعنى أن يغطي سعر الخدمة جزء من المصروفات الإدارية والعمومية للمصرف ثم يحقق هامش ربح. وتعتبر معادلة التسعير بالتكلفة المعلاة من أكثر المداخل استخداماً لتحقيق ذلك حيث يقوم هذا المدخل بتحديد التكاليف التي يمكن تتبعها إلى منتج معين تضاف نسبة معينة محددة مقدماً إلى هذه التكاليف للوصول إلى السعر المستهدف وعلي الرغم من أن نظام التكلفة الكلية يعتبر الأكثر استخداماً في التسعير طبقاً للتكلفة الكلية المعلاة إلا أنه يمكن أيضاً استخدام نظام هامش المساهمة^(٢).

(١) المرجع سابق ،صص(١٠١-١٠٤)

(٢) سيد الهواري،جازية زعتر ، بنوك وإدارة مالية، (القاهرة: مكتبة عين شمس، ٢٠٠١، ط٢) ص ص ٣٢٤، ٣٢٥.

(أ) التسعير على أساس التكلفة :

عموماً يركز مدخل التكاليف الكلية عند تسعير المنتجات على تصنيف التكاليف تبعاً لوظائفها وفيما إذا كانت هذه التكاليف الكلية تكاليف إنتاجية (تكاليف منتج) أو غير إنتاجية (تكاليف فترة) وبالتالي فعند تحديد السعر بالتكلفة المعلاة المبني على نظام التكاليف الكلية فإن الأساس الذي يتم على أساسه التسعير هو تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة^(١) ونتيجة لذلك تبقى المصروفات التسويقية (البيعية) والمصروفات الإدارية دون تحميل على الوحدات المنتجة لأنها تعتبر تكلفة فترة وبالتالي عند تحديد نسبة الأرباح فإنه يجب أخذ المصروفات غير المحملة على الوحدات والأرباح المخططة في الحسبان^(٢) ويتم ذلك عن طريق إضافة نسبة معينة إلى تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة ويراعي في هذه النسبة أن تكون كافية لتغطية المصروفات السابقة (التسويقية والإدارية) وتحقيق هامش ربح مرضي^(٣).

في بعض الأحيان قد يراد تحديد السعر المستهدف مع عدم توفر نسبة إضافة معينة يفترضها المصرف لأغراض تغطية المصروفات التسويقية والإدارية ولكن تتوفر معلومات عن الربح المستهدف. وهنا يتم التوصل إلى تحديد السعر المستهدف عن طريق:

أولاً : تحديد نسبة الإضافة إلى التكلفة التي يراد بها تغطية التكاليف التسويقية والإدارية مع تحقيق الربح المستهدف وذلك باستخدام المعادلة :

نسبة الإضافة إلى التكلفة = المصروفات التسويقية والإدارية + الأرباح المخططة

عدد الوحدات × تكلفة الوحدة

كما يمكن تحديد نسبة الإضافة إلى التكلفة بالمعادلة :

نسبة الإضافة = العائد المرغوب على الأصول المستخدمة + التكاليف غير المحسوبة

عدد وحدات (حجم) البيانات × تكلفة الوحدة المحسوبة

الجدير بالذكر أن التكاليف غير المحسوبة تختلف باختلاف نظام التكاليف المستخدم للتسعير فهي طبقاً لنظام التكاليف الكلية تتمثل في التكاليف التي لم تدخل في تصنيع المنتج (مصروفات البيع والإدارة) أما في نظام التكاليف المتغيرة فتشتمل على تكاليف التصنيع الثابتة وتكاليف البيع الثابتة والتكاليف الإدارية .

ثانياً: وبعد تحديد نسبة الإضافة تتم إضافتها إلى تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة للحصول على السعر المستهدف إجراء .

(١) المرجع السابق، ص ٣٢٥.

(٢) محمد تيسير عبد الكريم الرجيبي، المحاسبة الإدارية، ط ٣، (عمان: دار وائل للنشر) ص ٣٦٨.

(٣) سيد الهوارى، جازية زعتر، مرجع سابق، ص ٣٢٥.

عموما يواجه هذا النموذج بعدة مشكلات تتعلق بحساب التكلفة الكلية ومن هذه المشكلات^(١):

(١) إرتباط حجم الخدمة المقدمة بالسعر الذي تطرح به وعلاقة الحجم بالسعر وعلاقة السعر بالتكلفة .

(٢) كيفية تخصيص التكاليف المشتركة علي الخدمات المصرفية المتنوعة (ساعات العمل، ساعات اندثار المعدات ، المساحة المستخدمة من مكاتب المصرف، درجة استفادة كل خدمة من التكلفة المشتركة .

(٣) ضرورة تعديل السعر الذي يتم التوصل إليه من خلال معادلة (التكلفة المعلاة) لكي يتم الأخذ بالاعتبار الأسعار التي تحددها المصارف المنافسة إذ يؤدي إهمال ذلك إلى تقويت فرص مربحة للمصرف في أسواق يسود فيها التسعير علي أساس الهوامش الضيقة والحساسية .

(٤) صعوبة تسعير الخدمات المصرفية الجديدة أو غير النمطية علي أساس التكلفة الكلية المحتسبة للخدمات النمطية لعدم توفر بيانات عنها تتعلق بالتكلفة والأسواق) .

(ب) التسعير علي أساس إستيعاب هامش الربح لبعض التكاليف والمصروفات :

هناك طريقتان يمكن بموجبهما شمول هامش الربح لبعض التكاليف والمصاريف بدلاً عن إحتساب المصاريف ضمن هيكل التكلفة، ويعد ذلك إمتداداً أو تحويراً لأسلوب الإضافة إلى التكلفة الكلية.

أولاً : أسلوب الامتصاص^(٢) :

بموجب هذا الأسلوب لا يشمل هيكل التكلفة التكاليف الإدارية العامة بما فيها التكاليف التسويقية. وتستخدم في حساب هامش الربح في العديد من المصارف المعاصرة نسبة العائد علي الاستثمار وذلك بموجب المعادلة التالية :

نسبة الهامش المطلوب على التكلفة (حسب أسلوب الامتصاص) =

العائد المطلوب علي الموجودات + التكاليف الإدارية العامة

عدد وحدات الخدمة × تكلفة تقديم الوحدة الواحدة من الخدمة

ثانياً : أسلوب الإسهام أو هامش المساهمة^(٣) :

في ظل هذه الطريقة تشتمل التكاليف التي تتخذ كأساس لتحديد سعر البيع علي التكاليف المتغيرة للخدمة بمعنى أن التكاليف الثابتة لا تدخل ضمن هيكل التكلفة تبعا لهذه الطريقة . ولذلك عند تحديد

(١) خليل محمد حسن الشماع، مرجع سابق، ص ص ١٠، ١١ .

(٢) المرجع السابق، ص ص ١١١-١١٢ .

(٣) سيد الهواري ، جازيه ذعتر ، مرجع سابق، ص ٣٢٧ .

هامش الربح يتم تعديله بحيث يكون كافياً لتغطية التكاليف الثابتة والتكاليف الإدارية مع تحقيق الربح الأصلي المطلوب تحقيقه . ويعود السبب وراء هذا الأسلوب إلى صعوبة تخصيص التكاليف الثابتة حسب الخدمات المصرفية المقدمة والى الوقت والمصاريف التي تتطلبها عملية التخصيص إلى جانب سهولة تطبيقه في حالة إضافة خدمات جديدة يحاول المصرف تحريرها من حقها من التكاليف الثابتة (باعتبارها تكلفة غارقة) بسبب المنافسة الشديدة في السوق بحيث تستحدث وتطرح لأول مرة^(١). ويتم حساب نسبة الهامش المطلوب على التكلفة بالمعادلة

نسبة الهامش المطلوب على التكلفة (حسب طريقة هامش المساهمة) =

العائد المطلوب على الموجودات + التكلفة الثابتة

عدد الوحدات المقدمة من الخدمة X التكلفة المتغيرة للوحدة الواحدة

ثالثاً : التسعير على أساس التكلفة الإضافية (قرار إضافة أو حذف خدمة) :

يقوم هذا الأسلوب على إفتراض أن التكلفة المراد إضافتها بسبب الخدمة المضافة إلى سلة الخدمات المصرفية (أو بالعكس حذفها من تلك السلة أو تغييرها) تشترك في التكلفة الثابتة مع الخدمات الأخرى . وإذا كان لدى المصرف طاقات ثابتة فائضة أو غير مستقلة بالكامل (مثل الوقت الفائض في استخدام الحاسوب ، أو في الموظفين أو في المساحات المستعملة لتقديم الخدمة... إلخ) فإن زيادة حجم الخدمات المقدمة حالياً ، أو إضافة خدمات جديدة سوف لا يكلف سوى التكلفة الإضافية ، والتي هي في الغالب تكلفة متغيرة مرتبطة بتقديم هذه الخدمة ، وقد تكون هناك بعض التكاليف الثابتة الخاصة بتقديم الخدمة الجديدة ولكن ليس بنفس ما تحمل به الخدمات المقدمة حالياً وهكذا ، وفي ظل هذا الوضع تنشأ فرصه اقتصادية تتمثل في إمكانية توسيع حجم الخدمات القائمة أو تغييرها أو إضافة خدمات جديدة بتكلفة اقل للوحدة الواحدة بسبب عدم تحميلها إلا بما يسبب تقديمها من التكلفة الإضافية بما يعني أن هناك قاعدتين للتكلفة إحداهما للخدمات القائمة، والثانية لحساب جدوى توسيع الخدمات القائمة أو إضافة خدمات جديدة.

رابعاً : التسعير بطريقة معدل العائد المطلوب على رأس المال المستخدم^(٢) :

يقصد برأس المال المستخدم التكلفة التاريخية للأصول التي يتم استخدامها في المشروع لإنتاج السلعة أو لتقديم الخدمة . كما يقصد بمعدل العائد على رأس المال المستخدم ذلك العائد الذي يرغب الملاك بتحقيقه جراً الأموال المستثمرة في المنشأة . ويختلف معدل العائد على رأس المال المستخدم من منشأة إلى أخرى تبعاً لخطورة العمل الذي تمارسه المنشأة. فإذا كانت درجة الخطورة عالية زاد المعدل المطلوب وكلما قلت الخطورة انخفض هذا المعدل ، وإذا ما أمكن تحديد كمية المبيعات الممكنة

(١) خليل عواد ابو حشيش، مرجع سابق، ص ٣٢٤.

(٢) سيد الهواري ، جازية زعتر ، مرجع سابق، ص ص ٣٣٨-٣٣٩.

من الخدمة المصرفية فإنه يمكن تحديد سعر البيع الذي يحقق العائد المرغوب على رأس المال المستخدم كما يلي:

$$\text{سعر البيع} = \frac{\text{مجموع التكاليف} + (\text{معدل العائد المطلوب } X \text{ رأس المال المستخدم})}{\text{عدد وحدات الخدمة المقدمة}}$$

يلاحظ أن هذه الطريقة تعترضها صعوبات تتمثل في كيفية تحديد رأس المال اللازم وتحديد كمية الخدمة المصرفية المقدمة والتي تعتبر في حد ذاتها عاملاً متغيراً .

خامساً : التسعير باستخدام أسلوب تحليل التكلفة الحجم الربح :

يعد أسلوب التكلفة - الحجم - الربح، مناسباً في تحليل تسعير الخدمات التي يميل معدل تكلفة الوحدة الواحدة منها إلى الانخفاض عندما يتزايد الحجم (عدد وحدات الخدمة)، وهناك بعض الخدمات المصرفية التي يمكن تطبيق هذا الأسلوب فيها مثل إدارة النقدية وتقديم خدمات معالجة البيانات، وغيرها، وتوجد معادلة معروفة في هذا الخصوص على النحو الآتي:

$$\text{الربح} = (\text{السعر } X \text{ حجم أو عدد المعاملات}) - (\text{التكلفة المتغيرة للمعاملة الواحدة } X \text{ حجم أو عدد المعاملات}) - (\text{التكلفة الثابتة}).$$

في مجال خدمة مصرفية يتوقع لحجمها أن يتزايد، فإنه لا بد من المقارنة بين ربحيتها الحالية وربحيتها المتوقعة، وبعد زيادة الحجم المطلوب. وفي أي تعديل متوقع للحجم لا بد من التأكيد على مستوى الربح الحالي كحد أدنى واجب المحافظة عليه.

عليه، فإن إدارة المصرف لا بد من أن تأخذ في الحسبان اتجاهات الزبائن عندما تفكر في زيادة حجم معاملاتها من خدمة معينة.

أما تسعير خدمات حسابات الإيداع فهو أكثر تعقيداً من حيث إمكانية خضوعه لتحليل مماثل. ويعود السبب في ذلك إلى ضرورة وضع افتراضات عديدة فيما يتعلق بهيكل التكلفة والإيراد. أما المعادلة العامة المستخدمة في التعبير عن علاقة الإيداع فهي على الوجه الآتي:

$$\text{الربح} = (\text{الإيرادات من أرصدة الودائع}) - \left\{ (\text{الكلفة المتغيرة للمعاملة}) - (\text{الكلفة الثابتة لإدارة الوديعة}) \right\}$$

حيث أن :

$$(\text{الإيرادات من أرصدة الودائع}) = (\text{معدل الرصيد } X \text{ نسبة الإيراد})$$

$$(\text{الكلفة المتغيرة للمعاملة}) = (\text{الحجم}) \times (\text{التكلفة المتغيرة للمعاملة الواحدة})$$

يمكن للمصرف أن يستعيد التكاليف بتوظيف الودائع في موجودات مربحة، أو بفرض الأجور على الخدمات. غير أن المعادلة أعلاه لا تأخذ بنظر الاعتبار إستعادة التكلفة عن طريق فرض أجور على الخدمات. والجدير بالذكر أن هنالك بدائل متعددة ومتاحة لتحديد نسب الإيراد (السعر) من الودائع من بينها ما يأتي:

أولاً: أسعار السوق النقدي:

نظراً إلى أن صافي العائد من الموجودات المربحة يفوق أسعار السوق النقدي فإن قيمة أرصدة الأصول المودعة ستكون اقل من الواقع. هذا إضافة إلى أن أسعار السوق النقدي تتصف بالتقلب السريع.

ثانياً: الأسعار المستندة إلى تكاليف الأموال:

تعكس هذه الأسعار ما سيدفعه المصرف للمصادر البديلة للأموال لو لم تكن الودائع متوافرة. غير انه خلال المدة التي ترتفع فيها الأسعار، تكون قيمة أرصدة الأموال المودعة اقل من الواقع، بينما سيغالي في قيمتها لو انخفضت تلك الأسعار.

ثالثاً: المردود من محفظة المصرف :

يمثل هذا السعر صافي الإيراد الحالي بعد الضريبة مقسوماً على معدل الموجودات المربحة، غير أن هذا السعر يعكس القيمة الماضية لمصادر الأموال وليس قيمتها الحالية.

رابعاً: المعدل الموزون للأسعار على المزيج " المتوقع " لمحفظة المصرف :

يستند هذا السعر إلى التقديرات وهو لذلك يخضع للتغيرات المتكررة إذا كانت أسعار المحفظة متقلبة. وهكذا، فإن إختيار السعر الملائم ليس سهلاً إذ يجب أن يكون مستنداً إلى التقديرات التي تعكس، بشكل جيد، ظروف المحفظة عبر المدة التي سوف تسرد فيها أسعار الإيرادات.

ثمة تكييفاً آخر للتحليلات أعلاه يطلق عليه في المصارف المعاصرة " حساب الآن " وكيفية تسعيره تقوم على أن هيكل التكاليف يجب أن يتوسع ليشمل الفائدة المدفوعة من قبل المصرف على رصيد الوديعة. ومن بين المداخل الأساسية في معالجة ذلك اختيار معدل رصيد يعمل كحد أدنى- رصيد أدنى - يمكن بواسطته تغطية كل التكاليف على افتراض عدد معين من الشيكات التي تتم مناوالتها.

يعد تسعير " حساب الآن " معقداً نسبياً، فهي حسابات بديلة عن الحساب الجاري وتنفوت المصارف المتنافسة في صياغة جداول التسعير هنا من حيث الرصيد الأدنى من الودائع، والأجور الشهرية، والأجور قبل سحب الشيك، وغير ذلك من متغيرات. ويتراوح رصيد الحد الأدنى لكل حساب بين صفر و (١٥٠٠) دولار أو أكثر. فالأرصدة الواطنة المطلوبة تجتذب المودعين الصغار أو ذوي الأرصدة القليلة، في حين أن الأرصدة الأعلى تعمل على المحافظة على الزبائن المربحين وتشذيب

الزبائن غير المربحين. وغالباً ما تقترن الأرصدة الواطئة بأجور شهرية أعلى على الخدمة لكل شيك، والعكس صحيح بالنسبة للأرصدة الأعلى. وهناك عدة اتجاهات سائدة بهذا الخصوص منها:

الاتجاه الأول: تسعير الحسابات بواحد من بدائل ثلاثة:

أ. سعر يشمل الأجور الشهرية أو الأجور لكل شيك.

ب. إزالة شرط الخدمة المجانية الشهرية للشيك الواحد.

ج. عدم فرض أية أجور إذا تم التزام الزبون بالرصيد الأدنى.

الاتجاه الثاني: شيوع استخدام التسعير المجاني المشروط.

الاتجاه الثالث: زيادة الحد الأدنى لكل من مستوى الرصيد والأجور الشهرية أو أجور الشيك الواحد بسبب زيادة التكاليف.

الاتجاه الرابع: إتاحة عدة جداول بديلة أمام الزبون لاختيار أحدها، وهي تتفاوت في التفاصيل ولكنها من مستوى تكلفة واحدة.

الاتجاه الخامس: يدل التنوع في بدائل التسعير على المنافسة الشديدة في السوق على هذا النوع من الحسابات .

سابعاً : تسعير الخدمات غير النمطية :

يقصد بالخدمات غير النمطية تلك الخدمات التي لم يتعارف المصرف على تقديمها بشكل دائم ، كما تشير إلى الخدمات الجديدة التي ينوي المصرف طرحها في السوق أو تلك الخدمات التي ينوي المصرف تقديمها في ظل ظروف غير متكررة أو إستثنائية أو تلك الخدمات التي ينوي المصرف طرحها في أسواق خارج القطر لها خصوصيتها . وقد تعارفت الأسواق والمتعاملين فيها على أن الخدمات الجديدة عادة ما يتم طرحها بشكل تجريبي في البداية كعينة في الأسواق أو لفئة معينة من الزبائن وذلك بهدف الحصول على بيانات إضافية ذات صلة بقرار التسعير لاحقاً. وفي الغالب يتم التسويق التجريبي لمثل هذه الخدمات في أسواق مختلفة وبأسعار متفاوتة . وتبعاً لذلك يمكن لإدارة المصرف تقدير حدة المنافسة التي يحتمل أن تواجهها الخدمة الجديدة والعلاقة بين السعر والحجم ومدى إسهام الخدمة المعنية في تعزيز ربحية المصرف .

في بعض الأحيان يكون سعر الخدمة المصرفية الجديدة أكثر تحديداً من تكلفتها مما يعني أن المسألة تتجه إلى البحث عن كيفية تقديم الخدمة الجديدة بتكلفة وبهامش ربح لا يتعديان في مجموعهما السعر السائد في السوق

ثامناً : تسعير الخدمات الخاصة أو الاستثنائية (طلبية بيع خاصة) :

قد يحصل المصرف على طلب لتقديم خدمة خاصة للمصارف الخارجية في مجالات (الاعتمادات المستندية مثلاً) . يتطلب هذا الوضع من المصرف التعرف على الجوانب الشكلية للطلبية والمتمثلة في الآتي:

١. وجود طاقة عاطلة أو فائضة يتحمل المصرف بسببها تكاليف ثابتة ولا بد من العمل على تغطيتها أو تغطية جزء منها على الأقل .
٢. مواجهة ظروف المنافسة الحادة في الأسواق فيما يتعلق بتقديم خدمات معينة للزبائن .
٣. معالجة ظروف معاكسة في عمليات المصرف مثل الكساد أو هبوط الطلب أو نزوبه على خدمات المصرف أو خدمات بعينها. على المصرف التعرف على التكاليف التفاضلية والتي تتمثل في التكاليف المتغيرة للطلبية بالإضافة للتكاليف الثابتة الخاصة بالطلبية إن وجدت ، أما التكاليف الثابتة العامة فهي تعتبر تكلفة غارقة لا تفيد في التحليل لان المصرف سيتحملها سواء قام بتقديم الخدمة ام لم يقدمها ، مع الأخذ في الاعتبار ضرورة الوفاء بالشروط الفنية ويمكن أن يذهب التحليل أكثر من ذلك عبر تناول التكاليف الخاصة بالطلبية ومدى توفر تكاليف فرص بديلة وما إلى ذلك .

وباستعراض مختلف سياسات وطرق تسعير الخدمات المصرفية يرى الباحث ان استخدام أسلوب فرض رسوم موحدة على الودائع اصبح غير واقعي لان الواقع إختلاف درجة نشاط حسابات العملاء كما ان العملاء اصبحت حساسيتهم متزايدة تجاه عدم التمييز في المعاملة . ولمعالجة ذلك إعتمدت بعض المصارف حدوداً مسموح بها في التعاملات لا يتم في مقابلها تحميل العملاء برسوم وذلك عبر استخدام أسلوب فرض الرسوم على الخدمة المقاسة وايضاً يرى الباحث ان هذا الاسلوب قد لايعكس تطلعات العملاء لان المعاملات بنظرهم ليست واحدة لانها تختلف من حيث الحجم والمحتوي .

بالنسبة لأسلوب تحليل ربحية الذبون يرى الباحث ان استخدام المصارف لهذا الأسلوب يتطلب توفر قاعدة بيانات ضخمة لدي المصارف عن عملائها وعن تكاليف الخدمات المصرفية التي تقدمها لهم والتمييز بين الخدمات ذات العائد المرتفع والخدمات ذات العائد المنخفض الامر الذي تفتقده المصارف السودانية في الوقت الراهن، وربما عند إكتمال عمليات توطين التقنية المصرفية مع زيادة البحث في مجالات تحديد تكاليف الخدمات المصرفية ربما يمكن للمصارف السودانية تبني هذا الاسلوب في تسعير خدماتها المصرفية في مقلب الايام .

بالنسبة للتسعير وفقاً لاسلوب التكلفة يري الباحث ان إستخدام اسلوب التكلفة الكلية يأخذ بتقسيم التكاليف تبعاً لوظائفها ويتم التسعير تبعاً لذلك على أساس تكلفة انتاج الوحدة الواحدة ولا يأخذ بالاعتبار التكاليف التسويقية والادارية ويتبني لتغطيتها إضافة نسبة معينة الي تكلفة انتاج الوحدة الواحدة على أن تحقق هذه النسبة تغطية هذه التكاليف وتحقيق هامش ربح مرضي . ويرى الباحث ان تحديد الربح المستهدف ابتداءً يفقده عامل الدقة في التحديد لان الربح يخضع لعوامل عدة تمثل متغيرات لا يستطيع المصرف التحكم في أكثرها مثل تأثيرات المصارف المنافسة وظروف السوق وتفضيلات المستهلكين ، الامر الذي يصبح معه إستخدام الاساليب التي تعتمد إضافة نسبة معينة الي التكلفة لتسعير الخدمات المصرفية مواجهة بكثير من المخاطر التي قد تعصف بموقف المصرف في السوق ،

وبالرغم من ذلك يري الباحث إمكانية الاخذ باساليب التكلفة لتسعير الخدمات المصرفية الجديدة على إعتبار ان تسعير الخدمات المصرفية الجديدة يحتاج فقط الى حساب التكلفة المتغيرة للوحدة، الامر الذي يحقق ميزة نسبية للمصرف في السوق كما يتماشى مع سياسة تقديم الخدمات المصرفية على اساس كسط السوق. مع تأكيد الباحث على ان أفضل الاساليب التي تعتمد على التكلفة لتقديم الخدمة المصرفية الجديدة يظل هو اسلوب التكلفة الاضافية لانها تحتسب على اساس التكلفة المتغيرة بالاضافة للتكلفة الثابتة الخاصة بالمنتج . بالنسبة للتسعير وفقاً لاسلوب تحليل التكلفة الحجم الربح والذي يعد اسلوباً مناسباً لتسعير الخدمات المصرفية التي يميل معدل تكلفة الوحدة الواحدة منها الى الانخفاض عندما يتزايد الحجم ،يرى الباحث إمكانية الاخذ بهذا الاسلوب في الحالات التي يريد فيها المصرف التوسع الافقي في تقديم الخدمة المصرفية المعينة على ان يسبق الاخذ بهذا الاسلوب دراسات عن ردود الفعل المحتملة من الزبائن والمنافسة وظروف السوق .

الفصل الثاني

مفهوم ومصادر الإيرادات في المصارف السودانية

تعتبر الإيرادات المحرك الأساسي لكل نشاط سواء كان سلعياً أو خدمياً ولذلك جاء هذا الفصل لبيان الإيرادات من حيث المفهوم، أسس القياس، بجانب مصادر الإيرادات في المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية، من خلال مبحثين حيث تناول المبحث الأول مفهوم وأسس قياس وتحديد الإيرادات، في حين تناول المبحث الثاني مفهوم مصادر الإيرادات في المصارف.

المبحث الأول

مفهوم وأسس قياس وتحديد الإيرادات

أولاً : مفهوم الإيراد :

وردت للإيرادات عدة تعريفات يمكن من خلالها إستنباط المفاهيم الأساسية للإيرادات ومن هذه التعريفات مايلي :

(١) الإيرادات تمثل الزيادة في الأصول (التدفق النقدي الداخلى) أو الزيادة في الأرصدة القابلة للتحويل والناجمة عن عمليات المشروع التي تحدد وتقاس وفق مبادئ المحاسبة المقبولة^(١). ويلاحظ على هذا التعريف انه ينظر إلى الإيراد على انه تدفق نقدي داخل إلى الوحدة المحاسبية نتيجة قيامها بأداء أنشطتها خلال الفترة سواء كان هذا لتدفق في شكل سداد نقدي او في شكل دائنيه قائمة على العملاء .، وبالتالي يترتب عند تحديد طبيعة الإيراد ضرورة انتقال السلع والخدمات التي تعمل فيها الوحدة إلى طرف خارجي) (تمام عملية المبادلة وان يترتب على ذلك زيادة في صافي أصول الوحدة المحاسبية).

(٢) تمثل الإيرادات الجانب الإيجابي في معادلة الربح وعن طريق إجراء المقابلة بين النفقات الايرادية والإيرادات التي سببتها يمكن الحصول على الربح أو الخسارة^(٢). وفي هذا التعريف يتم النظر إلى الإيراد من زاوية قائمة الدخل حيث تتم المقابلة ما بين الإيرادات الايرادية والنفقات التي تسببت فيها للحصول على الربح ويلاحظ عدم شمول هذا التعريف للإيرادات غير المستمرة التي تأتي عن طريق بيع الأصول ، الحصول على تعويضات مترتبة عن قضايا قانونية ، وغيرها .

(٣) يمثل الإيراد الجانب الإيجابي من معادلة تحديد الربح وذلك بمقابلة الإيرادات مع المصروفات التي تحدد (معادلة) صافي الربح ونقاس الإيرادات بمقدار الزيادة في أصول المنشأة أو النقصان في مطالباتها أو الاثنين معاً^(٣). أيضا ينظر هذا التعريف إلى الإيراد من زاوية قائمة الدخل مع الأخذ في الاعتبار أن تتحقق عنة زيادة في صافي أصول المنشأة أو مطلوباتها أو الاثنين معاً.

(١) احمد نور، المحاسبة المالية المبادئ والمفاهيم والإجراءات المحاسبية والمعايير المحاسبية الدولية والعربي والمصرية، (الاسكندرية: الدار الجامعية، ٢٠٠٠م)، ص ١٨١.
(٢) حسين القاضي، مأمون حمدان، نظرية المحاسبة، (عمان: الدار العلمية الدولية للنشر والتوزيع ودار الثقافة للنشر والتوزيع، ٢٠٠١م)، ص ١٦٣.
(٣) يوسف محمود جربوع، نظرية المحاسبة، الفروض، المفاهيم، المبادئ، المعايير، (عمان: الوراق للنشر، ٢٠٠١م)، ص ١٠٢.

(٤) يتمثل الإيراد في كل ما يتولد من قيم سواء كان ذلك في شكل سلع أو خدمات وسواء تم تبادل هذه السلع أو لم يتم تداولها خلال الفترة المحاسبية^(١).

(٥) الإيراد هو مقدار الزيادة في الأصول أو مقدار النقص في الخصوم الناتج عن قيام المشروع ببعض أو كل النشاطات التالية (١) بيع السلع (٢) تأدية الخدمات للعملاء أو تأجير أصول المنشأة للغير (٣) بيع أحد بنود الأصول مثل الأراضي، المباني أو الأوراق المالية^(٢). ويلاحظ على التعريف انه ينظر إلى الإيراد على انه تدفق من القيم خارج من الوحدة المحاسبية متمثل في قيمة السلع والخدمات والأوراق المالية التي يتم تبادلها مع الغير .

(٦) الإيراد هو عبارة عن المبالغ التي يتم الحصول عليها نقداً مباشرة أو لاحقاً من جراء البيع الآجل للسلع والخدمات مقابل مصاريف ساهمت في تحقيق عملية البيع^(٣). ويلاحظ ان التعريف ينظر إلى الإيراد على انه تدفق من القيم داخل إلى الوحدة المحاسبية

(٧) الإيراد هو إجمالي التدفق النقدي أو ديون العملاء أو أي إيرادات ناشئة عن مزاوله النشاط العادي للمؤسسة والتي تنشأ عن مبيعات السلع و تأدية الخدمات والخدمات المقدمة إلى الغير مقابل فوائد أو عوائد أو أرباح الأسهم^(٤).

(٨) الإيراد هو التدفقات الداخلة إلى الوحدة أو أي زيادة في أصولها أو تسديد لخصومها (أو كليهما معاً) التي تنشأ عن إنتاج وبيع السلع وتأدية الخدمات للغير أو أي أنشطة أخرى مما يشكل الأعمال الرئيسية المعتادة والمستمرة^(٥). ويلاحظ على هذا التعريف انه ينظر إلى الإيراد على انه كل ما يسفر عنه النشاط الإنتاجي خلال فترة معينة وبالتالي يتمثل الإيراد في ظلّه في كل ما يتولد من قيم سواء كان ذلك في شكل سلع أو خدمات أو نظير أي أنشطة أخرى تقدمها المنشأة للغير وسواء تم تبادلها مع الغير أو لم يتم تبادلها خلال الفترة .

من التعريفات السابقة للإيراد نجد أن مفهوم الإيراد يمكن النظر إليه من خلال ثلاث جهات نظر مختلفة هي :

الاتجاه الأول : وفيه يتم النظر إلى الإيراد على انه تدفق من القيم داخل إلى الوحدة المحاسبية نتيجة قيامها بأداء نشاطها خلال الفترة . ويشترط عند تحديد طبيعة الإيراد وفقاً لهذا الاتجاه ضرورة انتقال

(١) وليد ناجي الحياي، بدر علوان، المحاسبة المالية في القياس والانحراف والإفصاح المحاسبي، ج٢، (عمان: الوراق للنشر والتوزيع، ٢٠٠٢م)، ص ٢٥.

(٢) محمد عباس حجازي، المدخل الحديث في مبادئ المحاسبة، النظرية، الأساليب، الاستخدامات، (القاهرة: مكتبة عين شمس ١٩٩١م)، ص ١٥٤.

(٣) كمال عبد العزيز النقيب، مقدمة في نظرية المحاسبة، (عمان: دار وائل للنشر، ٢٠٠٤م)، ص ١٥٦.

(٤) يحيى محمد أبو طالب، التحليل المالي والمحاسبي في المجال الإداري مع مقدمة في نظرية المحاسبة، (القاهرة: مكتبة عين شمس، ١٩٩٨م)، ص ١٠٦.

(٥) عباس مهدي الشيرازي، مدخل نظرية المحاسبة، (الكويت: ذات السلاسل للطباعة والنشر، ١٩٩٠م)، ص ص ٢٤٤-٢٤٥.

السلع والخدمات إلى طرف خارجي (إتمام عملية المبادلة) وان يترتب عن ذلك زيادة في صافي أصول الوحدة المحاسبية .

الاتجاه الثاني : وفيه يتم النظر إلى الإيراد على انه تدفق من القيم خارج من الوحدة المحاسبية متمثل في قيمة السلع والخدمات التي يتم تبادلها مع الغير وتبعاً لهذا الاتجاه ناتج المنشأة لا يعتبر إيراداً إلا في حالة تبادله مع الغير .

الاتجاه الثالث : وفيه يتم النظر إلى الإيراد على انه كل ما يسفر عنه النشاط الإنتاجي خلال فترة معينة . بمعنى أن الإيراد طبقاً لهذا الاتجاه يتمثل في كل ما يتولد من قيم سواء كان ذلك في شكل سلع أو خدمات وسواء تم تبادلها أم لم يتم تداولها خلال الفترة ويلاحظ أن هذا الاتجاه يحدد طبيعة الإيراد من اتجاه فكري بحث لا علاقة له بمشاكل التطبيق العملي المتعلقة بالقياس والتحقق بحكم معالجته للإيراد دون التقيد بطريقة معينة من طرق القياس أو توقيت معين للاعتراف والإثبات المحاسبي .

وباستعراض الاتجاهات الثلاث يري الباحث ان الاتجاه الأخير افضل الاتجاهات الثلاث في التعبير عن مفهوم الإيراد لانه ينظر الى الإيراد على انه كل مايسفر عنه النشاط الانتاجي خلال فترة معينة وبذلك يحتوي على مفهومي تدفق القيم الداخلى والخارج .

ثانياً : أنواع الإيرادات :

يمكن تقسيم الإيرادات إلى الأنواع الأساسية الآتية :

- ١- إيرادات عادية
- ٢- إيرادات غير عادية
- ٣- مكاسب رأسمالية
- ٤- إيرادات غير مستمرة

١- الإيرادات العادية :

هي الإيرادات التي تنشأ عن عملية البيع للسلع والخدمات التي تمثل النشاط العادي للمشروع وتقاس بمقدار الزيادة في صافي الأصول للمنشأة^(١) وهي تتصف بصفات أهمها :

- أ- أنها تتعلق بالفترة المحاسبية التي تعد الحسابات عنها خلال سياق عمليات المشروع
- ب- إنها متكررة من فترة مالية إلى أخرى وبالتالي يمكن التنبؤ بها وتوقعها

(١) يوسف محمود جربوع، مرجع سابق، ص ٩٠ .

ج- لاشك أن هذه الإيرادات هي عائد يقابل النفقات الإيرادية التي يقدمها المشروع أو أن هناك علاقة سببية بين هذه الإيرادات وتلك النفقات التي أنتجتها .

وتأسيساً على ذلك فإن هذه الإيرادات تمثل العنصر الإيجابي في معادلة قياس الربح وهي تظهر في قائمة الدخل من خلال المقابلة مع النفقات الإدارية^(١).

٢- الإيرادات غير العادية :

هي الإيرادات التي يحصل عليها المشروع بعيداً عن مزاولته نشاطه العادي بل عن طريق أنشطة عارضة أخرى بسبب عوامل إدارية أو قانونية أو اقتصادية وبالتالي يصعب التحكم فيها والتنبؤ بها مثل (إعانات الإنتاج ، إعانات التصدير ، تعويض متعلق بمنازعه قانونية أثرت في السنين السابقة ، أو الأرباح الطارئة الناتجة عن طريق الحروب) وهي إيرادات إيرادية لأنها متعلقة بتحديد ربح المشروع عن المدة الحالية المعدة عنها الحسابات ، ومع ذلك إيرادات غير اعتيادية حيث أنها لا تنتج عن النشاط العادي للمشروع^(٢) و تتميز الإيرادات الإيرادية غير العادية بالصفات الآتية :

(١) ليس من الضروري أن تكون هذه الإيرادات متعلقة بالمدة الحالية ، بل قد تكون متعلقة بمدة مالية سابقة ولم تتحقق إلا في المدة الحالية .

(٢) لا تتصف بالتكرار ، وإذا تكررت فتكون بشكل غير منتظم وعلى ذلك لا يمكن التنبؤ بها أو توقعها.

(٣) لا توجد علاقة سببية بين هذه الإيرادات والنفقات الإيرادية ، إذ أنها تنشأ نتيجة وجود عوامل من الصعب التحكم فيها .

رغم الاتفاق حول طبيعة الإيرادات الإيرادية غير العادية وضرورة اقفالها في حساب الأرباح والخسائر إلا أن هناك خلافاً محاسبياً حول كيفية عرضها في قائمة الأرباح والخسائر ويمكن التمييز بين اتجاهين اثنين^(٣):

الاتجاه الأول : يري أنصار هذا الاتجاه انه لا مبرر لتمييز الإيرادات غير العادية من الإيرادات العادية ، وأن كلا النوعين يجب أن يظهر في قائمة الدخل على قدم المساواة . وينسجم هذا الاتجاه مع التعريف العام أو الشامل للربح بأنه قيمة صافي الأصول للمشروع بين أول المدة وآخر المدة كما ينسجم هذا الاتجاه مع نظرية أصحاب المشروع أو الملكية المشتركة ، ويدعي أصحاب هذا الاتجاه أن اتباع مبدأ الربح الشامل يتميز بسهولة التطبيق من الناحية العملية وانه لا يترك فرصة لظهور الآراء الشخصية أو مجالاً لتلاعب الإدارات في تفسير الربح العادي و الشامل كي تحدد الإيرادات بما ينسجم مع مصلحتها

(١) حسين القاضي، مأمون حمدان، مرجع سابق، ص ١٦٩ .

(٢) يوسف محمود جربوع، مرجع سابق ، ص ٩٠ .

(٣) رضوان حلوه حنان، مرجع سابق، ص ص ٢٤١ - ٢٤٣ .

. كما أن اتباع الربح الشامل يسمح بأجراء المقارنة بين أرباح السنوات الماضية وكذلك يبين أرباح المشروعات المماثلة في السنة الواحدة .

الاتجاه الثاني : يري أنصار هذا الاتجاه ضرورة تمييز الإيرادات العادية من الإيرادات غير العادية، بحيث تقسم قائمة الدخل أو الأرباح والخسائر إلي مرحلتين : الأولى تظهر الأرباح العادية نتيجة مقابلة الأحداث الايراديه العادية ، والثانية تظهر الربح الشامل بمراعاة الأحداث غير العادية الايرادية والرأسمالية. كما يمكن أيضا الاكتفاء بعرض الأحداث الايرادية العادية لتحديد الربح العادي في قائمة الدخل، وإظهار الأحداث غير العادية مباشرة في حساب التوزيع . ويعتقد أنصار هذا الاتجاه الأخير أن تمييز الربح العادي من الربح الشامل يؤدي إلي فهم سليم للمقدرة الكسبية للمشروع ، فالأرباح غير العادية ليس لها صفة التكرار أو الديمومة ، وان وضعها في قائمة الدخل من شأنه تضليل قراء القوائم المالية .

هذا الاتجاه يعتبر أكثر انسجاما مع تطور الفكر المحاسبي الذي اعتمد علي فصل الملكية عن الإدارة وادي إلي ظهور نظرية الشخصية المعنوية والتي تعتبر المشروع وحدة مستقلة تمتلكها إدارة هذا المشروع ولما كانت الأرباح غير العادية ليست عائدة لنشاط إدارة المشروع المعتاد ، فإن تمييزها من الأرباح العادية يعد أمرا مرغوبا فيه بحيث تعد الأرباح العادية الناجمة عن مقابلة الإيرادات العادية بتكلفة الحصول علي هذه الإيرادات العادية مؤشرا جيدا لتقييم أداء إدارة المشروع . كما أن الربح العادي أكثر انسجاما مع أغراض المقارنة مع الربح الشامل ، إذ أن الصفة غير المتكررة للأرباح غير العادية تزيد من أرباح الدورات التي حدثت فيها تلك الأرباح، بحيث يظهر خلل جوهري في تحليل ربحية المشروع إذا تمت المقارنة مع دورات متتالية ، مع أن ذلك بالفعل يعود إلي ظروف طارئة.

الجدير بالذكر أن التقسيم بين الأرباح العادية والأرباح غير العادية يثير الكثير من الجدل بين مؤيدي هذا التقسيم و معارضيهِ : إذ يري مؤيدي هذا التقسيم انه ينطلق من الأمور الثلاثة التالية⁽¹⁾:

(١) تقويم الأداء السابق:

إن دمج الإيرادات العادية مع الإيرادات غير العادية ، لا يؤدي بالأطراف المستفيدة إلي تقويم أداء المشروع عن الفترة السابقة أو تقويم مستوياته الادارية المختلفة . فإذا حقق المشروع خسائر في العام السابق مقدارها مائة ألف دينار ، وتحصل على تكلفة تقاضي خلال ذات العام مليون دينار ، تعويضا عن غرق بضاعة في حالة حرب مثلا ، فصارت أر باحة المعلن عنها تسعمائة ألف دينار ، فان القارئ العادي يعتقد أن حال المشروع هذا العام افضل من الأعوام السابقة بكثير . ولكننا إذا فصلنا بين ربح العام الحالي و ربح العام الماضي يتبين أن المشروع حقق خسارة عادية وربحا غير عادي وبالتالي قد يحجم المستثمرون عن شراء اسهم من هذا المشروع بعد التقسيم ويقبلون علي الشراء قبله .

(١) حسين القاضي، مأمون حمدان، مرجع سابق ، ص ص ١٧٠-١٨٠.

(٢) توجيه قرارات الأعمال:

أي أن توجيه قرارات الأعمال من قبل المستويات الإدارية المختصة يحتاج إلى الفصل بين الإيرادات العادية والإيرادات غير العادية وذلك انطلاقاً من الافتراضيين التاليين :

(أ) أن الأرباح العادية تشير إلى ربحية الشركة على المدى الطويل فهي أرباح متكررة الحدوث طالما أن المشروع يقوم بأعماله المعتادة .

(ب) أن الأرباح العادية هي مؤشر تنبؤي أكثر ثباتاً للربحية على المدى الطويل . وهكذا فإن استخدام الأرباح العادية من أجل اتخاذ القرارات سوف يقود إلى ثبات متزايد على مستوى المنشأة وعلى مستوى الاقتصاد الوطني .

(٣) المقارنة بين المنشآت والدورات:

إن انعدام التمييز بين الأرباح العادية والأرباح غير العادية يؤدي إلى تغليف المنشآت ذات الكفاية الضعيفة بقناعات ترفع من أدائها عن طريق الأرباح الطارئة أو أرباح الحيازة أو تلك الأرباح العائدة إلى سنين سابقة مما يؤدي إلى الإخلال بقابلية المقارنة زماناً أي بين نتائج عمليات المنشأة ومركزها المالي خلال فترة زمنية ، أو مكاناً بمقارنة نتائج الأعمال والمركز المالي لعدد من المنشآت مع بعضها البعض .

يرد معارضي التقسيم على المبررات التي قدمها مؤيدي التقسيم على النحو التالي :

- تقويم الأداء السابق:

لعل أهم أهداف التقسيم هو تقويم أداء القرارات السابقة على أساس أن كلا النوعين من الأرباح يتطلب نموذجين مختلفين من القرارات ، وأن الإدارة تتمتع بحرية اتخاذ القرار المتعلق بكل منهما على حدة. ويمكننا أن نأخذ عدة حالات يتحقق فيها هذا الاستقلال بين هذين النوعين من القرارات ، ففي حالة السمسار الذي يشتغل في إجراء المقابلة بين الموردين والعملاء و يحصل على نسبة من العمولات وليس من الضروري أن يحوز مخزوناً من ممارسة عملة هذا، وعلى ذلك فإذا اشترى هذا السمسار جزءاً من بضاعة الموردين أو أوراقهم المالية واحتفظ بها لفترة من الزمن ثم عاد وباعها ثانية محققاً أرباحاً ، فإن هذه الأرباح الأخيرة أرباح غير مستمرة لأنها ليست من طبيعة نشاطه المعتاد . وكذلك التاجر الذي يحوز البضاعة برسم الأمانة ليبيعه لقاء عمولة معينة فإذا قرر شراء البضاعة وتحمل مخاطرها قبل بيعها فإن قراره هذا مستقل عن قراراته السابقة بحيث يبرر هذا الاستقلال تقسيم أرباحه إلى أرباح عادية مستمرة ناجمة عن أعمال العمولة وأرباح غير مستمرة ناجمة عن شراء بغير البيع.

إن تقسيم الدخل من أجل التقويم المنفصل لقرارات الإدارة المتعلقة بمخاطر غير مستمرة يتضمن ما يلي:

١- عناصر المضاربة : وهي تتضمن كل الأرباح أو الخسائر علي تلك الأصول التي تمتلكها المنشأة بحيث يكون خطر حيازتها ليس ملزماً لها لتسيير عملياتها .

٢- عناصر التشغيل العادية : وتمثل المتمم الحسابي لعناصر الحيازة . أما ما يتعلق بالأرباح الطارئة الناتجة من عوامل قانونية كالتعويض الناجم عن منازعه قانونية نشأت في السنين السابقة فهي تختلف عن أرباح المضاربة في أنها أرباح عادية ولكنها تعود إلي سنين سابقة .

- توجيه قرارات الأعمال :

(أ) كمؤشر على الربحية في الأمد الطويل :

الأرباح العادية الجارية يمكن أن تستخدم لأغراض التنبؤ إذا ما توقع استمرار الإنتاج والظروف المتعلقة به ، ولكن التسليم باستمرار الظروف الانتاجية بدون تغيير لا يمكن الأخذ به على إطلاقه فضلاً عن أن استمرار الظروف الموجودة يعني استمرار المعدلات الحالية للتغيرات في التكنولوجيا والأسعار ومستويات الإنتاج وهنا الربح الحدي على السلع الفردية والخدمات سوف يتبدل مع مرور الزمن مما يتطلب من الإدارة إستتباعه بتغيرات في خطط الإنتاج ومزيج المنتجات مما يقود إلى القول بأن ربح العمليات العادية لا يشكل مؤشراً يمكن الاطمئنان إليه في المستقبل.

(ب) كمؤشر تنبئي أكثر ثباتاً :

حيث يرى البعض أن هناك تناقضاً في النقاش الذي يتبنى قابلية التنبؤ والثبات النسبي على المدى الطويل من جهة ورفض أسعار السوق من جهة أخرى ، وان التأكد من سعر بيع المنتجات لتحقيق هامش ربح العمليات هو المبرر الأساسي للحفاظ على مبدأ الاستحقاق بالبيع في الفكر المحاسبي ، وإذا كان ربح العمليات ثابت ثبات القابلية للتنبؤ فلماذا ينتظر المحاسب حتى نهاية البيع الحقيقي (أساس تحقق الإيراد بالبيع) لاحتساب هامش ربح العمليات الجارية كجزء من الدخل .

يخلص الباحث من ذلك إلى أن التقسيم يعنى ترك الإدارة حره في استبعاد أجزاء من الأرباح على أنها أرباح حيازة وفي ذلك خروج على الموضوعية ولكن على الرغم من ذلك نجد أن التقسيم يعد أكثر انسجاماً مع التطور في الفكر المحاسبي ونظرية الشخصية المعنوية كما أنه يقر بعرض الأرباح غير العادية في ذات قائمة الدخل التي تعرض الأرباح العادية مما يعني أن الرصيد النهائي لصادفي للأرباح سيكون مساوياً لرصيد صافي الربح الذي ينادي به المعارضين للتقسيم ، كما أن الحكم باستحالة التنبؤ يعني ضمناً استحالة إتخاذ القرارات .

لكل ذلك نرجح الفصل بين الإيرادات العادية والإيرادات غير العادية طالما أن التقسيم يأخذ بالقدرة على التنبؤ وبالتالي القدرة على إتخاذ القرارات فضلاً عن أن الرصيد النهائي لصافي الربح متساوي في الحالتين .

ثالثاً :المكاسب الرأسمالية:

الكسب الرأسمالي هو الربح الناتج من إعادة تقويم أصل من الأصول الثابتة للمنشأة أو بيعة ، ولما كانت المنشأة تقتني الأصل الثابت بغرض إستخدامة في العمليات الإنتاجية لفترة طويلة نسبياً وليس بقصد إعادة بيعة فإن بيع الأصل وتحقيق ربح ليس إيراداً عادياً متكرر الحدوث . ويستند أنصار التقسيم إلى الأمور الأربعة التالية⁽¹⁾:

(أ) تقويم الاداء السابق :

الخلط بين الأرباح الرأسمالية والأرباح العادية يؤدي إلى صعوبة تقويم أداء المشروع عن الفترة السابقة أو تقويم أداء مستوياته الادارية المختلفة

(ب) توجيه قرارات الأعمال :

حيث يؤكد أنصار التقسيم إلى انه يساعد على إتخاذ قرارات الأعمال لان الربح العادي وليس الرأسمالي يشير إلى ربحية المنشأة على المدى الطويل ، كما يؤدي الربح العادي إلى تصنيف بدائل الإنتاج حيث لا يمكن الحكم على احسن تشكيلة للإنتاج تؤدي إلى تعظيم الربح إلا إذا تم التمييز بين الأرباح العادية والأرباح الرأسمالية . يضاف إلى ذلك أن الربح العادي هو مؤشر تنبؤ أكثر ثباتاً .

(ج) المحافظة على راس المال العيني :

حيث يرى أنصار التقسيم بان الأرباح العادية هي الدخل ذاته وليس مجرد عنصر من عناصر الدخل . ويشار إلى الربح العادي على أنه قابل للتوزيع أو أنه يحافظ على بقاء المشروع على أساس انه المقدار الذي يمكن للمنشأة توزيعه دون المساس برأس المال العيني

(د) المقارنات :

يرى أنصار التقسيم أن الإدارة الحكيمة التي تدخل صناعة في وقت ما عندما يكون من الممكن شراء الأصول الضرورية بسعر مناسب ، وبمرور الزمن فإن منشآت أخرى تدخل الصناعة وتشتري أصولاً بأسعار أعلى ، فإذا كانت المنشآت الآن في الصناعة ذاتها متساوية من حيث الكفاية المتعلقة بنشاط العمليات ، فإن المنشأة الأولى سوف تسجل ربح عمليات أوسع من المنشآت الأخرى في تلك الصناعة ، كما أن أعباء الاستهلاك للمنشأة الأولى هي أقل بكثير على أساس التكلفة التاريخية من الأعباء المماثلة في الصناعة نفسها ولكن هذه الزيادة لا تنشأ من الحكمة التي شغلت فيها المنشأة

(1) المرجع السابق، ص ص ١٧٤-١٧٨.

أصولها وإنما هي نتائج قرارات توزيع تكلفة الأصل وقرارات حيازته . وعل ذلك يجب استبعاد أرباح الحيازة والاستهلاكات من أرباح المشروع لغرض المقارنة بين المشروعات و عبر الدورات المحاسبية المتعاقبة .

أما المعارضون للتقسيم فيردون على الحجج السابق كما يلي :

(أ) تقويم الأداء السابق :

معظم الشركات تهتم بحيازة مخزوناً و اصولاً ثابتة ، لكن خطر الحيازة في الغالب غير منفصل لان فرصة نقلة إلى شخص آخر غير متاحة . وبالتالي القول بتقسيم الدخل إلى أرباح عادية وأرباح رأسمالية يتطلب الاهتمام بموضوعين أساسيين هما الإنتاج غير الزمني ومقتضيات التقسيم الناجمة عنه . فبالنسبة للإنتاج غير الزمني نجد أن تغيير شكل المنتج يتم من خلال ارتباطه بالفجوات الزمنية والافتراض الصحيح أن التغيرات المتناهية إلى الصفر في الشكل إنما تأخذ مكانها من خلال الفجوات الزمنية المتناهية إلى الصفر وليس في مراحل غير زمنية . وعلى ذلك نجد أن قرار الإنتاج له نتيجتان: الأولى أن التبديل في الشكل وحيازة الأصول التي يقتضيها هذا التبديل في الشكل عمليتان لا يمكن أن تنفصلا ، والنتيجة الثانية انه من أجل عد قرارات الحيازة على أنها منفصلة عن قرارات الإنتاج فمن الواجب معالجة صفات كل من القرارين على انهما لهدفين مختلفين مع أنهما يمثلان هدفاً واحداً . وقياساً على ذلك يمكن القول أن الحصول على الأصول الثابتة ليس مستقلاً عن استخدامها في الإنتاج وبالتالي نحن أمام قرار اقتصادي واحد . وتأسيساً على ما رد فليس من المجدي فصل الأرباح الرأسمالية عن الأرباح العادية أو فصل الاستهلاك عن النفقات الجارية الأخرى .

(ب) توجيه قرارات الأعمال :

يحتاج السبب الأول - من الأسباب التي يأخذ بها المؤيدين للتقسيم لتقرير أن التقسيم يساعد على إتخاذ قرارات الأعمال - إلى بقاء الظروف التكنولوجية والاقتصادية على حالها وهو أمر لا يمكن الأخذ به في عالم اليوم الذي يمثل فيه التغيير في التكنولوجيا والظروف الاقتصادية أهم الملامح .

أما السبب الثاني فيعتمد على قياس الربح الحدي عن طريق إختيار الوحدة التي تترك هامش الربح الأكبر ، أو كتلة الإنتاج التي تترك الهامش الأكبر .

ويعتمد السبب الثالث على ثبات الظروف الاقتصادية على ما هي عليه . ومع ذلك نجد أن التقسيم مفيد من أجل قرارات التسعير لصفقات معينة وتقويم أداء إدارة المشروع لفترة قصيرة (أي قبل التغييرات في التكنولوجيا والظروف الاقتصادية) .

(ج) المحافظة على رأس المال العيني :

النظر للمنشأة عن طريق أصحابها كمصدر للنقود يتطلب أن تقاس ثروتها وان يقوم دخلها من خلال وحدات نقدية وليس من خلال رأس المال العيني أو الطاقة الاقتصادية . وبالتالي فافتراض الأرباح العادية على أنها الدخل المسموح به من اجل المحافظة على رأس المال سليماً على حسب ما يقول به المؤيدين للتقسيم و يمكن الأخذ به لإزالة آثار تغيرات الأسعار في تجميع الإنتاج الكلي أو الدخل الكلي لان تغيرات محددة في الأسعار تفيد مجرد إعادة لتوزيع الثروة بين القطاعات الاقتصادية المختلفة . ولكن دخل المنشأة بحد ذاته لا يعطي إنتبهاً لتجميع الدخل عن طريق استخدام مفهوم المحافظة على رأس المال العيني لأنه يتجاهل آثار إعادة توزيع تغيرات الأسعار.

(د) المقارنات :

يرى الرافضين للتقسيم أن الفصل يجب أن يشمل فقط أرباح المضاربة نظراً لاستقلالية القرار . وفي رأينا ثمة فرقاً بين مقارنة ربيعية المشروع وتقويم إدارة المشروع خلال فترة معينة . ففي مجال تقويم المشروع لا يكن الفصل بين آلاته وما ينجم عنها من أرباح أو خسائر رأسمالية أو أعباء إستهلاك وبين أرباحه الجارية. أما في مجال تقويم الإدارة فإن التقسيم يفيد في عزل العناصر التي لا يمكن التحكم فيها من قبل الإدارة على أن تبقى قائمة الدخل هي الوعاء الوحيد للأرباح العادية وغير العادية والرأسمالية. وقد نص المعيار الدولي السابع (بيان مصادر الدخل وإستخداماته) على ما يلي: (يتم بيان البنود غير العادية والتي لا تتعلق بعمليات المنشآت في بند مستقل في حساب الأرباح والخسائر، مما يجعل البيانات المالية مفيدة أكثر. وكذلك الأمور بالنسبة لبيان مصادر الدخل وإستخداماته حيث يجري بيان تلك البنود بشكل مستقل عن بقية البنود). كما أن القول بالتقسيم يدفعنا إلى عد الربح العادي هو النوع الأساسي ، أما الأنواع الأخرى وهي الأرباح غير المستمرة والأرباح غير العادية والمكاسب الرأسمالية ، فهي أرباح أخرى لكنها تصب في قائمة الدخل.

رابعاً : الإيرادات غير المستمرة^(١):

(أ) الخصم النقدي والمسموحات:

قد يقل السعر الذي يدفعه العميل عن سعر البيع الآجل المقرر من قبل في حالة سداده للقيمة الآجلة حالاً ويسمي هذا التخفيض في قيمة البيع بالخصم النقدي ويمنح عادة في مقابل حصول البائع على الثمن نقداً مما يمكنه من إستثمار حصيلة البيع في المشروع أو مقابل عمولات التحصيل ومصرفات التحصيل أو في مقابل تأمين إعمار العملاء وإفلاسهم .

قد يتنازل البائع للمشتري عن جزء من ثمن البيع كمسموحات وفي رأي بعض المحاسبين أن الخصم النقدي والمسموحات تمثل نفقة من بين عناصر النفقات والرأي السليم أن تعد هذه المسموحات

(١) المرجع السابق، ص ص ١٧٦-١٧٨.

تخفيضاً في الإيرادات الناتجة عن المبيعات لأنها بمثابة تعديل في ثمن البيع . إلا ان عد الخصم النقدي من قبيل النفقة هو ماجرى عليه التطبيق العملي .

ثالثاً : قياس وتحقيق الإيرادات:

يعتبر الإيراد أحد عناصر القوائم المالية الأساسية مما يجعله خاضعاً للشروط العامة الواجب توافرها للاعتراف المحاسبي (الإثبات المحاسبي) لأي عنصر من عناصر القوائم المالية ، وتمثل هذه الشروط في الآتي :

(أ) التعريف : ويشير إلي انه يجب أن ينطبق علي المفردة المراد إثباتها (الاعتراف بها) محاسبياً أحد التعريفات الخاصة بعناصر القوائم المالية .

(ب) القياس : ويشير إلي انه يجب أن يكون للمفردة خاصية القابلية للقياس ويستلزم ذلك توافر ثلاث شروط رئيسية :

١/ أن يكون للمفردة خاصية ملائمة .

٢/ انه يمكن التعبير عن هذه الخاصية تعبيراً كمياً .

٣/ استخدام وحدة النقد كأساس للقياس الكمي .

(ج) الملائمة : بمعنى أن يكون للمفردة خاصية ملائمة بمعنى أن يكون للمعلومات الخاصة بهذه المفردة المقدرة علي إحداث تأثير علي قرارات مستخدمي القوائم المالية ، ويتطلب ذلك أن تكون للمعلومة قدرة تنبؤيه وقيمة تغذية عكسية .

(د) ثقة و إمكانية الاعتماد علي هذه المعلومات : بمعنى أن تحقق المعلومات الخاصة بهذه المفردة المراد إثباتها محاسبياً درجة كافية من :

• صدق التمثيل

• إمكانية التحقق

• الحياد (عدم التحيز)

بالإضافة إلي هذه الشروط العامة يجب أن تتوافر بعض الشروط الخاصة في مجال المحاسبة عن الإيرادات ، ففيما يتعلق بالإثبات المحاسبي للإيرادات (الاعتراف المحاسبي بالإيرادات) يجب أن يتوافر أيضاً شرطين آخرين يكملان مع الشروط العامة هدف توفير مستوى مقبول من التأكد من توافر الإيراد ومقداره قبل الاعتراف به رسمياً في القوائم المالية ، والشرطين هما :

- الاكتساب : ويقصد به اكتمال عملية خلق (توليد) الإيراد أو اقترابها من الاكتمال .

- التحقق أو القابلية للتحقق : ويقصد بالتحقق إمكانية تحويل الأصول غير النقدية إلى نقدية أو إلى ما هو في حكم النقدية^(١). وعموماً يتطلب قياس وتحقيق الإيرادات التعرف على الأسس المحاسبية للإثبات (الأساس النقدي أساس الاستحقاق) والأسس المعدلة .

قياس الإيراد :

القاعدة العامة في قياس الإيراد هي على أساس القيمة التبادلية لنتائج نشاط من السلع والخدمات ، أي أن مقياس قياس الإيراد هو قيمة مبادلة ما تقدمه المنشأة من منتجات أو خدمات للغير وتمثل قيمة المبادلة هذه في المبلغ النقدي المحصل في تاريخ البيع أو في القيمة الحالية المحسومة للحقوق النقدية المكتسبة من الإيراد المنتظر مستقبلاً (كما في حالة العمليات الآجلة ذات فترة الائتمان الطويلة نسبياً)^(٢) أو ثمن الشراء الحالي للأصل الثابت المكتسب مقابل عملية البيع ، أو القيمة الحالية لاوراق الدفع لدينا والتي تنازل عنها المشتري (وقد يكون بائعاً لنا في عمليات سابقة) أو القيمة السوقية لأسهم الشركة التي حصلت عليها نتيجة البيع^(٣) وبالنسبة لعمليات التبادل غير النقدية (التبادل العيني) يتم قياس الإيراد على أساس القيمة العادلة للأصل الذي حصلت عليه المنشأة أو الأصل الذي قدمته المنشأة في عملية خلق الإيراد أيهما أيسر أو أدق في التقدير.

يجب التنبيه إلى أنه يلزم الإفصاح عن عناصر الإيراد على أساس إجمالي المتدفقات الخاصة بها. يلاحظ أن ما يمثل إيرادات يختلف من وحدة لأخرى مع اختلاف طبيعة النشاط واختلاف الظروف المحيطة ، فمثلاً تعتبر الاستثمارات في أوراق مالية أحد أوجه النشاط الرئيسي بالنسبة للمنشآت المالية (والمصارف الجزء الأكبر منها) وبالتالي يعتبر ناتج هذه الاستثمارات إيراداً في حين أنه يعتبر من عناصر المكاسب والخسائر في المشروعات التجارية والصناعية^(٤).

تحقق الإيراد:

يبحث شرط أو معيار تحقق الإيراد في سؤالين هامين (١) متى يتم الاعتراف بالإيراد ، أي توقيت الاعتراف بالإيراد بتحديد النقطة الزمنية للإثبات المحاسبي (٢) كيف يتم تخصيص (توزيع) الإيراد فيما بين الأنشطة والفترات^(٥).

قبل الإجابة على السؤالين لابد من تحديد الأساس المحاسبي المتبع في التسجيل إن كان الأساس النقدي (في ظل جميع المصاريف التي أنفقت والعوائد التي استلمت بغض النظر عن عائداتها تسجل

(١) عباس مهدي الشيرازي، مرجع سابق، ص ٢٨٦ - ٢٨٧.

(٢) المرجع السابق، ص ٢٨٩.

(٣) رضوان حلوه حنان، مرجع سابق، ص ٢٥٩ - ٢٦٠.

(٤) عباس مهدي الشيرازي، مرجع سابق، ص ٢٨٩ - ٢٩٠.

(٥) رضوان حلوه حنان، مرجع سابق ، ص ٣٩٠.

علي أنها تخص الفترة التي تحققت فيها) أو أساس الاستحقاق (في ظلّه تحمل الفترة بنصيبها فقط من المصروفات وبالتالي الإيرادات الناجمة عن إنفاق هذه المصروفات).

عموماً الموقف التقليدي لمهنة المحاسبة في الإجابة علي هذين السؤالين هو الاعتراف بالإيراد كاملاً عند نقطة إتمام البيع و التسليم^(١)، أي عند حدوث تبادل فعلي بين الوحدة المحاسبية والغير ، فعند تلك النقطة الزمنية يكون الحدث الهام قد تحقق في دورة اكتساب الإيراد بالنسبة لغالبية الوحدات المحاسبية ، وفي الوقت نفسه تقدم عملية البيع والتسليم دليلاً موضوعياً لقياس قيمة الإيراد بالنسبة لغالبية الوحدات (فاتورة البيع) كما يمكن تحديد درجة التأكد أو عدم التأكد من إمكانية التحصيل^(٢) .

فعملية إتمام البيع تمثل من الناحية القانونية تحويل ملكية السلع أو الخدمات التي ينتجها أو يقدمها المشروع إلي الغير وتمثل من الناحية المحاسبية الواقعة الموضوعية التي يستند إليها في الإثبات المحاسبي لان سعر البيع عندها يتحدد بصفة نهائية وتتحدد بالتالي قيمة المبادلة للمنتج المباع أو المقدم، وكذلك عندها تكون تكاليف الإنتاج قد حددت بصفة نهائية في تاريخ البيع ، كما أن عملية البيع تمثل عادة الحدث الذي له أكبر دلالة مالية في النشاط الاقتصادي للمنشأة^(٣) .

الأسس البديلة لتحقيق الإيرادات:

الممارسات المحاسبية المختلفة في مجال تحقق أو الاعتراف بالإيراد كثيرة بعضها يركز الاهتمام علي اكتساب الإيراد ، وبعضها علي تحققه أو قابليته للتحقق ، واغلبها يوازن بين شرط الاكتساب و شرط التحقق ويمكن حصر تلك الممارسات العملية في مجموعتين رئيسيتين^(٤) :

المجموعة الأولى : وهي مجموعه من الأسس تنظر جميعها إلي الإيراد علي انه تيار متدفق من الإنتاج المشترك فيما بين الأنشطة المختلفة والفترات المحاسبية . وبالتالي يلزم توزيع القيمة المضافة علي اكثر من نقطة زمنية واحدة أو علي اكثر من وظيفة إنتاجية واحدة ، ويندرج تحت هذه المجموعة كافة أسس التحقق التي تعترف بالإيرادات تدريجياً أثناء الإنتاج واهم هذه الأسس:

(١) أساس الاستحقاق الدوري .

(٢) أساس الزيادة الطبيعية (النمو في القيمة) .

(٣) أساس نسبة الإتمام .

المجموعة الثانية: وهي مجموعة الأسس التي تقضي بالاعتراف بالإيراد كاملاً في تلك النقطة الزمنية التي عندها يتم أداء النشاط الرئيسي أو إتمام حدث هام في دورة الأعمال واهم هذه الأسس :-

(١) عباس مهدي الشيرازي، مرجع سابق، ص ٢٩٢.

(٢) كمال عبد العزيز النقيب، مرجع سابق، ص ١٩١.

(٣) رضوان حلوه حنان، مرجع سابق، ص ص ٢٦٠ - ٢٦٢.

(٤) المرجع السابق، ص ٣٩١.

(١) أساس البيع والتسليم

(٢) أساس الإنتاج

(٣) أساس التحصيل النقدي

أولاً : الأساس التي تعترف بالإيراد تدريجياً:

(١) أساس الاستحقاق الدوري^(١):

يستخدم في ظل عقود مبرمه مع الوحدة المحاسبية يتفق فيها مسبقاً على كيفية إحتساب الإيراد وكيفية إستخدامه وحيث يعد انقضاء أو مرور الوقت نشاطاً إنتاجياً يوفر شرط الاكتساب و شرط التحقق في آن واحد معاً . فالوحده المحاسبية تعترف بالإيراد مقابل تقديمها خدمات للغير أو منح الغير حق استخدام بعض أصولها (النقدية ، مباني ... الخ) . لذلك يطبق أساس الاستحقاق الدوري في حالة الفوائد الدائنة والإيجارات الدائنة والعمولات والأتعاب التي يتم اكتسابها وتحققها بمرور الزمن .

(٢) أساس الزيادة الطبيعية (النمو في القيمة):

يتم تطبيقه عن طريق إعادة التقييم الدوري لأصول لمنشأة، ويستخدم بصفة عامة في مجال الصناعات الاستخراجية والأنشطة التي يكون فيها عنصر الزمن (مرور الوقت) العامل الرئيسي كما في حالة الزراعة والصيد وتربية الماشية ، ففي مثل هذه الأنشطة تطرأ زيادات بمرور الزمن وبصورة تدريجية علي قيمة الأصل بالتالي يلزم إعادة تقدير قيمة الأصول بصفة دورية^(٢) . يلي مرور الزمن في هذا الأساس شرط الاكتساب ولكن من ناحية ثانية ، فانه لتلبية شرط قابلية تحقق الإيراد يجب أن تكون إعادة التقدير موثوقاً بها ، أي يجب أن يتوفر للمنتج سعر سوق موثوق به في مراحل نموه المختلفة ، وان يكون بالإمكان تقدير التكاليف الإضافية اللازمة لوصول المنتج إلي مرحلة النمو المثلي وكذلك تقدير تكاليف أنشطة التسويق الضرورية^(٣).

(٣) أساس نسبة الإتمام :

تبعاً لهذا الأساس يتم الاعتراف بالإيراد تدريجياً وفق التقدم في الإنجاز والتنفيذ حيث يعتبر ذلك التقدم في التنفيذ اكتساباً للإيراد . ولتلبية شرط قابلية تحقيق الإيراد، فان هذا الأساس يطبق في المجالات التالية حيث يكون السعر محددًا مسبقًا وبالتالي موثوقًا به :

- العقود والمقاولات طويلة الأجل .
- العقود ذات الربحية الثابتة .

يتم تطبيق هذا الأساس بإحدى طريقتين :

(١) رضوان حلوه حنان، مرجع سابق، ص ٣٩٢ .
(٢) عباس مهدي الشيرازي، مرجع سابق ، ص ٢٩٤ .
(٣) رضوان حلوه حنان، مرجع سابق، ص ٣٩٢ .

الطريقة الأولى : طريقة قياس المخرجات ، وفيها يعتمد مثلاً عدد الوحدات المنتجة المسلمة منسوبة إلى عدد الوحدات الواجب إنتاجها وتسليمها . وتطبق هذه الطريقة عند تجانس الوحدات وإمكانية نسبتها إلى بعضها البعض لتحديد نسبة الإتمام أو الانجاز بدقه، وتوفر هذه الطريقة أساساً موضوعياً للاعتراف بالإيراد حيث يلبي شرطي الاكتساب والتحقق .

الطريقة الثانية : طريقة قياس المدخلات وتعرف أيضاً بطريقة نسبة التكلفة إلى التكلفة، وهي نسبة التكلفة الفعلية لمستوى الانجاز إلى التكلفة الكلية المتوقعة لاتمام العقد أو المقاوله، وفيها يواجه المحاسب مشكلة تقدير التكاليف المنتظر إنفاقها لاتمام العقد في كل فتره محاسبية ولذلك تعاني هذه الطريقة من ضعف في درجة الموثوقية^(١) . ورغمما عن ضعف درجة الموثوقية في هذه الطريقة إلا أنه هنالك بعض الحالات يتحتم فيها استخدام هذه الطريقة وهي الحالات التي تكون وحدات المخرجات غير متجانسة سواء من حيث الوقت المستنفذ في إنتاج كل منها أو من حيث الجهود المبذولة في إنتاجها أو في تكاليف إتمامها .

عموماً يلاحظ على أسس المجموعة الأولى أنها جميعها تتفق مع القاعدة العامة لتحقيق الإيراد المتمثلة في ضرورة الاعتراف بالإيراد في أقرب نقطه زمنية ممكنة كالما انه عند هذه النقطة تتوفر الشروط التالية

أ / اكتساب الإيراد ، أي إتمام النشاط الإنتاجي

ب / قابلية الإيراد للقياس ، أي توافر دليل موضوعي على زيادة القيمة

ج / قابلية الإيراد للتحصيل أو أنه في الإمكان تقدير احتمالات عدم التحصيل^(٢) .

ثانياً : الأسس التي تعترف بإيراد كاملاً عند نقطة أداء النشاط الرئيسي أو تحقق الحدث الهام .

(١) أساس البيع أو التسليم :

يمثل الأساس التقليدي المقبول عموماً لتحقيق الإيراد إنطلاقاً من أن عند نقطه البيع والتسليم للسلعه أو الأداء للخدمه للعميل عادةً ما تتحقق الشروط العامة للتحقق ، ولذلك تحقق عملية إتمام البيع والتسليم أدنى درجات عدم التأكد نظراً للآتي^(٣):

أ / سعر المنتج قد تم تحديده بصوره نهائية وقاطعه

ب / انتقلت حيازة المنتج لطرف آخر وحل مكانه أصل جديد

ج / البيع يمثل الحدث الهام في دورة نشاط كثير من المنشآت

(١) المرجع السابق، ص ٣٩٣

(٢) عباس مهدي الشيرازي، مرجع سابق، ص ٢٩٤ .

(٣) المرجع السابق، ص ٢٩٥ .

د / معظم التكاليف الخاصة بالمنتج قد تم تحملها بالفعل أو أنه يمكن تحديدها

يثير أساس البيع تساؤلاً هاماً فحواه ، متى يتم البيع ؟ والإجابات على هذا السؤال متعددة . مثلاً عند انتقال الملكية القانونية ، عند شحن البضاعة، عند حجز البضاعة باسم العميل ، عند إستلام البضاعة، عند ورود موافقة العميل على البضاعة، عند انتهاء مهلة البضاعة. والقاعدة العامة للإجابة على التساؤل (متى يتم البيع) هي أن يكون البائع قد نقل للمشتري الجزء الأكبر من المخاطر والحقوق المتعلقة بملكية الأصل المباع ، وليس من الضروري نقل كافة المخاطر وكافة الحقوق المتعلقة بالملكية القانونية إلى المشتري . وهذا يظهر في حالة البيع بالتقسيط أو البيع التأجيري، فإحتفاظ البائع بالملكية القانونية للأصل المباع لا يتعارض مع وجوب الاعتراف بالإيراد في دفاتر البائع . فالملكية القانونية لاتعد أمراً جوهرياً ، وإنما هي مجرد إجراء لضمان سداد المستحقات من قيمة الأصل المباع . ولقد عرفت هيئة معايير المحاسبة المالية (FASB) الأصول تعريفاً ينسجم مع هذا الموقف وذلك بتعريفها بأنها منافع إقتصادية متوقع الحصول عليها في المستقبل ، وان الوحدة المحاسبية قد إكتسبت حق الحصول على هذه المنافع ليس فقط بالملكية القانونية فقد يتم ذلك بالتأجير التمويلي .

الجدير بالذكر أن السلف النقدية المحصلة من العملاء لاتمثل إيراداً ، بل تظهر في السجلات كالتزام على الوحدة المحاسبية ، إذ أنّ عملية اكتساب الإيراد مازالت في مراحلها الأولى وبالتالي يتم الاعتراف بالإيراد فقط عند تسليم المنتجات موضوع السلفة .

عموماً يثير تطبيق أساس البيع للاعتراف بالإيراد عدة مشاكل تتعلق في مجملها بعنصر عدم التأكد كما في حالة وجود الحق في رد البضاعة المباعة خصوصاً عندما يكون التبادل صورياً ، مثلاً (بين شركة قابضة وشركة تابعه ، البيع مع شرط إعادة الشراء) وفي ظل هذه الحالة يتوجب على المحاسب تغليب الجوهر على الشكل لتحديد مدى جدية التبادل، مع الأخذ في الاعتبار بحث احتمالات رد البضاعة وقياس قيمتها المتوقعة لاجل تكوين المخصصات اللازمة لمقابلة الخسائر المتوقعة من احتمالات رد البضاعة . وتكوين المخصصات اللازمة يكون قد تم الاعتراف بالإيراد خلال الفترة التي تمت فيها عملية البيع . ومن الحالات الأخرى المتعلقة بعنصر عدم التأكد نجدها عن د وجود التزام بتقديم خدمات بعد البيع والتسليم (كفالات ابعده البيع)، وعندها يتوجب على المحاسب تقدير تكاليف تلك الالتزامات وإحتمالات حدوثها وتكوين المخصصات اللازمة إذا كانت مهمة نسبياً^(١) . ويجدر التنبيه إلى أن أساس البيع يعتبر مرحله متأخرة للاعتراف بالإيرادات في كثير من الأحيان ولذلك فإنه لا ينصح بإتباع هذا الأساس إلا إذا لم يمن في الإمكان الاعتراف بالإيرادات في مرحله سابقة^(٢) .

(١) رضوان حلوه حنان، مرجع سابق، ص ٣٩٤.

(٢) عباس مهدي الشيرازي، مرجع سابق، ٢٩٦.

(٢) أساس الإنتاج :

في ظل أساس الإنتاج يتم الاعتراف بالإيراد كاملاً عند نقطة الانتهاء من الإنتاج دون الانتظار إلى حين إجراء التبادل والبيع للغير، وينتشر هذا الأساس في المقاولات حيث يعتبر الانتهاء من الإنتاج هو النشاط الرئيسي الأكثر أهمية في دورة النشاط اللازمة لاكتساب الإيراد . وبالنسبة لتوافر شرط قابلية تحقق الإيراد يجب توافر سوق جاهزة نشطة لتصريف إنتاج الوحدة المحاسبية وبأسعار تنافسيه لا تتأثر كثيراً بكمية الإنتاج الذي تطرحه الوحدة للبيع ، أي توافر سوق شبيهه بسوق المنافسة الكاملة .

عموماً التطبيق العملي لهذا الأساس يتطلب تقدير التكاليف الإضافية التي ستتحملها الوحدة حتى إتمام عملية البيع ، ليتسنى استبعادها من ثمن البيع وتحديد صافي القيمة البيعية للإنتاج ، وبالتالي تحديد ربحية الوحدة المحاسبية كاملاً بمجرد إتمام النشاط الإنتاجي . وبالتالي يفترض أن النشاط التالي بعد إتمام الإنتاج ليست مهمة ولا تضيف ربحاً جوهرياً . وتنطبق هذه الشروط في حاله وجود أو توفر سوق نشطه أو بورصة تسمح بتحديد القيمة البيعية بصوره مؤكدة أو شبه مؤكدة. وتبعاً لهذه الشروط نجد أن أساس الإنتاج لا يمكن تطبيقه في حالات ، إنتاج السلع الثمينة مثل الذهب والفضه وفي مجال الصناعات الاستخراجيه والمناجم والتي يكون فيها سعر البيع مؤكداً وكذلك المنتجات الزراعية وبعض الاستثمارات في الأوراق المالية التي يتم تداولها في البورصة والتي تكون أسعار بيعها مؤكدة أو شبه مؤكدة . والجدير بالذكر أن عقود المقاولات (الإنشاءات) طويلة الأجل تمثل أحد المجالات الشائعة لتطبيق أساس الإنتاج . حيث يتم تطبيق أساس الإنتاج فيها عن طريق ما يعرف بطريقة العقود المكتملة . وعلى ذلك تتحقق الإيرادات في عقود المقاولات (الإنشاءات) طويلة الأجل إما بطريقة نسبة (درجة) الإتمام أو بطريقة العقود المكتملة . حيث يتحقق الإيراد في ظل طريقة (نسبة) الإتمام من خلال فترة تنفيذ العقد بينما يتحقق الإيراد في ظل طريقة العقود المكتملة عند اكتمال العقد ، ويتوقف استخدام أي من الطريقتين على مدى الثقة في تقدير تكاليف تنفيذ العقد . فإذا توفرت تقديرات للتكاليف يمكن الاعتماد عليها يتم الأخذ بطريقة نسبة الإتمام ، وبالتالي يتم الأخذ بطريقة العقود المكتملة في حالة عدم إمكانية الاعتماد على تقديرات التكاليف .

(٣) أساس التحصيل النقدي^(٢):

الحدث الأهم وفقاً لهذا الأساس هو التحصيل النقدي وقد يسبق التحصيل النقدي بدء النشاط الإنتاجي وقد يكون لاحقاً له :

أ/ التحصيل قبل بدء النشاط :

(١) رضوان حلوه حنان، مرجع سابق، ص ص ٣٩٥-٣٩٦.

(٢) رضوان حلوة حنان، النموذج المحاسبي المعاصر من المبادئ إلي المعايير دراسة معمقة في نظرية المحاسبة، (عمان: دار وائل للطباعة والنشر، ٢٠٠٣م)، ص ص ٣٩٧-٣٩٩.

في حالة استلام مبالغ نقدية كبيرة قبل بدء النشاط كما في حالة المقدمات و تحصيل الاشتراكات يكون الإيراد قد تحقق ولكنة غير مكتسب لذلك لايمكن الاعتراف بتلك المبالغ على أنها إيرادات في فترة تحصيلها إنما يجب إثباتها على أنها التزام (يظهر في قائمة المركز المالي باعتباره إيراداً غير مكتسب) بتقديم سلع وخدمات في المستقبل .

على الطرف الآخر إذا أمكن تقدير تكاليف النشاط بدقة أي تقدير تكاليف الأكتساب أو التنفيذ ، يمكن الاعتراف بالإيرادات الناتجة عن هذه المتحصلات ومن ثم إمكانية حساب الربحية منها وهنا يتوجب إظهار القيمة المالية لتكاليف التنفيذ المتوقعة على أنها التزام في قائمة المركز المالي وبذلك يمكن القول أن توقيع العقد و تحصيل العربون يمثل الحدث الأهم في دورة النشاط . وإذا لم يكن بالإمكان تقدير تكاليف التنفيذ بدقة فإن الربحية المتوقعة من العقد (وبما يتناسب و التحصيل النقدي) يجب توزيعها على فترات التحصيل وفترات التنفيذ . والشائع في التطبيق العملي هو الاعتراف بالقسم الأكبر من الربحية في الفترة التي يتم خلالها التعاقد وتوزيع الربحية المتبقية على فترات التنفيذ وفق نسبة التكاليف الخاصة بكل فترة .

ب/ التحصيل النقدي بعد البيع و التسليم :

يتطلب التمييز بين حالتين عمليتين : حالة عملية التحصيل الروتينية ، وحالة عملية التحصيل غير الروتينية.

١- حالة عملية التحصيل الروتينية : وهي حالة إمكانية تقدير الديون المعدومة المتوقعة وتكوين المخصصات للديون المشكوك في تحصيلها . وهنا يتم إتباع أساس البيع التقليدي فيتم الاعتراف بالإيراد الناتج عن المبيعات الأجلة وبالتالي الاعتراف بالأرباح الناجمة عنها قبل إتمام عملية التحصيل النقدي . ويمكن القول بان هذه الحالة مقبولة عموماً إذا لم يكن لعملية التحصيل وزن جوهري في التأثير على ربحية الوحدة المحاسبية . ومن جانب آخر إذا كانت عملية التحصيل روتينية ولكنها طويلة الأجل يجب الاعتراف بالإيراد عند نقطة البيع (أساس البيع) بعد حساب القيمة الحالية لتدفقات التحصيل النقدي المتوقعة .

٢- حالة عملية التحصيل غير الروتينية : وفيها يواجه التحصيل مخاطر كبيرة (مثل حالة البيع بالتقسيط لأقساط تمتد لفترة طويلة) وهنا الاعتراف بالإيراد وتحقيق الربحية يرتبطان بمدى كفاءة نشاط التحصيل ويحتمل الأمر ثلاثة آراء :

(أ) رأي متفائل : ويعتمد هذا الرأي أساس البيع رغم المخاطر فيتم الاعتراف بالإيراد والربح كاملين عند نقطة البيع والتسليم إذ يعتبر تحصيل الأقساط الأولى ربحاً محققاً وبقية الأقساط استرداد لتكلفة السلعة أو الخدمة المباعة ، ويلاحظ أنه (الرأي المتفائل) يتجاهل الحدث الهام (التحصيل النقدي) . وعموما يعد هذا الرأي مخالفاً لقواعد الاعتراف بالإيراد والربح وغير مقبول عموماً .

(ب) رأي متشائم : وهو على عكس الرأي الأول يعتمد طريقة استرداد التكلفة أولاً حيث يؤجل الاعتراف بالأرباح من المتحصلات النقدية إلى أن يتم تغطية التكلفة بالكامل . وهذا الرأي يعد مقبولاً عموماً .

(ج) رأي وسط : حيث يتم – وفق المتحصلات النقدية – توزيع الربح على كل فترة بما يتناسب والتحصيل النقدي (نسبة النقدية المحصلة خلال الدورة إلى ثمن البيع النقدي) . أي أنه يتم الاعتراف بالإيرادات والأرباح على أساس متزامن مع التحصيل النقدي ، وتسمى هذه الطريقة بطريقة البيع بالتقسيط . ويعد هذا الرأي الأكثر شيوعاً واستخداماً .

المبحث الثاني

مصادر الإيرادات في المصارف

البحث في إيرادات المصارف يتطلب دراسة شاملة في الوظيفة الأساسية للمصارف والتمثلة في تجميع الأموال من مصادر إيداعها المختلفة (مقابل مصروفات تدفعها المصارف) ثم توزيعها على مجالات الاقتراض والاستثمار المختلفة – استخدامات الأموال (مقابل إيرادات تحصلها) يضاف إلى ذلك ان المصارف وهي تقوم بوظيفتها الأساسية من قبول الودائع المختلفة من المودعين وتقديم القروض المختلفة للمقترضين تؤدي لكلا الطرفين الكثير من الخدمات المصرفية مقابل فوائد وعمولات أجور مثل تحصيل الشيكات ، تحصيل الكمبيالات ، خصم الكمبيالات ، فتح الاعتمادات المستندية ، إصدار خطابات الضمان ، بيع وشراء العملات الأجنبية والشيكات السياحية ، إصدار بطاقات الصراف الآلي ، و بطاقات الائتمان وغيرها من الخدمات .

وعموماً يفترض ان يتكون الجانب الأكبر من إيرادات المصارف من الفوائد والعمولات المحصلة من القروض والسلفيات والكمبيالات المخصومة وعمولات تحصيل الشيكات والأوراق التجارية وعمولات فتح الاعتمادات المستندية وإصدار خطابات الضمان أجور الخدمات المصرفية وإيجار الخزن والأرباح الناتجة عن بيع الأوراق المالية والأصول الثابتة .

عموماً تتكون إيرادات المصارف التقليدية والإسلامية من عنصرين أساسيين هما :

(أ) إيرادات استخدام الأموال.

(ب) الفوائد والعمولات والأجور المحصلة عن الخدمات المصرفية المختلفة المقدمة للعملاء المودعين والمقترضين . وللطبيعة الخاصة لإيرادات كل من المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية، سيتم تناول مصادر الإيرادات وفقاً للتقسيم السابق لكل نوع من أنواع المصارف على حدة .

١- مصادر الإيرادات في المصارف التقليدية

٢- مصادر الإيرادات في المصارف الإسلامية

أولاً : مصادر الإيرادات في المصارف التقليدية

(أ) إيرادات استخدام الأموال :

تتمثل استخدامات الأموال في المصارف التقليدية في الآتي :

١- النقدية(في الصندوق ولدي البنك المركزي) .

٢- أرصدة لدي المصارف المحلية والمراسلين بالخارج .

٣- الاستثمارات المالية (محفظة الأوراق المالية).

٤- القروض والسلفيات والأوراق التجارية المخصصة .

يمكن تناول اثر كل من استخدامات وتوظيفات أموال المصارف التقليدية على إيراداتها كآلاتي^(١):

(١) النقدية (في الصندوق ولدي البنك المركزي) :

تحتفظ المصارف بنقدية في خزنتها الرئيسية وخزن الفروع وذلك لمقابلة سحبات عملائها من حساباتهم المختلفة ولمقابلة مدفوعات إلى مورديها والعاملين في هذه البنوك وهي بطبيعة الحال عديمة الربحية . كما تحتفظ المصارف بأرصدة لدي البنك المركزي لمقابلة الاحتياطي النقدي القانوني حسب النسبة التي يراها البنك المركزي وهي أيضاً بطبيعتها لاتدر إيراداً للمصرف .

(٢) الأرصدة الدائنة لدي المصارف المحلية والمراسلين بالخارج:

بالنسبة للأرصدة الدائنة لدي المصارف المحلية فهي تنتج من العمليات المتبادلة المختلفة التي تتم بين المصارف المحلية وبعضها البعض (سوق ما بين المصارف)، والنتيجة عن ما يتوافر لديها أحياناً من مبالغ نقدية فائضة تتجاوز احتياطياتها النقدية (بالخزائن ولدي المصرف المركزي)، وبدلاً من الاحتفاظ بهذه المبالغ عاطلة دون إستخدام ، فإن المصارف تحاول إذا لم تجد لها إستثمار افضل، ان تودعها لدي أحد المصارف المحلية الذي يكون محتاجاً لها ، وتحصل عليها فائدة بالسعر السائد للودائع لدي المصارف (إيداع بإخطار أو لاجل) علماً بأن الأجل في مثل هذا النوع من الودائع تكون قصيرة الأجل في العادة (أسبوع – أسبوعين – عدة أسابيع) وان الفوائد المستحقة عليها تكون بالتالي منخفضة.

بالنسبة للأرصدة الدائنة لدي المراسلين في الخارج ، والتي تنتج غالباً عن عمليات تتعلق بالتجارة الدولية (الاستيراد والتصدير) ، فليست هناك قاعدة من حيث إنتاجها للفوائد حيث يتوقف ذلك على العادات والتقاليد المصرفية المتبعة في البلاد الأجنبية ، فهناك بلاد تمنح عليها فائدة و أخرى لا تمنح عليها فائدة .

(٣) الاستثمارات في الأوراق المالية (محفظة الأوراق المالية) :

تستثمر المصارف جانباً من أموالها في شراء أوراق مالية (محفظة الأوراق المالية) يتمثل أغلبها في أدون على الخزانة – أوراق مالية حكومية – أوراق مالية غير حكومية . ويمكن تناول أهم عناصر إيرادات الاستثمارات المالية بإيجاز كآلاتي :

(١) صلاح الدين حسن السبسي ، إدارة أموال وخدمات المصارف لخدمة أهداف التنمية الاقتصادية – دراسة نظرية وتطبيقية ، بيروت: دار الوسام للطباعة والنشر ، ١٩٩٨) ص ص ٤٠-٤٥

أ – أرباح أسهم : وتعتبر من العناصر الرئيسية لإيرادات المصرف وهي غير ثابتة أو تتوقف على التوزيع السنوي وتتبع طريقة الحصة الشهرية لأرباح الأسهم في محفظة الأوراق المالية . ومصدر إيرادات الأسهم من المحفظة الاستثمارية للمصرف بالإضافة لأرباح اسهم شركاته التابعة .

ب – فوائد السندات وأذون الخزانة : يحصل المصرف على فوائد على السندات الحكومية وغير الحكومية وذلك على أساس قيمتها الاسمية وذلك في تاريخ الفائدة او في تاريخ الكوبون ، . وتفضل المصارف السندات وأذون الخزانة الحكومية على غير الحكومية رغماً عن انخفاض فوائدها وذلك لانخفاض درجة المخاطرة فيها .

ج – أرباح وخسائر الأسهم : يقوم المصرف بعملية بيع وشراء لكل أو بعض ما لديه من اسهم وسندات وفقاً لحاجته إلى أموال سائلة أو وفقاً لما لديه من أموال فائضة . وتتمثل عمليات شراء وبيع والاحتفاظ بالأوراق المالية (محفظة الأوراق المالية) جانباً رئيسياً من نشاط المصرف ولهذا نجد في بيان الإيرادات (قائمة الدخل – ح/ الأرباح والخسائر) للمصارف ان أرباح وخسائر الأوراق المالية تمثل عنصراً رئيسياً له أثره على صافي أرباح المصرف .

(٤) القروض والسلفيات والأوراق التجارية (التسهيلات المصرفية) :

تعتبر التسهيلات المصرفية من العمليات الهامة والأساسية التي تقوم بها المصارف وهي أهم بند في لتوظيف الأموال لدي المصرف وتعتبر عمليات التمويل المصرفي المصدر الأساسي لإيرادات المصرف^(١). ويلاحظ ان أسعار الفائدة على القروض والسلفيات بدون ضمان أو بضمان شخصي أعلى بصفة عامة من أسعار الفائدة على القروض والسلفيات المغطاة بضمان عيني ، والقروض الممنوحة للتجار يطبق عليها أسعار فائدة أقل من تلك المطبقة على غير التجار ، وذلك لان القروض الأخيرة عمليات فردية ومدنية عادة ، بينما قروض التجار تستمر في الأحوال العادية لمدة طويلة وتخضع لقواعد القانون التجاري الذي يعطي حماية اكثر من قواعد القانون التجاري^(٢).

تصنف التسهيلات أو الضمانات المصرفية إلى عدة أنواع وفقاً للأساس المستخدم في التقسيم ويعتبر اكثر التصنيفات اتساقاً مع خط البحث . هو تصنيف التسهيلات المصرفية من حيث طبيعتها ويصنف هذا النوع التسهيلات المصرفية من حيث طبيعتها إلى التسهيلات المصرفية المباشرة والتسهيلات المصرفية غير المباشرة والخدمات المصرفية الأخرى^(٣).

(١) خالد أمين عبد الله ، إسماعيل إبراهيم الطراد ، إدارة العمليات المصرفية – المحلية والدولية ، (عمان: دار وائل للنشر، ٢٠٠٦) ص ١٦٧ .

(٢) صلاح الدين حسن السبيسي ، مرجع سابق، ص ٤٥ .

(٣) خالد أمين عبد الله ، إسماعيل إبراهيم الطراد ، مرجع سابق، ص ١٧٠ .

(أ) التسهيلات المصرفية المباشرة :

يعتبر الائتمان النقدي المباشر الشكل الأكثر شيوعاً في نشاط المصارف بل يشكل التوظيف الأكثر أهمية من قبل إدارة الائتمان في المصارف والأكثر ربحية ومضمون هذا النوع من الائتمان هو قيام إدارة المصرف^(١)، بوضع النقود مباشرة تحت تصرف العميل ليستخدمها في المجالات التي يرغب فيها والمتفق عليها وتتخذ هذه القروض أشكالاً مختلفة كما يلي :

١ - القروض والسلف :

وهي عبارة عن مبالغ من الأموال توضع تحت تصرف العميل لغرض تمويل إحتياجاتهم في المدى القصير والمتوسط والطويل ولمدد معينة يتم الاتفاق عليها ، ولغرض معين ومقبول من قبل البنك ويتعهد المقرض بأن يسدد المبلغ الذي إقترضه وفوائده إلى البنك دفعة واحدة أو على دفعات إما شهرية أو ربع سنوية أو حسب ما يتم الاتفاق عليه بين الطرفين^(٢). وفي العادة لا يوجد نوع واحد من القروض والسلف النقدية وإنما تختلف باختلاف طريقة السحب منها وكيفية تحديد الفائدة عليها وطريقة سدادها كما ان المصارف بإمكانها تقديم قرض واحد للعميل أو قد تمنحه قروض أو سلف متعددة وفق جدولة خاصة بطريقة الاستحقاق . ويتميز الائتمان في شكل قروض أو سلف نقدية مباشرة بالهيكلية العائدة لها بمعنى تحديد القيمة والأقساط والاستحقاق والضمانة والفائدة والغرض من القرض أو السلفة^(٣).

٢ - الحسابات الجارية المدينة :

اعتبرت الحسابات الجارية المدينة في فترم ما الشكل الرئيسي لنشاط المصارف التجارية في تقديم الائتمان النقدي المباشر وفي تطور لاحق في نشاط البنوك التجارية فقدت الحسابات الجارية أهميتها النسبية في منح الائتمان النقدي المباشر لمصلحة القروض المحددة الغرض والمدة . ومنشأ ذلك هو ارتفاع المخاطرة عدم الدقة في الرقابة على استخدام الحسابات الجارية المدينة بالإضافة لعدم الدقة في تحديد فترة ومصادر تسديدة^(٤). ومضمونها قيام المصرف بمنح العميل حداً معيناً أو سقفاً محدداً للحساب الجاري المدين ، أو يحدد له مبلغاً لا يجوز تجاوزه في السحب إلا بموافقة المصرف ، ويسمح للعميل بالإيداع في هذا الحساب ، وعادة ما يمنح الجاري المدين لتمويل راس المال العامل ويمنح لمدة سنة تجدد بموافقة الطرفين في ضوء أداء الحساب وحجم العمل المعطى للمصرف والوضع المالي للعميل^(٥).

(١) حمزة محمود الزبيدي ، مرجع سابق، ص ٩٨ .

(٢) خالد أمين عبد الله ، إسماعيل إبراهيم الطراد ، مرجع سابق، ص ص ١٧٠-١٧١ .

(٣) حمزة محمود الزبيدي ، مرجع سابق، ص ٩٨ .

(٤) المرجع السابق، ص ٩٩ .

(٥) خالد أمين عبد الله ، إسماعيل إبراهيم الطراد ، مرجع سابق، ص ١٧١ .

وفي مقابل الحساب الجاري المدين يتعهد العميل برد المبالغ التي أستعملها فعلاً وما يتفق عليه من فوائد وعمولات ومصروفات .

٣ - سقف التمويل التجاري :

يمنح كحد معين لغرض تمويل مستندات واصله من إتمادات مفتوحة لدي المصرف ويكون ذلك في شكل خصم كمبيالات يرتبط إستحقاقها بدورة النشاط التجاري^(١). وبتقاضي المصرف في مقابل ذلك عمولات وفوائد .

٤ - خصم الأوراق التجارية :

تعتبر عملية خصم الكمبيالات أو الأوراق التجارية من قبل لمصارف شكل من أشكال الائتمان المصرفي قصير الأجل ويشاع إستخدام هذا النوع من الائتمان المصرفي نظراً لشيوع استخدام الأوراق التجارية أو الكمبيالات في المعاملات التجارية لتنظيم علاقات البيع الأجل فيما بين التجار^(٢).

ويقصد بخصم الأوراق التجارية قيام المصرف بخصم كمبيالات تجارية تكون محررة لامر العميل وذلك قبل مواعيد إستحقاقها مقابل حصول المصرف على فائدة وعمولة من تاريخ الخصم وحتى تاريخ الاستحقاق ، وفي تاريخ الاستحقاق يقوم المصرف بتحصيل قيمتها من قبل المدين نيابة عن عميلة مع احتفاظه بحق الرجوع على الخاصم والمظهرين في حالة عدم قيام المدين بتسديد قيمتها^(٣).

(ب) التسهيلات المصرفية غير المباشرة :

تتميز عن الأولى في أن المستفيد من هذه التسهيلات يكون شخصاً آخر غير عميل المصرف الذي منحت التسهيلات بناءً على طلبه ، كما لا تتضمن قيام المصرف بوضع نقود مباشرة بين أيدي العميل والمستفيد في الحال ، وإنما تعكس تعهداً خطياً من المصرف بالالتزام الذي قد يتحقق وقد لا يتحقق تبعاً لتحقيق أو عدم تحقق الشروط الواردة في التعهد^(٤). وبالتالي نجد ان هذا النوع من التسهيلات يختلف عن التسهيلات النقدية المباشرة انه لا يتم فيها منح حق في استعمال النقد بشكل مباشر كما أنها لا تمثل ديناً مباشراً على العميل تجاه المصرف إلا في الحالة التي لا يحترم فيها طالب الائتمان بتعهداته وإيفاءه بالتزاماته المباشرة ففي هذه الحالة تصبح هذه التسهيلات التزامات مباشرة على المصرف^(٥). وهي كسابقتها يتقاض المصرف نظير القيام بها عمولات وفوائد تشكل ايراداً للمصرف ، وجرت العادة في اعتبار الأشكال التالية الأكثر شيوعاً لصور التسهيلات المصرفية غير المباشرة .

(١) المرجع السابق ، ص ١٧١ .

(٢) حمزة محمود الزبيدي ، مرجع سابق ، ص ١٠٤ .

(٣) خالد أمين عبد الله ، إسماعيل إبراهيم الطراد ، مرجع سابق ، ص ١٧١ .

(٤) المرجع السابق ، ص ١٧٢ .

(٥) حمزة محمود الزبيدي ، مرجع سابق ، ص ١٠٤ .

١ - الكفالات المصرفية (خطابات الضمان) :

تعتبر خطابات الضمان ضماناً مصرفياً لدين أو التزام معين أساسه تعهد القيام بعمل معين . وهي عبارة عن تعهد مكتوب يصدر من المصرف بناءً على طلب عميلة وذلك بدفع مبلغ محدد يمثل قيمة الكفالة لأمر المستفيد خلال مدة سريانها . وعلى البنك عند منح الكفالة للعملاء التحقق من مقدرتهم على تنفيذ الأعمال التي حددت الكفالة من أجلها^(١) . ويعتبر إلتزام المصرف في الكفالة المصرفية أو خطاب الضمان التزاماً أصيلاً وليس تابعاً لالتزام أصلي . وللکفالات المصرفية أنواع منها^(٢) :

- الكفالات النقدية : وفيها يضمن المصرف سداد التزامات العميل النقدية في تاريخ معين أو في حال عدم سداد هذه الالتزامات من قبل العميل (المدين) مباشرة بتاريخ الاستحقاق .
- كفالات الدفعات المقدمة : اقتضتها أعمال المقاولات والتي تتطلب تقديم بعض الدفعات النقدية لانجاز العمل المطلوب ومقابل دفع هذه المبالغ من قبل المالك للمشروع وفي غياب الأعمال المنفذة بقيمة المبالغ المطلوب دفعها يطلب الأخير كفالة مصرفية تضمن إعادة هذه المبالغ .
- كفالات محجوزة الضمان : حيث تشترط بعض العقود أو الاتفاقيات إمكانية الاحتفاظ أو حجز بض المبالغ على سبيل الضمان للتنفيذ الكامل ولهذا تسمى بكفالة الدفعة الأخيرة .
- كفالة حسن التنفيذ : تستعمل لضمان حسن التنفيذ في المقاولات وغيرها . وتعتبر تغطية للعطل والضرر اللذان يصيبان مالك المشروع في حال عدم قيام المتعهد بتنفيذ الأعمال وفقاً للشروط والبنود المتفق عليها في عقد العمل .
- الكفالات الجمركية : وهي كفالات تمكن المستورد من تأجيل سداد الضرائب والرسوم أو الحصول على موافقة بالإعفاء منها أو تنزيل قيمتها وتتضمن هذه الكفالات ضمان تنفيذ المكفول التزاماته تجاه الإدارات الحكومية والمؤسسات العامة وتعتبر هذه الكفالات كفالة دفع .

٢ - الاعتماد المستندي :

تعتبر الاعتمادات المستندية من أكثر أنواع التسهيلات المصرفية غير المباشرة التي تمارسها المصارف في الاقتصاديات المعاصرة نظراً للدور المتعاظم لحركة التجارة الدولية في اقتصاديات العالم . وبالتالي فهي أداة دفع مهمة لتنفيذ العمليات التجارية بين المستورد والمصدر ويتم فتح

(١) خالد أمين عبد الله ، مرجع سابق ، ص ١٧٢

(٢) حمزة محمود الزبيدي ، مرجع سابق ، ص ص ١٠٥ - ١٠٧ .

الاعتمادات المستندية بناءً على طلب العميل المصرف وهي نوعان : اعتمادات مستندية بالاطلاع ، ويفتح هذا النوع من الاعتمادات مقابل تأمين نقدي يدفعه العميل مقدماً وتحدد قيمته حسب درجة الثقة بالعميل وبأوضاعه المادية ، والاعتمادات المستندية المؤجلة الدفع وهي التي يتم الدفع بموجبها في وقت أجل بعد شحن البضاعة وتقديم المستندات^(١) . وتتنوع الاعتمادات المستندية التي تفتحها المصارف وفق الغرض منها والشروط التي تحتويها وبشكل عام يمكن الاطلاع على أكثر من نوع من الاعتمادات المستندية وفق التصنيف الفني لها مثل^(٢) :

١. الاعتماد القابل للإلغاء : وفيه المصرف والعميل لهما الحق في إلغاء الاعتماد أو تعديل بنوده دون الرجوع أو اخذ موافقة الأطراف الأخرى طالما ان البضاعة لم يتم شحنها من قبل المصدر .
٢. الاعتماد غير القابل للإلغاء : وهو على النقيض من سابقة وهو أكثر الاعتمادات استخداماً لأنه يشكل ضمان لكل الأطراف .
٣. الاعتماد المعزز : ويتضمن تعهداً من المصرف المراسل (ببلد المستفيد) بسداد قيمة الاعتماد للمستفيد
٤. الاعتماد الدوار : يستخدم في حالة استيراد البضائع على دفعات فبدلاً عن فتح اعتماد لكل دفعة يتم فتح اعتماد يتجدد تلقائياً على شكل دوري كلما انتهت مدته وقيمه .
٥. الاعتماد القابل للتحويل : وهو اعتماد يمكن تحويله من مستفيد إلى آخر وبنفس القيمة شرط ان تكون البضاعة المستوردة ذات نفس المواصفات سواء كانت من المستفيد الأصلي أو المستفيد الذي تم تحويل الاعتماد عليه .
٦. الاعتماد المقابل : قد لا تتوفر البضاعة لدى المستفيد المصدر وبالتالي يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد بضمانة الاعتماد المفتوح لصالحه لاستيراد البضاعة والتي تشحن في الغالب مباشرة إلى بلد التاجر فاتح الاعتماد الأصلي .
٧. اعتماد الشرط الأحمر : وفيه يسمح للبنك المراسل بدفع جزء من قيمة الاعتماد كدفعة مقدمة للمستفيد بناءً على طلبه وقبل ان يقوم بشحن البضاعة وتقديم المستندات المطلوبة .

(١) خالد أمين عبد الله ، إسماعيل إبراهيم الطراد ، مرجع سابق، ص ١٧٢

(٢) حمزة محمود الزبيدي ، مرجع سابق، ص ص ١١٠-١١٣ .

٣ – القبولات المصرفية :

هي شكل شائع من الائتمان المصرفي الذي تقدمه المصارف وفيه طالب الائتمان يقوم بإصدار سحب زمني على أحد المصارف التي يتعامل معها ، إذ يتعهد المصرف بدفع مبلغ السحب في تاريخ الاستحقاق واهم الشروط المطلوبة في القبولات المصرفية هي :

١. ضرورة ان تنتج هذه القبولات عن عمليات تجارية حقيقية
٢. ان تكون قابلة للتداول في الأسواق المالية (السوق النقدية) لأنها من الائتمان القصير الأجل .
٣. يجب ان لا تزيد مدة التمويل بهذا الشكل الائتماني عن ستة أشهر .
٤. ان يكون هناك توثيق لعمليات القبولات المصرفية بين مصرف المستورد ومصرف المصدر وبحيث يتضمن هذا التوثيق اتفاقية تحدد سقفاً أعلى للحد المسموح به من هذا النوع من التمويل .
٥. ان يكون إصدارها بفئات تساعد على تداولها في الأسواق الثانوية ويتم عادة تسعير القبولات المصرفية يومياً في الأسواق النقدية .

٤ – بطاقات الائتمان :

تعد بطاقات الائتمان شكلاً متطوراً من أشكال التسهيلات المصرفية ، وتعطي بطاقة الائتمان (بطاقة الملاءة) لحاملها الحق في التعامل مع العديد من المحلات التجارية المتفقة مع المصرف المصدر لبطاقة الائتمان على قبول منح الائتمان لتسديد مشترياته على ان يقوم بسداد قيمة مشترياته إلى المصرف في خلال ٢٥ يوماً من تاريخ إستلام فاتورة الشراء . ولا يدفع العميل أي فوائد للمصرف على هذه الخدمة إذا سدد خلال الفترة ، إلا انه يتحمل فوائد بنسبة معينة على الرصيد المتبقي بدون سداد . أما المصرف فيتقاضى من البائع عمولة على حسب الاتفاق.

(ج) الائتمان الدولي :

تعتبر المصارف قلب نظام التمويل الدولي . وهي تمارس دوراً فريداً في تسهيل التجارة الدولية وتدعم توسيع الشركات المتعددة الجنسيات من خلال تمويل المعاملات الدولية ، سواء ذلك يتسم بالأجل الطويل أو ذلك الذي يتميز بالأجل القصير ، لذلك فان المصرف تساهم في تقديم الائتمان الدولي القصير الأجل من خلال الالتزامات الدولية التجارية للزبائن و أوراق الخصم الدولية وتسهيل المدفوعات الدولية .

٥ - الائتمان المصرفي بصيغة التمويل التأجيري والتمويل التشغيلي :

يعتبر التمويل التأجيري والتمويل التشغيلي أحد أهم التطورات التي حدثت في نشاطات المصارف بل هو ذروة التطوير القانوني للصيغ التي تحققت لشركات الأعمال في الحصول على المعدات والموجودات اللازمة دون ان تضطر لاداء كامل القيمة أو الكلفة . وبهذه الحالة فان الشككين يعتبران شكلاً جديداً للتسهيلات المصرفية .

في التمويل التأجيري أو ما يسمى بالتأجير للدفع الكامل يقتصر الأمر على أداء قيمة الإيجار المستحق على الموجود الثابت عن كل فترة زمنية مع الحفاظ في ذات الوقت بكامل الضمانات اللازمة للمؤجر بحق الملكية لتلك المعدات أو الموجودات مع الاتفاق على إمكانية استرداد الأصول المؤجرة إذا امتنع المستأجر عن أداء قيمة الإيجار المتفق عليه .

ونلاحظ في التحديد أعلاه أن التمويل التأجيري ينتهي بتحويل ملكية الأصول المؤجرة إلى المستأجر من المصرف عندما يسدد المستأجر الإيجار كاملاً وخلال الفترة المتفق عليها . ولذلك فالتمويل التأجيري يمثل ائتمان مصرفي مباشر فالعلاقة بين المصرف (المؤجر) والعميل (المستأجر) يعد بمثابة اقتراض للأموال . فالعميل المستأجر لا يطلب منه دفع قيمة الأصل المستأجر وإنما يقوم بتسديد مبالغ متفق عليها تمثل قيمة الإيجار كما هو محدد في العقد مع حق العميل بامتلاك الأصل بعد تسديد كامل المبلغ . ولذلك فان المؤجر (المصرف) يحصل على قيمة قسط الإيجار ليضيفه إلى إيراداته ، كما ان من حق المصرف خصم قيمة قسط الاندثار (الإهلاك) من المصروفات لغرض حساب الضريبة .

كما ويشبه التمويل التأجيري القرض المضمون الذي قد يحصل عليه المستأجر لغرض شراء الأصل ، فعلى المستأجر دفع القيمة الاجارية وتسليم الأصل للمؤجر في نهاية التعاقد وهو ما يقابل الفوائد الدورية والقيمة الاسمية للأصل .

أما التمويل التشغيلي فهو شكل من أشكال الائتمان المصرفي من خلاله يقوم المصرف بإيجاد اصل معين إلى عميل (شركة الأعمال مثلاً) مقابل مبلغ للإيجار ولفترة من الزمن تقل عن عمر الأصل الافتراضي بحيث لا يترتب عليها حق المستأجر من امتلاك الأصل . ومن السمات المميزة للتمويل التشغيلي ان دفعات الإيجار لا تكفي لتغطية الكلفة الكلية للأصل ويعزو هذا إلى ان عقد الإيجار لا يمتد لنهاية العمر الافتراضي للأصل . هذا يعني ان الكلفة الكلية للأصل يتم تغطيتها من إعادة تأجير الأصل إلى شركات أخرى أو من حصيلة بيع الأصل نفسه^(١).

(١) حمزة محمود الزبيدي ، مرجع سابق ، ص ص ١١٣ - ١١٧ .

ثانياً : مصادر الإيرادات في المصارف الإسلامية:

(أ) إيرادات استخدام الأموال :

تتمثل استخدامات الأموال في المصارف الإسلامية في الآتي :

(١) النقدية .

(٢) أرصدة لدي المصارف المحلية والمراسلين بالخارج .

(٣) الاستثمارات المالية (محفظة الأوراق المالية) .

(٤) القروض والسلفيات .

يمكن تناول اثر كل من استخدامات وتوظيفات أموال المصارف الإسلامية على إيراداتها كآلاتي^(١):

(١) النقدية (في الصندوق ولدي البنك المركزي) :

تحتفظ المصارف بنقدية في خزنتها الرئيسية وخزن الفروع وذلك لمقابلة مسحوبات عملائها من حساباتهم المختلفة ولمقابلة مدفوعاتها إلي مورديها والعاملين في هذه البنوك وهي بطبيعة الحال عديمة الربحية . كما تحتفظ المصارف بأرصدة لدي البنك المركزي لمقابلة الاحتياطي النقدي القانوني حسب النسبة التي يراها البنك المركزي وهي ايضاً بطبيعتها لاتدر ايراداً للمصرف .

(٢) الأرصدة الدائنة لدي المصارف المحلية والمراسلين بالخارج .

بالنسبة للأرصدة الدائنة لدي المصارف المحلية فهي تنتج من العمليات المتبادلة المختلفة التي تتم بين المصارف المحلية وبعضها البعض (سوق ما بين المصارف) ، والناجئة عن ما يتوافر لديها أحياناً من مبالغ نقدية فائضة تتجاوز احتياطياتها النقدية (بالخزائن ولدي المصرف المركزي) ، وفي إطار التعاون بين المصارف الإسلامية تقوم المصارف بتبادل الفائض لديها من السيولة النقدية وذلك على أساس القرض الحسن ولتتقاضى في مقابل ذلك عمولات أو رسوم .

بالنسبة للأرصدة الدائنة لدي المراسلين في الخارج ، والتي تنتج غالباً عن عمليات تتعلق بالتجارة الدولية (الاستيراد والتصدير) ، فليست هناك قاعدة من حيث إنتاجها للفوائد حيث يتوقف ذلك على العادات والتقاليد المصرفية المتبعة في البلاد الأجنبية ، فهناك بلاد تمنح عليها فائدة و أخرى لا تمنح عليها فائدة ومن الفئة الأخيرة المصارف الإسلامية وفي حالة حصول المصارف على فوائد نظير هذه الأموال تقوم باستخدامها في تمويل المشروعات القومية علي أساس أنها من المال الفاسد .

(١) صلاح الدين حسن السيسي ، مرجع سابق، ص ص ٤٠-٤٥

(٣) الاستثمارات في الأوراق المالية (محفظة الأوراق المالية) :

تستثمر المصارف جانباً من أموالها في شراء أوراق مالية (محفظة الأوراق المالية) يتمثل أغلبها في أوراق مالية حكومية – أوراق مالية غير حكومية . ويمكن تناول أهم عناصر إيرادات الاستثمارات المالية بإيجاز كآلاتي :

أ – أرباح أسهم : وتعتبر من العناصر الرئيسية لإيرادات المصرف وهي غير ثابتة أو تتوقف على التوزيع السنوي وتتبع طريقة الحصة الشهرية لأرباح الأسهم في محفظة الأوراق المالية . ومصدر إيرادات الأسهم من المحفظة الاستثمارية للمصرف بالإضافة لأرباح اسهم شركاته التابعة .

ب – هوامش أرباح الأوراق المالية : يحصل المصرف على هوامش أرباح على الأوراق المالية الحكومية وغير الحكومية وذلك على أساس قيمتها الاسمية وذلك في تاريخ تصفية الأوراق وتفضل المصارف الأوراق المالية الحكومية على غير الحكومية رغماً عن إنخفاض هوامش أرباحها وذلك لانخفاض درجة المخاطرة فيها .

ج – أرباح وخسائر الأسهم : يقوم المصرف بعملية بيع وشراء لكل أو بعض ما لديه من اسهم وأوراق مالية وفقاً لحاجته إلى أموال سائلة أو وفقاً لما لديه من أموال فائضة . وتتمثل عمليات شراء وبيع والاحتفاظ بالأوراق المالية (محفظة الأوراق المالية) جانباً رئيسياً من نشاط المصرف ولهذا نجد في بيان الإيرادات (قائمة الدخل – ح / الأرباح والخسائر) للمصارف أن أرباح وخسائر الأوراق المالية تمثل عنصراً

(٤) إيرادات عمليات التمويل المصرفي (١) :

تشير عمليات التمويل في المصارف الإسلامية إلى الصيغ الإسلامية التي تتعامل فيها المصارف في عمليات التمويل وتحتوى على (المرابحات ، المشاركات ، المضاربات ، السلم ، البيع الآجل ، المقاولات ، إيرادات الصيغ الأخرى) .

• المرابحة :

بيع المرابحة هو عقد يتعين أن يتحقق له الإيجاب والقبول وان يكون خالياً من الجهالة والغرر وان يكون محل البيع (الشيء المبيع) مما يجوز شرعاً كما أن المشتري يجب أن يعلم بالثمن الأول للسلعة ويشمل ذلك ما تحمله من مصاريف للحصول على السلعة بالإضافة إلى أن الربح يجب أن يكون معلوماً للبايع والمشتري . والمرابحة تتعامل فيها المصارف في ما يعرف ببيع المرابحة للأمر بالشراء ويتلخص في أن يتقدم العميل الراغب في شراء سلعة أو بضاعة معينة إلى المصرف ويحدد له مواصفات السلعة وكميتها ويعد المصرف بأن يشتري منه السلعة بالثمن الذي يتحصل عليها به مع

زيادة في الثمن يتم الاتفاق عليه على أن يتم دفع الثمن بعد فترة سواء على دفعات أو دفعة واحدة وفي الغالب الأعم تأخذ المصارف مرهونات عقارية مقابل قيامها بتقديم مثل هذه الخدمة ضماناً لاسترداد حقوقها . وتتمثل إيرادات المصارف من عمليات المراهبة للأمر بالشراء في الزيادة في الثمن الأصلي والتي يتم الاتفاق عليها مع المصرف . والمراهبة للأمر بالشراء قد تكون بالعملة المحلية أو العملة الأجنبية والأخيرة تعارفت المصارف على تسميتها بالمراهبة الدولارية .

• المضاربة :

المضاربة هي عقد شركة في الربح بمال من جانب وعمل من جانب آخر، والمضاربة هي أن يعطي الرجل المال ليتجر به على جزء معلوم يأخذه العامل من ربح المال أي جزء كان مما يتفق عليه ثلثاً أو ربعاً أو نصفاً وتسمى مضاربة أو قراضاً. وتُعد المضاربة من أهم صيغ استثمار الأموال في الفقه الإسلامي، وهي نوع من المشاركة بين رأس المال والعمل.

أنواع المضاربة

المضاربة شركة بين اثنين أحدهما يسمى رب المال والآخر يسمى المضارب والأول له نصيب في الربح مقابل رأس المال والثاني ربحه مقابل عمله الذي يؤديه، والمضاربة نوعان وهما:

أ - **المضاربة المطلقة:** وهي أن يكون للمضارب فيها حرية التصرف كيفما شاء دون الرجوع لرب المال إلا عند نهاية المضاربة.

ب - **المضاربة المقيدة:** وهي التي يشترط فيها رب المال على المضارب بعض الشروط لضمان ماله.

تطبيق صيغة المضاربة في المصارف الإسلامية

تبين من الواقع العملي أن كلا النوعين من المضاربة ملائم لمعاملات المصارف الإسلامية، غير أن المضاربة المطلقة هي الأصل في التعامل بين المصرف وأصحاب صناديق وودائع الاستثمار

• المشاركة :

تعد المشاركة من أهم صيغ التمويل الإسلامية، حيث تلائم طبيعة المصارف الإسلامية، فيمكن استخدامها في تمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة. ويقوم التمويل بالمشاركة على أساس تقديم المصرف الإسلامي التمويل الذي يطلبه العميل لتمويل مشروع معين دون اشتراط فائدة ثابتة كما هو الحال في القروض، إنما يشارك المصرف العميل في الناتج المتوقع للمشروع ربحاً كان أو خسارة ووفق النتائج المالية المحققة، وذلك في ضوء قواعد وأسس توزيع يتم الاتفاق عليها مسبقاً بين المصرف والعميل وفق الضوابط الشرعية و تتعدد أنواع المشاركات وفقاً لمجال الاستخدام ونوع النشاط، وهي:

١ - المشاركة الثابتة المنتهية.

٢ - المشاركة المتناقصة.

٣ - المشاركة المتغيرة "البديل الشرعي للجاري المدين".

• السلم :

بيع السلم هو بيع شيء موصوف في الذمة بثمن معجل، أي أن البضاعة المشتراة دين في الذمة ليست موجودة أمام المشتري ومع ذلك فإنه يدفع الثمن عاجلاً للبايع، وهو نوع من البيوع متعارف عليه في بيع التمور والمنتجات الزراعية .

• التأجير :

يعرف التأجير بأنه عقد يتيح للعميل تأجير أصل معين والانتفاع به لمدة معينة ثم تملكه بعد ذلك وذلك نظراً لعدم قدرته على شراء هذا الأصل . وتستفيد القطاعات التالية من صيغة التأجير :

- قطاع الأفراد عن طريق تأجير الفيلات والشقق ثم تملكها بعد ذلك.
- القطاع الحرفي عن طريق تأجير الآلات والمعدات ثم تملكها بعد ذلك.
- القطاع الصناعي عن طريق تصنيع ثم تأجير الآلات والمعدات ثم تملكها بعد ذلك.
- قطاع الخدمات العقارية عن طريق تأجير الفنادق والأسواق ثم تملكها بعد ذلك

• البيع الآجل :

البيع الآجل هو أن يتم تسليم السلعة في الحال مقابل تأجيل سداد الثمن إلى وقت معلوم، سواء كان التأجيل للثمن كله أو لجزء منه، وعادة ما يتم سداد الجزء المؤجل من الثمن على دفعات أو أقساط، فإذا تم سداد القيمة مرة واحدة في نهاية المدة المتفق عليها مع انتقال الملكية في البداية فهو بيع آجل، وإذا تم سداد الثمن على دفعات من بداية تسلم الشيء المباع مع انتقال الملكية في نهاية فترة السداد فهو (البيع بالتقسيط).

• المقاولات :

المقاوله عقد يتعهد أحد الطرفين بمقتضاه أن يصنع شيئاً أو يؤدي عملاً مباحاً شرعاً لقاء مقابل يتعهد به الطرف الآخر ، ويجوز أن يقتصر الاتفاق على أن يتعهد المقاول بتقديم العمل على أن يقدم صاحب العمل المادة التي يستخدمها أو يستعين بها في القيام بعمله .

(٥) إيرادات الخدمات المصرفية :

تتمثل في إيرادات المصرف الإسلامي من الخدمات المصرفية التالية :

• خطابات الضمان :

خطاب الضمان صك يتعهد بمقتضاه المصرف الذي أصدره أن يدفع للمستفيد من مبلغاً من المال لا يتجاوز حداً معيناً بالنيابة عن طرف ثالث (العميل طالب خطاب الضمان) ولغرض معين . وتطلب المصارف مقابل إصدار هذه الخطابات أجوراً وقد تطلب التغطية الجزئية أو الكلية لمبلغ خطاب الضمان . وتتمثل إيرادات المصرف من خطابات الضمان في الأجر التي تتقاضاها نظير إصدار الخطاب .

• التحاويل الداخلية والخارجية للأموال :

حيث تقوم المصارف بتقديم خدمة تحويل الأموال (التحاويل بالنقد المحلي أو الأجنبي) وهي عملية إستلام أموال لتسديد مقابلها في مكان آخر نظير أجر يتحدد في الغالب الأعم بنسبة في كل ألف ويمثل هذا الأجر إيرادات المصارف من خدمة تحويل الأموال .

• الاعتمادات المستندية :

يشير مصطلح الاعتماد إلى توفير الضمان للبائع ليحصل على ثمن بضاعته وكذلك توفير الضمان للمشتري ليحصل على البضاعة التي تعاقد على شرائها . والاعتمادات المستندية هي إحدى وسائل الدفع في العمليات الخارجية وينشأ الاعتماد المستندي بناء على طلب العميل من البنك لفتح اعتماد لمصلحة بائع ببلد آخر يكون قابلاً للدفع مقابل تقديم مستندات معينة تؤيد بان البضاعة شحنت أو أعدت للشحن بشكل مرضي . وفي الغالب يفتح الاعتماد المستندي مقابل ضمان يتوقف على طبيعة صلة المصرف بالعميل طالب فتح الاعتماد كما تتقاضى المصارف أجوراً نظير تقديمها لهذه الخدمة تمثل إيرادات للمصرف :

• التحصيل المستندي :

التحصيل المستندي يعد أحد وسائل الدفع في التجارة الخارجية فيما بين الدول ويتم إستخدامها عادة في البضائع سريعة التلف أو البضائع التي تخضع أسعارها للذبذبات في الأسواق المالية مما يقتضي سرعة إتمام المعاملة وتقوم المصارف بتحصيل المستندات نيابة عن عملائها نظير أجر يمثل إيرادات المصارف من تقديم هذه الخدمة

● الشيكات السياحية :

تعتمد في حالة سفر الأفراد بين الدول إذ تستخدم بدلا عن حمل النقود الورقية مما قد يعرضها للسرقة وتقدم المصارف هذه الخدمة عن طريق إصدار شيكات للعملاء مسحوبة على مراسليها في الخارج وذلك نظير اجر يمثل إيرادات المصرف من تقديم هذه الخدمة

● الشيكات المصرفية :

تشير هذه الخدمة إلى الحالة التي يتقدم فيها العميل إلى المصرف لاستخراج شيك مصرفي يكون مسحوباً على ذات المصرف يستحق الدفع في أي من فروعها نظير تقديم العميل لقيمة الشيك حالا نقداً أو من الحساب (حالات العطاءات) وتتحصل المصارف على اجور نظير تقديم هذه الخدمة تعتبر إيرادات

● الشيكات المعتمدة :

تحتل ذات فكرة الشيك المعتمد مع استصحاب أن الشيك المعتمد يتقدم به العميل من دفتر شيكاته الخاص بحسابه لدى المصرف المعني وأيضا تتقاضى المصارف أجور تعتبر إيرادات لهذه المصارف.

● الحسابات الجارية :

الحساب الجاري هو حساب للودائع تحت الطلب بالنقد المحلى أو الأجنبي ويمثل الأساس للعلاقة بين المصرف العميل وعلية يتحصل البنك عدة عمولات تمثل إيرادات للبنك ومنها (العمولات الخاصة بمسك الدفاتر وكشوفات الحسابات وإصدار دفاتر الشيكات) .

● شراء وبيع العملات الأجنبية :

تقدم المصارف خدمة شراء وبيع العملات الأجنبية لعملائها بشراء العملات الأجنبية من عملائها أصحاب الفائض وبيعها لعملائها محل الطلب للعملات الأجنبية وتتحصل المصارف على إيرادات نظير تقديم هذه الخدمة تتمثل في الفرق بين سعر الشراء وسعر البيع .

● الحفظ الآمن :

تقدم بعض المصارف خدمة الحفظ الآمن للعملاء الراغبين في الاحتفاظ بالنفائس من الجواهر والسلع التذكارات العزيزة ذات القيمة المعنوية العالية بالإضافة لشهادات الاستثمار وتقدم المصارف هذه الخدمة نظير اجر يمثل إيرادات للمصارف عن هذه الخدمات.

● بطاقات الصرف الآلي :

تقدم المصارف هذه الخدمة للراغبين من العملاء الذين لا يريدون حمل مبالغ مالية في حوزتهم في كل الحالات أو الذين تمنع ظروف عملهم الحضور إلى المصارف في وقت الدوام لسحب المبالغ من حساباتهم عبر الشباك مباشرة وتتقاضى المصارف عمولات نظير هذه الخدمة تمثل إيرادا للمصارف بعد خصم تكاليف المحول القومي للقيود¹ .

● الاستشارات الاستثمارية :

المصارف ممنوعة بالقانون من تقديم استشارات استثمارية مباشرة ولكنها تتداخل في هذه العملية عن طريق السماسرة في الأسواق المالية عبر إستلام طلبات من العملاء لشراء أوراق مالية تتقدم المصارف بهذه الطلبات إلى السمسار وكيلها في السوق المالي لدراسة الطلبات ومن ثم تقديم الخدمة للعميل بناء لطلب العميل وتوقعات السمسار للسوق وتتقاضى المصارف أجور عن هذه الخدمة تقتسمها مع السمسار ويمثل نصيب المصرف من هذه الأجر إيرادا للمصرف .

(و) الإيرادات الأخرى :

تتضمن كل الإيرادات التي يتحصل عليها المصرف ولم يتم تصنيفها ضمن مصادر الإيرادات سالفة الذكر بسبب عدم تكرارها أو لعدم تأثيرها على الإيراد ومن هذه الإيرادات (الرسوم الادارية ، بيع الأصول الثابتة، عمولة التأمين ، إيرادات بنوك أجنبية ، إيرادات بنوك محلية ، إيرادات صرافة ، بريد وفاكس وهاتف ، مسك الدفاتر ، رسوم وعمولات أخرى ، فروقات تقييم العملات الأجنبية ، إيجارات مقبوضه ، عمولات تخزين البضائع والمحاصيل ، أرباح المساهمة في الشركات التابعة للبنك . تصفية أرصدة دائنة ، الزيادة والنقصان في الخزينة ، عمولة إدارة محفظة البنوك ، إيرادات الخزن للحفظ الآمن) .

(1) www.sfs-sd.com

الفصل الثالث

الدراسة التطبيقية

خصص هذا الفصل لإجراء الدراسة التطبيقية واحتوي على مبحثين، تناول المبحث الأول خلفية تاريخية عن القطاع المصرفي السوداني وعن مصارف العينة، بينما خصص المبحث الثاني لتحليل البيانات التي تم الحصول عليها من مصارف العينة. ثم اختتم البحث بالخاتمة والتي تحتوي على أهم النتائج والتوصيات التي توصل إليها الباحث.

المبحث الاول

خلفية تاريخية عن المصارف السودانية ومصارف العينة

(١) نشأة وتطور الجهاز المصرفي السوداني :

فترة ما قبل المصارف السودانية(١) :

انحصرت تركيبة الجهاز المصرفي في فترة الاستعمار في فروع البنوك الأجنبية المتمثلة في (البنك الأهلي المصري ، بنك باركليز ، البنك العثماني ، بنك مصر ، بنك كريدي ليونيه الفرنسي) وفي العام ١٩٥٦ بعد الاستقلال تم تكوين لجنة العملة للاطلاع بمهمة إصدار عملة سودانية موحدة تعكس التنوع الثقافي في السودان كما تم افتتاح فرع للبنك العربي الأردني وفرع للبنك التجاري الأثيوبي في العام ١٩٥٨ وفي ذات العام تحول فرع بنك كريدي ليونيه إلى شركة سودانية تحمل اسم بنك النيلين . صاحب هذه الفترة أن تشكلت لجنة من خبراء أجنب للنظر في إمكانية قيام بنك مركزي في السودان والذي كانت مهامه موزعة على لجنة العملة والبنك الأهلي المصري بجانب وزارة المالية . وكان أن تم إنشاء بنك السودان ليعمل بنكا مركزيا وذلك خلال العام ١٩٥٩ وبأشر مهامه خلال العام ١٩٦٠ وصاحب مباشرة بنك السودان لمهامه افتتاح أول بنك وطني هو البنك التجاري السوداني وخلال الفترة من ١٩٥٧ وحتى العام ١٩٦٧ تم إنشاء بنوك تنموية لتطلع بمهام التمويل للقطاعات الزراعية والصناعية والعقارية هي (البنك الزراعي السوداني ١٩٥٧ ، البنك الصناعي السوداني ١٩٦١ ، البنك العقاري السوداني ١٩٦٧) وفي العام ١٩٧٠ تبنت مايو سياسة تأميم المصارف والتي كان نتاجها تأميم خمسة مصارف أجنبية عامله بالسودان خلال تلك الفترة . وفي العام ١٩٧٣ تم تأسيس بنك الادخار السوداني وصاحبة خلال ذات العام دمج بنك جوبا التجاري في بنك امدرمان الوطني الذي اصبح لاحقا بنك الوحدة وتم دمج في تاريخ لاحق في بنك الخرطوم والذي جاء بناء على تغيير اسم بنك الدولة للتجارة الخارجية خلال العام ١٩٧٥ . كما تم خلال ذات العام (١٩٧٣) دمج بنك البحر الأحمر التجاري في بنك النيلين . وفي العام ١٩٧٦

(١) تاج الدين ابراهيم حامد ، محمد عثمان احمد محمد خير ، تاريخ العمل المصرفي في السودان للفترة ١٩٠٣-١٩٩٦ ، مجلة المصرفي ، العدد (١١) يونيو ١٩٩٧ ص ص ٢٨-٣٥

انتهجت الدولة نهج الانفتاح الاقتصادي المتمثل في إصدار قانون تشجيع الاستثمار مما قاد إلى التمدد الجغرافي للمصارف لتغطي كافة أقاليم البلاد .

(٢) نشأة وتطور المصارف الإسلامية في السودان :

بدأت الخطوة الأولى في الشروع لتطبيق فكرة الصيرفة الإسلامية في السودان عام ١٩٦٦ في قسم الاقتصاد بجامعة امدرمان الإسلامية . فبعد أن ((أدخلت الجامعة مادة الاقتصاد الإسلامي كمادة أساسية تدرس في قسم الاقتصاد)) انطلقت فكرة إنشاء مصرف إسلامي في السودان و اعترضت الفكرة عدة عقبات أجهضتها في مهدها (١). ويحدث تغييرات في النظام السياسي السوداني بمرور الزمن أجمع الأمير محمد الفيصل ال سعود بالرئيس السوداني جعفر نميري في شباط ١٩٧٦ طالباً السماح بإنشاء مصرف إسلامي في السودان هو بنك فيصل الإسلامي الذي تم تسجيله رسمياً في ١٩٧٧ وبعد تأسيس بنك فيصل تأسست مصارف إسلامية أخرى انتهجت ذات النهج حيث تأسست ثلاثة مصارف إسلامية في منتصف العام ١٩٨٣ هي بنك التضامن الإسلامي والبنك الإسلامي وبنك التنمية التعاوني الإسلامي وتأسس مصرفين إسلاميين في العام ١٩٨٤ هما البنك الإسلامي لغرب السودان وبنك البركة السوداني وتأسس في العام ١٩٨٥ بنك الشمال الإسلامي و زاول نشاطه في العام ١٩٩٠ وصاحب التوجه الإسلامي في المصارف توجه إسلامي في الدولة والمشروع السياسي تمثله ثورة الإنقاذ التي جاءت في العام ١٩٨٩ ومع الانفتاح الاقتصادي على العالم الخارجي زاد عدد المصارف التي تعمل في ظل النظام المصرفي الإسلامي إذ أنشأت عدد من المصارف المحلية المنشأ والتمويل منها بنك نيمما وبنك الصفا والفروع الخاصة بالبنوك الأجنبية بنك أبو ظبي الوطني وبنك المشرق وغيرها من المصارف ومع مباشرة العمل في سوق الخرطوم للأوراق المالية لاعماله أصبحت المصارف من أول المؤسسات تسجيلاً في السوق صاحب ذلك اتجاه الدولة إلى العمل في مجال الصناعات الاستخراجية مثل البترول مما استدعى تغييراً كبيراً في قوانين الاستثمار لتتماشي والاستثمارات الأجنبية الداخلة إلى البلاد وصاحب ذلك ثورة في الاتصالات التي تمثل الدعامة

(١) محمد شبخون ، المصارف الإسلامية دراسة في تقويم المشروعية الدينية والدور الاقتصادي والسياسي ، (عمان: دار وائل للطباعة والنشر ، ٢٠٠٢) ص ص ٢١٧-٢١٨.

للمصارف لربط أنشطة المصارف فيما بينها و فروعها العاملة في السودان مع الأخذ في الاعتبار دخول مصارف ذات تمويل أجنبي إلى السوق السوداني (بنك بيبيلوس أفريقيًا وبنك السلام وبنك المال وبنك المصري وبنك الإمارات وغيرها) حيث أصبح عدد المصارف العاملة في السودان حالياً حوالي (٢٧) مصرفاً تتقاسم وتتنافس فيما بينها على السوق السوداني الواعد آخذة في الاعتبار توجه بنك السودان المركزي إلى دمج المصارف لتكون كيانات مصرفية ذات ملاءة مالية ومقدرة على التنافس مع المصارف الأجنبية ذات رؤوس الأموال الضخمة . ومنذ توقيع اتفاقية السلام في السودان ورد في البند (١٤) قسمة الثروة أن يكون هناك نظامين مصرفيين إسلامي في الشمال وتقليدي في الجنوب وان يتم إفتتاح بنك جنوب السودان للإشراف على المصارف التقليدية العاملة في الجنوب وان يكون تابعاً مركزياً لرئاسة بنك السودان المركزي بالخرطوم وقد تم إفتتاح بنك جنوب السودان في ٢٠٠٦/٠٦/١٩ وبأشر مهامه منذ ذلك التاريخ (١).

(٣) نبذة عن مصارف العينة :

مصرف المزارع التجاري(٢) :

تأسس مصرف المزارع التجاري في ١٩٩٩/٨/١م نتيجة لدمج مصرفين كبيرين هما بنك المزارع للإستثمار والتنمية الريفية والذي أسس عام ١٩٩٢م مستهدفاً النهوض بالقطاع الزراعي والقطاعات ذات الصلة بالزراعة، والبنك التجاري السوداني والذي يعتبر أول مصرف وطني أسس بالسودان عام ١٩٦٠م وقد تم بيعه عام ١٩٩٢م لبنك المزارع للإستثمار والتنمية الريفية وإتحاد مزارعي السودان ضمن برنامج الإستخصاص الذي تبنته الحكومة. وبعد الإندماج أصبح مصرف المزارع التجاري من أكبر المؤسسات المصرفية بالبلاد من حيث عدد المساهمين حيث يضم أكبر قاعدة مساهمين بالسودان.

(١) www.bankofsudan.org

(٢) www.fcbsudan.com

أهداف المصرف و مجالاته :

يؤدي المصرف دورا فاعلا في التنمية الاقتصادية في السودان و يبرز هذا الدور من خلال إستراتيجيته و سياسته و أهدافه المتمثلة في :

- تمويل القطاعات الزراعية و الصناعية و التجارية و الصادر و الوارد
- توفير مدخلات الإنتاج للقطاع الزراعي نباتي - حيواني
- تنمية الريف السوداني عن طريق مشروعات التنمية الريفية المتكاملة
- ترقية و تحديث اساليب و وسائل العمل بالبنك مما يضمن و يتحقق معه اشباع لرغبات كافة العملاء
- تقديم الخدمات المصرفية المتميزة و الشاملة في اطار الصيرفة الالكترونية
- العمل في مجال النقد الاجنبي و التجارة الخارجية
- رفع كفاءة استخدام الموارد

فروع المصرف :

يقوم المصرف بتنفيذ أهدافه و سياسته و إستراتيجيته من خلال فروع بالبالغة ٢٩ فرعا و التي تشكل انتشارا جغرافيا و اسعا بالبلاد كما و سيقوم المصرف بإنشاء عدد مقدر من مواقع الصراف الآلي بولاية الخرطوم بالإضافة الى خدمات بطاقات الدفع الالكتروني.

مصرف التضامن الاسلامي(١):

تأسس مصرف التضامن الاسلامي في ١١/٢٨/١٩٨١م و زاول أعماله في ٢٤/٣/١٩٨٣م .

أهداف المصرف و مجالاته :

تتلخص أهداف البنك و أغراضه في التعرف على إمكانيات التنمية و الإستثمار و تشجيع الإستثمارات الخاصة و العامة في كل قطاعات الإقتصاد السوداني و تقديم المال اللازم و المساعدات الأخرى لدعم هذا الغرض.

المساعدة في تحديث و تجديد المنشآت القائمة.

تشجيع تدفق رأس المال المحلي والخارجي نحو الإستثمار والمساهمة في تمويل عمليات التجارة الخارجية مباشرة أو عن طريق مؤسسات تنشأ لهذا الغرض. يتركز نشاط البنك الأساسي في تقديم الخدمات المصرفية والتمويل عبر شبكة من الفروع تغطي مختلف بقاع السودان إلى جانب عدد من المراسلين في جميع أنحاء العالم.

فروع المصرف :

يقوم المصرف بتنفيذ أهدافه و سياسته و إستراتيجيته من خلال فروعه البالغة ١٨ فرعا و التي تشكل انتشارا جغرافيا و اسعا بالبلاد .

مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية(١) :

أنشئ مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية بموجب قانون خاص تمت إجازته في (نوفمبر ١٩٩٥م) مواكبة لسياسة تحرير الإقتصاد التي من أهدافها توسعة المواعين التي تعني بالنهوض بكل قطاعات المجتمع وتركيزاً على دعم الشرائح الضعيفة وحفزها بفضيلة الكسب الحلال والإنتاج لتخفيف وطأة الفقر . ولقد جاءت نشأة المصرف مواصلة لما قام به بنك الادخار السوداني (١٩٧٤ - ١٩٩٥م) من نماذج مختلفة في مجال إنتشار فضيلة (الادخار) ، ودعم صغار المنتجين والحرفيين والأسر المنتجة تركيزاً على منطقة الجزيرة المروية (ولايات الجزيرة - سنار - النيل الأزرق) . وبجانب تخصصه في دعم الشرائح الضعيفة وخلق نموذج ناجح (للصرفة الاجتماعية) فإن المصرف مثله مثل كل المصارف والبنوك العاملة في السودان يمارس كافة الأعمال المصرفية داخل وخارج السودان عبر شبكة قوامها ثلاثون فرعاً في مختلف أرجاء السودان بمقر رئيسي في الخرطوم ويقوم بكافة أعماله المصرفية وفقاً لاحكام الشريعة الإسلامية .

اهداف المصرف ومجالاته :

يستهدف المصرف الشرائح الضعيفة في المجتمع والقادرة على العمل (صغار المزارعين ، صغار المنتجين ، المهنيين ، الخريجين غير المستوعبين ، المرأة ، الطلاب ، ارباب المعاشات) افراداً كانوا او

تحت مظلات إجتماعية ، ويعمل المصرف على تعليمهم اساليب العمل المصرفي دون شروط منفرة او تعجيزية بل فى تجانس تام مع احوالهم الاقتصادية والاجتماعية

فروع المصرف :

يقوم المصرف بتنفيذ أهدافه و سياسته و إستراتيجيته من خلال فروعها البالغة ٣٠ فرعا و التي تشكل انتشارا جغرافيا و اسعا بالبلاد .

(٤) أسس تسعير الخدمات المصرفية فى المصارف السودانية :

تتبنى المصارف السودانية فى تسعير خدماتها الاسس التالية(١):

(١) التعريفة المعمول بها مع مراسلي البنك .

(٢) تكلفة تسيير العمل .

(٣) الأخذ فى الاعتبار ان تكون التعريفة متناسبة مع التكلفة الحقيقية للخدمات المصرفية .

(٤) تكلفة الوحدة من الخدمة المصرفية .

(٥) يتم اتباع نظام تغطية التكلفة (المتغيرة) + هامش ربح قليل يراعي فية المنافسة ونوعية الخدمات

المقدمة.

(٦) الخدمات التي للبنك فيها ميزة تنافسية مثل تجديد خطابات الضمان (الاداء) فتحصل منها (١ %)

وتؤخذ العمولة على المبلغ بعد خصم الجزء المنفذ من مبلغ الخطاب .

(٧) الاوضاع الاقتصادية ومراعاة ظروف التضخم .

(٧) تكلفة الخدمة مقارنة بحجم العمل .

(٨) الخدمات الاضافية التي يطلبها العميل علاوة على ما هو سائد .

(٩) التكلفة التقديرية للخدمة وخاصة تكلفة وسائط الاتصال .

(١) ملفات الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي ٢٠٠٠_٢٠٠٥ .

(١٠) مراعاة نوع الفئات التي يخدمها المصرف من صغار المنتجين واصحاب الدخل المحدود

والطلاب .

(١١) حركة الحسابات وحجم التعامل فيها .

(١٢) عمل مقارنة مع التعريفه المعمول بها عالمياً ونعريفه EBS المحول القومي للقيود لخدمة

. ATM

بالنظر الى الاسس السابقة يري الباحث انه يمكن تناولها من ثلاثة أوجه :

الوجه الاول : أسس تقوم على التقدير الشخصي بمعنى انها لا تعتمد على اساس محاسبي معين لتسعير الخدمة المصرفية . ويندرج تحت هذه المجموعة تسعير الخدمات المصرفية على اساس مراعاة نوع الفئات التي يخدمها المصرف والخدمات غير المتعارف عليها والتي تقدمها المصارف بناء على طلب العميل .

الوجه الثاني : أسس تقوم على أساس التقدير الشخصي ولكن تسبقه أسس محاسبية يتم العمل بها . ويندرج تحت هذه المجموعة تسعير الخدمات المصرفية على اساس التعريفه المصرفية للمصارف المنافسة او تعريفية المصرف للاعوام السابقة ،خدمات المصرف ذات الميزة التنافسية والمقارنات للخدمات المصرفية التي يقدمها المراسلون.

الوجه الثالث : أسس تقوم على السياسات المحاسبية لتسعير الخدمات المصرفية ويندرج تحتها تسعير الخدمات المصرفية على اساس تغطية التكلفة المتغيرة مع تحقيق هامش ربح ، مراعاة الظروف الاقتصادية والتضخم وغيرها من بقية الاسس .

المبحث الثاني

تحليل البيانات وإختبار الفروض

أولاً : التغيرات التي مرت بها أسعار الخدمات المصرفية خلال فترة الدراسة :

(أ) مصرف التضامن الاسلامي

التغيرات في أسعار الخدمات المصرفية لمصرف التضامن الإسلامي خلال فترة الدراسة

: (٢٠٠٥-٢٠٠٠)

أولاً: عمليات التمويل

جدول رقم (١/٢/٣)

عمليات التمويل في مصرف التضامن الاسلامي

خلال الفترة (٢٠٠٥م-٢٠٠٠م)

البيان	٢٠٠٠ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٥ م
بيع الاسهم	%٢	%٢	%٢	%٢	%٢	%٢
إلغاء العقد	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠
تحضير العقد وتنفيذه	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠
إصدار وثيقة تامين نيابة عن العميل	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠
طلب التمويل	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون

المصدر: : إعداد الباحث اعتماداً على بيانات ملف التعريف المصرفية الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ عدم حدوث اي تغير بالزيادة او النقصان في اسعار الخدمات المصرفية الخاصة بعمليات التمويل خلال فترة الدراسة مما يعني ان تأثيرها على الايرادات يأتي فقط من خلال عدد العمليات المنفذه من قبل البنك خلال العام المالي .

ثانياً : الحسابات الجارية والحسابات الاخرى بالعملة (المحلية / الاجنبية)

جدول رقم (٢/٢/٣)

الحسابات الجارية والحسابات الاخرى بالعملة (المحلية / الاجنبية) في مصرف التضامن الاسلامي
خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

البيان	٢٠٠٠ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٥ م
فتح الحساب الجاري	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون
فتح حساب إيداع او إستثمار	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون
شهادة المقدرة المالية ورصيد الحساب	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠
الاجابة على إستفسارات العملاء عن الرصيد	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	١٠٠٠
حفظ حسابات العاملين بالجهاز المصرفي	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون
المقدرة المالية ورصيد الحساب بواسطة المراسلين	١٥٠ دولار					
الاستفسار عن قيود بعينها مضي عليها أقل من عام	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠
الاستفسار عن قيود بعينها مضي عليها أكثر من عام	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠
دفع الرواتب والمعاشات	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون
اوامر الدفع المستديمة	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون

المصدر: : إعداد الباحث اعتماداً على بيانات ملف التعريف المصرفية الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ عدم حدوث اي تغيير بالزيادة او النقصان في اسعار الخدمات المصرفية الخاصة بالحسابات الجارية وغيرها من الحسابات خلال فترة الدراسة مما يعني ان تأثيرها على الايرادات يأتي فقط من خلال عدد العمليات المنفذه من قبل البنك خلال العام المالي . مع بروز اتجاه نحو وضع سعر لخدمة الاجابة على إستفسارات العملاء عن الرصيد وقد يكون مرد ذلك ازدياد طلبات العملاء في هذا المجال فضلاً عن تحمل المصرف لبعض التكاليف وخاصة بعد إدخال الخدمات الخاصة بالاستفسار عن الرصيد عبر التلفون الامر الذي من المتوقع معة إنتهاء العمل بهذه العمولة

وذلك وفقاً لترتيبات من المفترض على إدارة المصرف إتخاذها مع شركات الاتصال حفاظاً على حقوق المصرف .

ثالثاً : التحويل بالعملة المحلية

جدول رقم (٣/٢/٣)

التحويل بالعملة المحلية في مصرف التضامن الاسلامي

خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

٢٠٠٥ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٠ م	البيان
١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	داخل المصرف
٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	إلى مصرف اخر داخل المدين
.٠٠٢	.٠٠٢	.٠٠٢	.٠٠٢	.٠٠٢	.٠٠٢	التحويل الى المصارف الاخري خارج المدينة من ٥٠ مليون فأقل
.٠٠١	.٠٠١	.٠٠١	.٠٠١	.٠٠١	.٠٠١	التحويل الى المصارف الاخري خارج المدينة من ٥٠ مليون فأكثر

المصدر: إعداد الباحث إعتماًداً على بيانات ملف التعريف المصرفية الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ عدم حدوث اي تغيير بالزيادة او النقصان في اسعار الخدمات المصرفية الخاصة بعمليات التحويل بالعملة المحلية خلال فترة الدراسة مما يعني ان تأثيرها على الايرادات يأتي فقط من خلال عدد العمليات المنفذة من قبل البنك خلال العام المالي .

رابعاً : التحويلات بالعملة الاجنبية

جدول رقم (٤/٢/٣)

التحويلات بالعملة الاجنبية في مصرف التضامن الاسلامي

خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

البيان	٢٠٠٠ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٥ م
بين فروع المصرف	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠
الي مصرف اخر	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠
التحويلات الواردة الى عميل المصرف	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون
التحويلات الواردة الى عميل مصرف اخر	٣دولار	٣دولار	٣دولار	٣دولار	٣دولار	٣دولار
إتفاقيات الدفع	%١	%١	%١	%١	%١	%١
دفع التحويل بالعملة الحرة	.٠٠٥	.٠٠٥	.٠٠٥	.٠٠٥	.٠٠٥	.٠٠٥
دفع التحويل بالعملة المحلية	%١	%١	%١	%١	%١	%١

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات ملف التعريف المصرفية الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ عدم حدوث اي تغير بالزيادة او النقصان في اسعار الخدمات المصرفية الخاصة بعمليات التحويلات بالعملة الاجنبية خلال فترة الدراسة مما يعني ان تأثيرها على الايرادات يأتي فقط من خلال عدد العمليات المنفذه من قبل البنك خلال العام المالي .

جدول رقم (٥/٢/٣)

الشيكات في مصرف التضامن الاسلامي

خلال الفترة (٢٠٠٥م-٢٠٠٠م)

٢٠٠٥ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٠ م	البيان
بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	تحصيل الشيك داخل الفرع
بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	تحصيل داخل المدينة
.٠٠١	.٠٠١	.٠٠١	.٠٠١	.٠٠١	.٠٠١	تحصيل الشيك بمدينة بها فرع للبنك المركزي
.٠٠١٥	.٠٠١٥	.٠٠١٥	.٠٠١٥	.٠٠١٥	.٠٠١٥	تحصيل الشيك بمدينة لا يوجد بها فرع للبنك المركزي
٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	التحصيل الخاص للشيك
بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	تحصيل شيكات المرتبات والمعاشات
١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	تحصيل الشيكات المعتمدة والمصرفية داخل المدينة
.٠٠٢.	.٠٠٢.	.٠٠٢.	.٠٠٢.	.٠٠٢.	.٠٠٢.	تحصيل الشيكات المعتمدة والمصرفية خارج المدينة ٠٥ مليون فأقل
.٠٠١.	.٠٠١.	.٠٠١.	.٠٠١.	.٠٠١.	.٠٠١.	تحصيل الشيكات المعتمدة والمصرفية خارج المدينة ٠٥ مليون فأكثر
١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	الشيكات المرتدة الرجوع للساحب
١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	الشيكات الموقوفة
٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	الشيكات المفقودة
٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	الشيكات المصرفية المفقودة
٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	شيك الشباك

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات ملف التعريف المصرفية الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ عدم حدوث اي تغيير بالزيادة او النقصان في اسعار الخدمات المصرفية الخاصة بعمليات الشيكات خلال فترة الدراسة مما يعني ان تأثيرها على الايرادات يأتي فقط من خلال عدد العمليات المنفذه من قبل البنك خلال العام المالي .

سادساً : الكمبيالات بالعملة المحلية

جدول رقم (٦/٢/٣)

الكمبيالات بالعملة المحلية في مصرف التضامن الاسلامي

خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

البيان	٢٠٠٠ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٥ م
التحصيل داخل المدينة	.٠٠٦	.٠٠٦	.٠٠٣	.٠٠٣	.٠٠٣	.٠٠٣
التحصيل بين مدينتين ويوجد بنك مركزي بهما	.٠٠٧٥	.٠٠٧٥	.٠٠٥	.٠٠٥	.٠٠٥	.٠٠٥
التحصيل بين مدينتين ولا يوجد بنك مركزي بهما			.٠٠٧٥	.٠٠٧٥	.٠٠٧٥	.٠٠٧٥
ضد القبول والاعادة			١٥٠+عت	١٥٠+عت	١٥٠+عت	١٥٠+عت
ضد القبول والتحصيل			١٠٠+عت	١٠٠+عت	١٠٠+عت	١٠٠+عت
تمديد مدة الكمبيالة			١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠
إعادة تقديم الكمبيالة	٥٠٠	٥٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠
الكمبيالات المعادة دون إجراءات قانونية	.٠٠٦+٥٠٠	.٠٠٦+٥٠٠	١٥٠+عت	١٥٠+عت	١٥٠+عت	١٥٠+عت
الكمبيالات المعادة بعد إجراءات قانونية	ك+.٠٠٦+٥٠٠ اق	ك+.٠٠٦+٥٠٠ اق	ك+.٠٠٦+٥٠٠ اق	ك+.٠٠٦+٥٠٠ اق	ك+.٠٠٦+٥٠٠ اق	ك+.٠٠٦+٥٠٠ اق

١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠			إيقاف الاجراءات القانونية
١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠			إعادة الكمبيالة قبل تقديمها وقبل تاريخ إستحقاقها

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات ملف التعريف المصرفية الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ حدوث تغير بالزيادة في اسعار خدمات التحصيل (داخل المدينة ، بين مدينتين يوجد/لايوجد بهما فرع للبنك المركزي ، إعادة تقديم الكمبيالة) وذلك بنسبة (١٠٠%، ٥٠% ، ٤٠%) على التوالي . والجدير بالذكر ان الزيادة تمت خلال العام ٢٠٠٤ وإستمرت ذات الاسعار خلال الاعوام التالية من الدراسة . ويلاحظ ان ايرادات الخدمات المصرفية قد زادت خلال سنة التعديل (٢٠٠٤) بمايعادل ٦١.٧% من ايرادات الخدمات المصرفية للعام السابق (٢٠٠٣) وبذلك يمكن القول ان الزيادة في الأسعار قد حققت زيادة في الايرادات .

من الجدول يلاحظ حدوث تغير بالزيادة في اسعار خدمات كمبيالات الاطلاع المستندية وذلك بنسبة ٢٥% وبجانب ذلك حدث تغير في الاسعار بالانخفاض في كمبيالات الاطلاع النظيفة وذلك بنسبة ٢٥% والجدير بالذكر ان الزيادة والانخفاض حدثا خلال العام ٢٠٠٤ واستمرت ذات الاسعار خلال الاعوام التالية من الدراسة . ويلاحظ ان ايرادات الخدمات المصرفية قد زادت خلال سنة التعديل (٢٠٠٤) بما يعادل ٦١.٧% من ايرادات الخدمات المصرفية للعام السابق (٢٠٠٣) وبذلك يمكن القول ان الزيادة في اسعار خدمة كمبيالات الاطلاع المستندية قد حققت زيادة في الايرادات رغماً عن انها جاءت بذات نسبة الانخفاض في اسعار الخدمة الاخرى (كمبيالات الاطلاع النظيفة) .

ثامناً : خطابات الضمان

جدول رقم (٨/٢/٣)

خطابات الضمان في مصرف التضامن الاسلامي

خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

٢٠٠٥ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٠ م	البيان السنوات
١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	تخليص البضائع قبل وصول المستندات (مغطي بخطاب ضمان)
٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	تخليص البضائع قبل وصول المستندات (غير مغطي بخطاب ضمان)
.٠١	.٠١	.٠١	.٠١	.٠١	.٠١	خطابات الضمان للدفعات المقدمة
.٠٢٥	.٠٢٥	.٠٢٥	.٠٢٥	.٠٢٥	.٠٢٥	خطابات الضمان الاخرى
٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	تعديل خطاب الضمان
٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	الغاء خطاب الضمان

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات ملف التعريف المصرفية الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ عدم حدوث اي تغير بالزيادة او النقصان في اسعار الخدمات المصرفية الخاصة بخطابات الضمان خلال فترة الدراسة مما يعني ان تأثيرها على الايرادات يأتي فقط من خلال عدد العمليات المنفذه من قبل البنك خلال العام المالي .

جدول رقم (٩/٢/٣)

إتمادات الصادر في مصرف التضامن الاسلامي

خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

البيان	٢٠٠٠ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٥ م
السنوات						
عمولة التعزيز	.٠١٢٥	.٠١٢٥	.٠١٢٥	.٠١٢٥	.٠١٢٥	.٠١٢٥
عمولة التداول	.٠١٥	.٠١٥	.٠١٥	.٠١٥	.٠١٥	.٠١٥
العمولات الاضافية	.٠١٥	.٠١٥	.٠١٥	.٠١٥	.٠١٥	.٠١٥
رسوم التبليغ	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠
عمولة الصادر						
عقد الصادر	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠
استمارة ex	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠

المصدر: إعداد الباحث إتماداً على بيانات ملف التعريف المصرفية الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي

من الجدول يلاحظ عدم حدوث اي تغيير بالزيادة او النقصان في اسعار الخدمات المصرفية الخاصة بعمليات إتمادات الصادر خلال فترة الدراسة مما يعني ان تأثيرها على الايرادات يأتي فقط من خلال عدد العمليات المنفذه من قبل البنك خلال العام المالي .

عاشراً : إتمادات الاستيراد

جدول رقم (١٠/٢/٣)

إتمادات الاستيراد في مصرف التضامن الاسلامي

خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

البيان	٢٠٠٠ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٥ م
السنوات						
فتح خطاب الاعتماد	.٠١٥	.٠١٥	.٠١٥	.٠١٥	.٠١٥	.٠١٥
إتمادات مفتوحة بواسطة	.٠١٥	.٠١٥	.٠١٥	.٠١٥	.٠١٥	.٠١٥

المقاصة						
.٠٢	.٠٢	.٠٢	.٠٢	.٠٢	.٠٢	اعتمادات موجلة الدفع لربع سنة او جزء منه
.٠١	.٠١	.٠١	.٠١	.٠١	.٠١	اعتمادات موجلة الدفع لسنتين فأكثر (العام الاول)
.٠٠٥	.٠٠٥	.٠٠٥	.٠٠٥	.٠٠٥	.٠٠٥	اعتمادات موجلة الدفع لسنتين فأكثر (العام الثاني)
.٠٧٥	.٠٧٥	.٠٧٥	.٠٧٥	.٠٧٥	.٠٧٥	الاعتمادات الداخلية النظيفه
.٠١	.٠١	.٠١	.٠١	.٠١	.٠١	الاعتمادات الداخلية المستندية
١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	تعديل الاعتمادات الداخلية
١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	ختم الرخصة للاعتمادات الداخلية
١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	تحويل الاعتمادات الداخلية
٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	الغاء الاعتمادات الداخلية
يتحملها العميل	تعزير الاعتمادات الداخلية					

المصدر: ملف التعريف المصرفية الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ عدم حدوث اي تغيير بالزيادة او النقصان في اسعار الخدمات المصرفية الخاصة بعمليات اعتمادات الاستيراد خلال فترة الدراسة مما يعني ان تأثيرها على الايرادات يأتي فقط من خلال عدد العمليات المنفذه من قبل البنك خلال العام المالي .

(ب) مصرف المزارع التجاري :

التغيرات في أسعار الخدمات المصرفية لمصرف المزارع التجاري خلال فترة الدراسة
(٢٠٠٥-٢٠٠٠):

أولاً : عمليات التمويل

جدول رقم (١١/٢/٣)

عمليات التمويل في مصرف المزارع التجاري

خلال الفترة (٢٠٠٥-٢٠٠٠م)

البيان	٢٠٠٠ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٥ م
السنوات						
بيع الاسهم	نصف عمولة الاصدار	نصف عمولة الاصدار	نصف عمولة الاصدار	نصف عمولة الاصدار	نصف عمولة الاصدار	نصف عمولة الاصدار
إلغاء العقد						
تحضير العقد وتنفيذه	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠
إصدار وثيقة تامين نيابة عن العميل						
طلب التمويل	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات ملف التعريف المصرفية الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان
المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ عدم حدوث اي تغيير بالزيادة او النقصان في اسعار الخدمات المصرفية
الخاصة بعمليات التمويل خلال فترة الدراسة مما يعني ان تأثيرها على الايرادات يأتي فقط من خلال
عدد العمليات المنفذه من قبل البنك خلال العام المالي

ثانياً : الحسابات الجارية والحسابات الاخرى بالعملة (المحلية /الاجنبية)

جدول رقم (١٢/٢/٣)

الحسابات الجارية والحسابات الاخرى بالعملة (المحلية /الاجنبية)في مصرف المزارع التجاري

خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

البيان					
٢٠٠٥ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٠ م
بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون
بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون
٣٥٠٠	٣٥٠٠	٣٥٠٠	٣٥٠٠	٣٥٠٠	٢٥٠٠
١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠
بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون
١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	٥٠٠
٢٥٠٠	٢٥٠٠	٢٥٠٠	٢٥٠٠	٢٥٠٠	١٠٠٠
بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون
بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات ملف التعريف المصرفية الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ حدوث تغيرات في أسعار بعض الخدمات المصرفية إذ زادت أسعار خدمة شهادة المقدره في العام ٢٠٠١ بنسبة ٤٠% وإستقرت على هذا السعر بقية سنوات الدراسة والامر ينطبق على خدمتي الاستفسار عن قيود بعينها سواء مضي على هذه القيود (اقل من عام/ اكثر من عام) وذلك بنسبة ٢٠% و١٥٠% على التوالي . ويلاحظ ان ايرادات الخدمات المصرفية قد زادت

خلال سنة التعديل (٢٠٠١) بما يعادل ٣٧% من الإيرادات للعام السابق (٢٠٠٠) وبذلك يمكن القول ان الزيادة في الاسعار قد حققت زيادة في الإيرادات .

ثالثاً: التحويلات بالعملة المحلية

جدول رقم (١٣/٢/٣)

التحويلات بالعملة المحلية في مصرف المزارع التجاري

خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

٢٠٠٥ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٠ م	البيان
						السنوات
٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	١٠٠	داخل المصرف
٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	الي مصرف اخر داخل المدين
.٠٠٣	.٠٠٣	.٠٠٣	.٠٠٣	.٠٠٣	.٠٠٢	التحاوي الى المصارف الاخري خارج المدينة من ٥٠ مليون فأقل
.٠٠٢	.٠٠٢	.٠٠٢	.٠٠٢	.٠٠٢	.٠٠١	التحاوي الى المصارف الاخري خارج المدينة من ٥٠ مليون فأكثر

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات ملف التعريف المصرفية الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ حدوث تغير بالزيادة في اسعار الخدمات المصرفية الخاصة بعمليات التحويلات بالعملة المحلية خلال فترة الدراسة وتراوحت الزيادة بين ٥٠% بالنسبة للتحويلات الى المصارف الاخري خارج المدينة بمبلغ يقل عن ٥٠ مليون دينار ونسبة ١٠٠% للتحويلات الى المصارف الاخري خارج المدينة بمبلغ يزيد او يساوي ٥٠ مليون دينار و بنسبة ٤٠٠% بالنسبة الى التحويلات الى داخل المصرف . ويلاحظ ان اليادة في الاسعار قد تمت خلال العام ٢٠٠١ وإستمرت ذات الاسعار خلال الاعوام التالية من الدراسة . ويلاحظ ان إيرادات الخدمات المصرفية قد زادت خلال سنة التعديل (٢٠٠١) بما يعادل ٣٧% من الإيرادات للعام السابق وبذلك يمكن القول ان الزيادة في الاسعار قد حققت زيادة في الإيرادات .

جدول رقم (١٤/٢/٣)

التحويلات بالعملة الأجنبية في مصرف المزارع التجاري

خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

البيان						السنوات
٢٠٠٥ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٠ م	
٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	١٠٠	بين فروع المصرف
٧٠٠	٧٠٠	٧٠٠	٧٠٠	٧٠٠	٢٠٠	الي مصرف اخر
بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	التحويلات الواردة الى عميل المصرف
٣دولار	٣دولار	٣دولار	٣دولار	٣دولار	٣دولار	التحويلات الواردة الى عميل مصرف اخر
%١	%١	%١	%١	%١	%١	إتفاقيات الدفع
.٠٠٥	.٠٠٥	.٠٠٥	.٠٠٥	.٠٠٥	.٠٠٥	دفع التحويل بالعملة الحرة
%١	%١	%١	%١	%١	%١	دفع التحويل بالعملة المحلية

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات ملف التعريفية المصرفية الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ حدوث تغير بالزيادة في اسعار الخدمات المصرفية الخاصة بعمليات التحويلات بالعملة الاجنبية خلال فترة الدراسة وتراوحت الزيادة بين ١٠٠% بالنسبة للتحويل بين فروع المصرف والتحويلات الى المصارف الاخرى خارج المدينة بمبلغ يزيد عن ٥٠ مليون دينار و بنسبة ٢٥٠% بالنسبة الى التحويلات الى المصارف الاخرى .

وحدثت الزيادة خلال العام ٢٠٠١ واستمرت ذات الاسعار خلال الاعوام التالية من الدراسة . ويلاحظ ان ايرادات الخدمات المصرفية قد زادت خلال سنة التعديل بما يعادل ٣٧% من الايرادات للعام السابق وبذلك يمكن القول ان الزيادة في الاسعار قد حققت زيادة في الايرادات .

جدول رقم (١٥/٢/٣)

الشيكات في مصرف المزارع التجاري

خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

٢٠٠٥ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٠ م	البيان
						السنوات
بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	تحصيل الشيك داخل الفرع
بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	تحصيل داخل المدينة
.٠٠٢	.٠٠٢	.٠٠٢	.٠٠٢	.٠٠٢	.٠٠٢	تحصيل الشيك بمدينة بها فرع للبنك المركزي
.٠٠٣	.٠٠٣	.٠٠٣	.٠٠٣	.٠٠٣	.٠٠٣	تحصيل الشيك بمدينة لا يوجد بها فرع للبنك المركزي
١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	التحصيل الخاص للشيك
بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	تحصيل شيكات المرتبات والمعاشات
١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	تحصيل الشيكات المعتمدة والمصرفية داخل المدينة
.٠٠٣	.٠٠٣	.٠٠٣	.٠٠٣	.٠٠٣	.٠٠٢	تحصيل الشيكات المعتمدة والمصرفية خارج المدينة ٥٠ مليون فأقل
.٠٠٢	.٠٠٢	.٠٠٢	.٠٠٢	.٠٠٢	.٠٠١	تحصيل الشيكات المعتمدة والمصرفية خارج المدينة ٥٠ مليون فأكثر
٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	١٠٠٠	الشيكات المرتدة الرجوع للساحب
٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	١٠٠٠	الشيكات الموقوفة
٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	١٠٠٠	الشيكات المفقودة
٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	الشيكات المصرفية المفقودة
٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	شيك الشباك

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات ملف التعريف المصرفية الإدارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان

المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ حدوث تغير بالزيادة في اسعار الخدمات المصرفية الخاصة بعمليات الشيكات خلال فترة الدراسة وتراوحت الزيادة بين ١٠٠% بالنسبة لتحصيل الشيكات المصرفية والشيكات

المرتدة والشيكات المفقودة و بنسبة ٢٠٠% بالنسبة للشيكات الموقوفة كما حدثت زيادة في سعر خدمة تحصيل الشيكات المعتمدة وذلك بنسبة ٥٠%. والجدير بالذكر ان الزيادة تمت خلال العام ٢٠٠١ واستمرت ذات الاسعار خلال الاعوام التالية من الدراسة . ويلاحظ ان ايرادات الخدمات المصرفية قد زادت خلال سنة التعديل (٢٠٠١) بمايعادل ٣٧% من ايرادات الخدمات المصرفية للعام السابق (٢٠٠٠) وبذلك يمكن القول ان الزيادة في الاسعار قد حققت زيادة في الايرادات.

سادساً : الكمبيالات بالعملة المحلية

جدول رقم (١٦/٢/٣)

الكمبيالات بالعملة المحلية في مصرف المزارع التجاري

خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

البيان	٢٠٠٠ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٥ م
التحصيل داخل المدينة	٠٠٣	٠١	٠١	٠١	٠١	٠١
التحصيل بين مدينتين ويوجد بنك مركزي بهما	٠٠٥	٠١	٠١	٠١	٠١	٠١
التحصيل بين مدينتين ولايوجد بنك مركزي بهما	٠٠٧٥	٠١	٠١	٠١	٠١	٠١
ضد القبول والاعادة	٥٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠
ضد القبول والتحصيل	٥٠٠+عت	٥٠٠+عت	٥٠٠+عت	٥٠٠+عت	٥٠٠+عت	٥٠٠+عت
تمديد مدة الكمبيالة	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠
إعادة تقديم الكمبيالة	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠
الكمبيالات المعادة دون إجراءات قانونية	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	٧٥٠٠
الكمبيالات المعادة بعد إجراءات قانونية	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	١٠٠٠٠
اليقاف الاجراءات القانونية	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠
إعادة الكمبيالة قبل تقديمها وقبل تاريخ إستحقاقها	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات ملف التعريف المصرفية الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ حدوث تغير بالزيادة في اسعار خدمات التحصيل (داخل المدينة ، بين مدينتين يوجد/لايوجد بهما فرع للبنك المركزي) وذلك بنسبة (٣٠%،٥٠%،٧٥%) على التوالي . والجدير بالذكر ان الزيادة تمت خلال العام ٢٠٠١ واستمرت ذات الاسعار خلال الاعوام التالية من الدراسة . ويلاحظ ان ايرادات الخدمات المصرفية قد زادت خلال سنة التعديل (٢٠٠١) بمايعادل ٣٧% من ايرادات الخدمات المصرفية للعام السابق (٢٠٠٠) وبذلك يمكن القول ان الزيادة في الاسعار قد حققت زيادة في الايرادات .

من الجدول يلاحظ عدم حدوث أي تغيير بالزيادة او النقصان في اسعار الخدمات المصرفية الخاصة بعمليات الكمبيالات بالعملة الأجنبية خلال فترة الدراسة مما يعني ان تأثيرها على الايرادات يأتي فقط من خلال عدد العمليات المنفذه من قبل البنك خلال العام المالي.

ثامناً : خطابات الضمان

جدول رقم (١٨/٢/٣)

خطابات الضمان في مصرف المزارع التجاري

خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

البيان						السنوات
٢٠٠٥ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٠ م	
٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	١٠٠٠	تخليص البضائع قبل وصول المستندات (مغطي بخطاب ضمان)
						تخليص البضائع قبل وصول المستندات (غيرمغطي بخطاب ضمان)
.٠١	.٠١	.٠١	.٠١	.٠١	.٠١	خطابات الضمان للدفعات المقدمة
.٠٠٢٥	.٠٠٢٥	.٠٠٢٥	.٠٠٢٥	.٠٠٢٥	.٠٠٢٥	خطابات الضمان الاخري
٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٢٠٠٠	تعديل خطاب الضمان

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات ملف التعريف المصرفية الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ حدوث تغيير بالزيادة في اسعار خدمات (تخليص البضائع قبل وصول المستندات ، تعديل خطابات الضمان) وذلك بنسبة (١٠٠% ، ٥٠%) على التوالي . والجدير بالذكر ان الزيادة تمت خلال العام ٢٠٠١ واستمرت ذات الاسعار خلال الاعوام التالية من الدراسة . ويلاحظ ان ايرادات الخدمات المصرفية قد زادت خلال سنة التعديل (٢٠٠١) بمايعادل ٣٧% من ايرادات الخدمات المصرفية للعام السابق (٢٠٠٠) وبذلك يمكن القول ان الزيادة في الاسعار قد حققت زيادة في الايرادات .

جدول رقم (١٩/٢/٣)

إعمادات الصادر في مصرف المزارع التجاري

خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

البيان	٢٠٠٠ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٥ م
عمولة التعزيز	.٠١٢٥	.٠١٢٥	.٠١٢٥	.٠١٢٥	.٠١٢٥	.٠١٢٥
عمولة التداول	.٠٠١٥	.٠٠٠٣	.٠٠٠٣	.٠٠٠٣	.٠٠٠٣	.٠٠٠٣
العمولات الاضافية	.٠٠١٥	.٠٠١٥	.٠٠١٥	.٠٠١٥	.٠٠١٥	.٠٠١٥
رسوم التبليغ	٢٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠
عمولة الصادر						
عقد الصادر	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠
استمارة ex	٢٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠

المصدر: إعداد الباحث إعماداً على بيانات ملف التعريف المصرفية الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ حدوث تغير بالزيادة في اسعار خدمات (عمولة التداول ، رسوم التبليغ ، إستمارة ex) وذلك بنسبة 50% لكل. والجدير بالذكر ان الزيادة تمت خلال العام ٢٠٠١ واستمرت ذات الاسعار خلال الاعوام التالية من الدراسة . ويلاحظ ان ايرادات الخدمات المصرفية قد زادت خلال سنة التعديل (٢٠٠١) بما يعادل ٣٧% من ايرادات الخدمات المصرفية للعام السابق (٢٠٠٠) وبذلك يمكن القول ان الزيادة في الاسعار قد حققت زيادة في الايرادات .

من الجدول يلاحظ عدم حدوث اي تغيير بالزيادة او النقصان في اسعار الخدمات المصرفية الخاصة بعمليات اعتمادات الاستيراد خلال فترة الدراسة مما يعني ان تأثيرها على الايرادات يأتي فقط من خلال عدد العمليات المنفذه من قبل البنك خلال العام المالي .

(ج) مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية

التغيرات في أسعار الخدمات المصرفية لمصرف الادخار والتنمية الاجتماعية خلال فترة الدراسة (٢٠٠٥-٢٠٠٠) :

أولاً : عمليات التمويل

جدول رقم (٢١/٢/٣)

عمليات التمويل في مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية

خلال الفترة (٢٠٠٥م-٢٠٠٠م)

البيان	٢٠٠٥ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٠ م
بيع الاسهم	نصف عمولة الاصدار					
إلغاء العقد	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠
تحضير العقد وتنفيذه	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠
إصدار وثيقة تامين نيابة عن العميل	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠
طلب التمويل	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات ملف التعريف المصرفية الإدارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ عدم حدوث اي تغيير بالزيادة او النقصان في اسعار الخدمات المصرفية الخاصة بعمليات التمويل خلال فترة الدراسة مما يعني ان تأثيرها على الايرادات يأتي فقط من خلال عدد العمليات المنفذه من قبل البنك خلال العام المالي .

ثانياً : الحسابات الجارية والحسابات الاخرى بالعملة (المحلية /الاجنبية)

جدول رقم (٢٢/٢/٣)

الحسابات الجارية والحسابات الاخرى بالعملة (المحلية /الاجنبية) في مصرف الادخار والتنمية
الاجتماعية خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

البيان	٢٠٠٠ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٥ م
	السنوات					
فتح الحساب الجاري	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون
فتح حساب ادخار او استثمار	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون
شهادة المقدرة المالية ورصيد الحساب	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠
الاجابة على إستفسارات العملاء عن الرصيد	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	١٠٠٠
حفظ حسابات العاملين بالجهاز المصرفي	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون
المقدرة المالية ورصيد الحساب بواسطة المراسلين	١٥٠ دولار					
الاستفسار عن قيود بعينها مضي عليها أقل من عام	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠
الاستفسار عن قيود بعينها مضي عليها أكثر من عام	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠
دفع الرواتب والمعاشات	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون
اوامر الدفع المستديمة	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات ملف التعريف المصرفية الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ عدم حدوث اي تغيير بالزيادة او النقصان في اسعار الخدمات المصرفية الخاصة بالحاسابات الجارية وغيرها من الحسابات خلال فترة الدراسة مما يعني ان تأثيرها على الايرادات يأتي فقط من خلال عدد العمليات المنفذه من قبل البنك خلال العام المالي . مع بروز اتجاه نحو وضع سعر لخدمة الاجابة على إستفسارات العملاء عن الرصيد وقد يكون مرد ذلك ازدياد طلبات العملاء في هذا المجال فضلاً عن تحمل المصرف لبعض التكاليف وخاصة بعد إدخال الخدمات الخاصة بالاستفسار عن الرصيد عبر التلفون الامر الذي من المتوقع معة إنتهاء العمل بهذه العمولة وذلك وفقاً لترتيبات من المفترض على إدارة المصرف إتخاذها مع شركات الاتصال حفاظاً على حقوق المصرف .

ثالثاً : التحويل بالعملة المحلية

جدول رقم (٢٣/٢/٣)

التحويل بالعملة المحلية في مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية

خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

٢٠٠٥ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٠ م	البيان
١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	داخل المصرف
٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	الي مصرف اخر داخل المدين
.٠٠١	.٠٠١	.٠٠١	.٠٠١	.٠٠١	.٠٠١	التحاوي الي المصارف الاخري خارج المدينة من ٥٠ مليون فأقل
.٠٠١	.٠٠١	.٠٠١	.٠٠١	.٠٠١	.٠٠١	التحاوي الي المصارف الاخري خارج المدينة من ٥٠ مليون فأكثر

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات ملف التعريف المصرفية الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ عدم حدوث اي تغير بالزيادة او النقصان في اسعار الخدمات المصرفية الخاصة بعمليات التحويل بالعملة المحلية خلال فترة الدراسة مما يعني ان تأثيرها على الايرادات يأتي فقط من خلال عدد العمليات المنفذه من قبل البنك خلال العام المالي .

رابعاً : التحويل بالعملة الاجنبية

جدول رقم (٢٤/٢/٣)

التحويل بالعملة الاجنبية في مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية

خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

٢٠٠٥ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٠ م	البيان
١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	بين فروع المصرف
٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	الي مصرف اخر
بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	التحاويل الواردة الي عميل المصرف
٢دولار	٢دولار	٢دولار	٢دولار	٢دولار	٢دولار	التحاويل الواردة الي عميل مصرف اخر
%١	%١	%١	%١	%١	%١	إتفاقيات الدفع

٠.٠٠٣	٠.٠٠٣	٠.٠٠٣	٠.٠٠٣	٠.٠٠٣	٠.٠٠٣	دفع التحويل بالعملة الحرة
٠.٠٠٥	٠.٠٠٥	٠.٠٠٥	٠.٠٠٥	٠.٠٠٥	٠.٠٠٥	دفع التحويل بالعملة المحلية

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات ملف التعريف المصرفية الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ عدم حدوث اي تغير بالزيادة او النقصان في اسعار الخدمات المصرفية الخاصة بعمليات التحويل بالعملة الاجنبية خلال فترة الدراسة مما يعني ان تأثيرها على الايرادات يأتي فقط من خلال عدد العمليات المنفذه من قبل البنك خلال العام المالي .

خامساً : الشيكات

جدول رقم (٢٥/٢/٣)

الشيكات في مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية

خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

البيان						السنوات
٢٠٠٥ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٠ م	
بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	تحصيل الشيك داخل الفرع
بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	تحصيل داخل المدينة
رسوم البريد	تحصيل الشيك بمدينة بها فرع للبنك المركزي					
٠.٠٠١	٠.٠٠١	٠.٠٠١	٠.٠٠١	٠.٠٠١	٠.٠٠١	تحصيل الشيك بمدينة لا يوجد بها فرع للبنك المركزي
٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	التحصيل الخاص للشيك
بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	بدون	تحصيل شيكات المرتبات والمعاشات
٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	تحصيل الشيكات المعتمدة والمصرفية داخل المدينة
٠.٠١	٠.٠١	٠.٠١	٠.٠١	٠.٠١	٠.٠١	تحصيل الشيكات المعتمدة والمصرفية خارج المدينة ٥٠ مليون فأقل
٠.٠١	٠.٠١	٠.٠١	٠.٠١	٠.٠١	٠.٠١	تحصيل الشيكات المعتمدة والمصرفية خارج المدينة ٥٠ مليون فأكثر
١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	الشيكات المرتدة الرجوع للساحب

٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	الشيكات الموقوفة
٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	الشيكات المفقودة
٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	الشيكات المصرفية المفقودة
٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	شيك الشباك

المصدر: إعداد الباحث إتماداً على بيانات ملف التعريف المصرفية الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ عدم حدوث اي تغيير بالزيادة او النقصان في اسعار الخدمات المصرفية الخاصة بعمليات الشيكات خلال فترة الدراسة مما يعني ان تأثيرها على الايرادات يأتي فقط من خلال عدد العمليات المنفذه من قبل البنك خلال العام المالي .

سادساً : الكمبيالات بالعملة المحلية

جدول رقم (٢٦/٢/٣)

الكمبيالات بالعملة المحلية في مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية

خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

البيان	٢٠٠٠ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٥ م
التحصيل داخل المدينة	٠٠١	٠٠١	٠٠١	٠٠١	٠٠٣	٠٠٣
التحصيل بين مدينتين ويوجد بنك مركزي بهما	٠٠٥	٠٠٥	٠٠٥	٠٠٥	٠٠٧٥	
التحصيل بين مدينتين ولا يوجد بنك مركزي بهما	٠٠٢	٠٠٢	٠٠٢	٠٠٢	٠٠٤	٠٠٤
ضد القبول والاعادة	١٥٠+عت	١٥٠+عت	١٥٠+عت	١٥٠+عت		
ضد القبول والتحصيل	١٠٠+عت	١٠٠+عت	١٠٠+عت	١٠٠+عت		
تمديد مدة الكمبيالة	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠		
إعادة تقديم الكمبيالة	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	٥٠٠	٥٠٠
الكمبيالات المعادة دون إجراءات قانونية	٥٠٠+عت	٥٠٠+عت	٥٠٠+عت	٥٠٠+عت	٥٠٠+٠٠٣	٥٠٠+٠٠٣
الكمبيالات المعادة بعد إجراءات قانونية	عت+ك ا	عت+ك ا				
إيقاف الاجراءات القانونية	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠
إعادة الكمبيالة قبل تقديمها وقبل تاريخ	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠

المصدر: إعداد الباحث إعتماًداً على بيانات ملف التعريف المصرفية الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ حدوث تغير في اسعار بعض الخدمات المصرفية وجاءت التغيرات بزيادة الاسعار بحوالي ٥٠% و ١٠٠% في خدمات التحصيل للكمبيالات بالمدن التي (يوجد/لا يوجد) بها فروع للبنك المركزي على التوالي كما يلاحظ زيادة بنسبة ٥٠٠% في اسعار خدمات إعادة تقديم الكمبيالة . وعموماً يلاحظ ان الزيادة تمت خلال الفترة ٢٠٠٤-٢٠٠٥ وخلال هذه الفترة حققت ايرادات الخدمات المصرفية زيادة كبيرة عن تلك الايرادات المحققة خلال السنوات السابقة للتعديل في الاسعار بلغت في ادناها حوالي ٢٤٩% وفي اعلاها حوالي ٥٢١% وبالتالي يمكن ان تعزي هذه الزيادة في الايرادات ولو جزئياً الى التعديل في الاسعار لبعض الخدمات.

جدول رقم (٢٨/٢/٣)

خطابات الضمان في مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية

خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

٢٠٠٥ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٠ م	البيان
						السنوات
١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	تخليص البضائع قبل وصول المستندات (مغطي بخطاب ضمان)
٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠	تخليص البضائع قبل وصول المستندات (غير مغطي بخطاب ضمان)
.٠١	.٠١	.٠١	.٠١	.٠١	.٠١	خطابات الضمان للدفعات المقدمة
.٠٢٥	.٠٢٥	.٠٢٥	.٠٢٥	.٠٢٥	.٠٢٥	خطابات الضمان الاخرى
٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	تعديل خطاب الضمان
٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	الغاء خطاب الضمان

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات ملف التعريف المصرفية الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ عدم حدوث اي تغيير بالزيادة او النقصان في اسعار الخدمات المصرفية الخاصة بعمليات خطابات الضمان خلال فترة الدراسة مما يعني ان تأثيرها على الايرادات يأتي فقط من خلال عدد العمليات المنفذه من قبل البنك خلال العام المالي .

جدول رقم (٢٩/٢/٣)

إتمادات الصادر في مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية

خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

البيان	٢٠٠٠ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٥ م
السنوات						
عمولة التعزيز	.٠١	.٠١	.٠١	.٠١	.٠١	.٠١
عمولة التداول	.٠٠١	.٠٠١	.٠٠١	.٠٠١	.٠٠١	.٠٠١
العمولات الاضافية	.٠٠١	.٠٠١	.٠٠١	.٠٠١	.٠٠١	.٠٠١
رسوم التبليغ	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠
عمولة الصادر						
عقد الصادر	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠
استمارة ex	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠
استمارة im						

المصدر: إعداد الباحث إتماداً على بيانات ملف التعريف المصرفية الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ عدم حدوث اي تغيير بالزيادة او النقصان في اسعار الخدمات المصرفية الخاصة بعمليات التمويل خلال فترة الدراسة مما يعني ان تأثيرها على الايرادات يأتي فقط من خلال عدد العمليات المنفذه من قبل البنك خلال العام المالي .

عاشراً : إتمادات الاستيراد

جدول رقم (٣٠/٢/٣)

إتمادات الاستيراد في مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية

خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

البيان	٢٠٠٠ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٥ م
السنوات						
فتح خطاب الاعتماد	.٠٠٧٥	.٠٠٧٥	.٠٠٧٥	.٠٠٧٥	.٠٠٧٥	.٠٠٧٥
إتمادات مفتوحة بواسطة المقاصة	.٠٠٧٥	.٠٠٧٥	.٠٠٧٥	.٠٠٧٥	.٠٠٧٥	.٠٠٧٥

٠١	٠١	٠١	٠١	٠١	٠١	اعتمادات موجلة الدفع لربع سنة او جزء منه
٠٠٥	٠٠٥	٠٠٥	٠٠٥	٠٠٥	٠٠٥	اعتمادات موجلة الدفع لسنتين فأكثر (العام الاول)
٠٠٣	٠٠٣	٠٠٣	٠٠٣	٠٠٣	٠٠٣	اعتمادات موجلة الدفع لسنتين فأكثر (العام الثاني)
٠٧٥	٠٧٥	٠٠٧٥	٠٠٧٥	٠٠٧٥	٠٠٧٥	الاعتمادات الداخلية النظيفة
٠١٥	٠١٥	٠١٥	٠١٥	٠١٥	٠١٥	الاعتمادات الداخلية المستندية
١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	تعديل الاعتمادات الداخلية
١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	ختم الرخصة للاعتمادات الداخلية
١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	تحويل الاعتمادات الداخلية
٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	الغاء الاعتمادات الداخلية
يتحملها العميل	تعزير الاعتمادات الداخلية					

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات ملف التعريف المصرفية الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي ٢٠٠٥

من الجدول يلاحظ عدم حدوث تغير بالزيادة او النقصان في اسعار الخدمات المصرفية الخاصة بعمليات اعتمادات الصادر خلال فترة الدراسة والتغير الوحيد حدث في اسعار خدمات الاعتمادات النظيفة ورغماً عن ذلك يمكن القول ان تأثير هذه السلة من الخدمات المصرفية على الايرادات يأتي فقط من خلال عدد العمليات المنفذه من قبل البنك خلال العام المالي.

ثانياً : التغيرات في إيرادات الخدمات المصرفية لمصارف العينة :
(أ) مصرف التضامن الاسلامي

جدول رقم (٣/٢/٣)

التغيرات في إيرادات الخدمات المصرفية بمصرف التضامن الإسلامي

خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

البيان	٢٠٠٠ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٥ م
إيرادات الخدمات المصرفية	624097378		835206803	922003921	1288630096	1875576424
التغير في الايرادات	100%		133.8%	144.7%	206.4%	300.5%

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات التقارير السنوية للمصرف (٢٠٠٥-٢٠٠٠)

من الجدول يلاحظ ان إيرادات الخدمات المصرفية ظلت في تزايد مضطرب خلال الفترة حيث زادت خلال العام ٢٠٠١ بمقدار ٣٣.٨% عن الإيرادات المحققة خلال العام ٢٠٠٠ واستمرت الإيرادات في الارتفاع لتزداد بمقدار ٢٠٠.٥% خلال العام ٢٠٠٥ عن تلك الإيرادات المحققة خلال العام ٢٠٠٠م وبالرجوع إلى نتائج جداول التعريف المصرفية للخدمات خلال سنوات الدراسة يلاحظ ان السمة الغالبة عدم التغير في الأسعار ألا في حدود ضيقة وبذلك يمكن القول ان الزيادة في الإيرادات القدر المعلي فيها لزيادة حجم تعاملات المصرف في الخدمات المصرفية المقدمة بالإضافة للتغيرات بالزيادة في أسعار بعض خدمات المصرف .

جدول رقم (٣٢/٢/٣)

إيرادات الخدمات المصرفية لمصرف التضامن الإسلامي بالنسبة إلى دخل البيوع المؤجلة

خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

البيان	٢٠٠٠ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٥ م
إيرادات الخدمات المصرفية	624097378	835206803	922003921	1288630096	1875576424	
إيرادات البيوع المؤجلة	1016944512	655325688	435820099	615262440	1258730630	
إيرادات الخدمات المصرفية إلى إيرادات البيوع المؤجلة	٦١.٣%	١٢٧%	٢١١.٥%	٢٠.٩%	١٤.٩%	

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات التقارير السنوية للمصرف (٢٠٠٥-٢٠٠٠)

من الجدول يلاحظ ان إيرادات المصرف من الخدمات المصرفية ظلت خلال فترة الدراسة أعلى من إيرادات المصرف من البيوع المؤجلة حيث سجلت في حدها الأدنى زيادة بمقدار ٢٧% خلال العام ٢٠٠٢ وفي حدها الأعلى زيادة بمقدار ١٠.٩% خلال العام ٢٠٠٤ من إيرادات المصرف من البيوع المؤجلة مع العلم ان إيرادات المصرف من الخدمات المصرفية كانت اقل من إيراداته من البيوع المؤجلة بمقدار ٣٩.٧% خلال العام ٢٠٠٠ . ويؤكد ذلك ان نسبة مساهمة إيرادات الخدمات المصرفية في إجمالي إيرادات المصرف بلغت خلال العام ٢٠٠٢ ما مقداره ٣٤% .

جدول رقم (٣٣/٢/٣)

إيرادات الخدمات المصرفية لمصرف التضامن الإسلامي بالنسبة إلى دخل الاستثمارات

خلال الفترة (٢٠٠٥-٢٠٠٠ م)

البيان	٢٠٠٠ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٥ م
إيرادات الخدمات المصرفية	624097378		835206803	922003921	1288630096	1875576424
إيرادات الاستثمارات	89576976		879739659	1861593663	2663957250	3770971236
إيرادات الخدمات المصرفية إلى إيرادات الاستثمارات	٦٩٦.٧%		٩٤.٩%	٤٩.٥%	٤٨.٤%	٤٩.٧%

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات التقارير السنوية للمصرف (٢٠٠٥-٢٠٠٠)

من الجدول يلاحظ ان إيرادات المصرف من خدماته المصرفية خلال العام ٢٠٠٠ كانت أكبر من إيراداته من الاستثمارات بمقدار ٥٩٦.٧% وخلال العام ٢٠٠١ تزايد إهتمام المصرف بالعمليات الاستثمارية بشكل اصبح مع إيرادات المصرف منها تزايد عن إيرادات المصرف من الخدمات المصرفية بما يعادل ٣.١% وإستمر الإهتمام بالاستثمارات خلال الاعوام الاخرى حتي اصبحت إيرادات المصرف من الاستثمارات تزيد عن إيراداته من الخدمات المصرفية بنسبة ١٠٠% من الاخيرة مع العلم ان الإهتمام بالاستثمارات لم يكن خصماً على الخدمات المصرفية إذ تزايدت إيرادات المصرف منها هي الاخرى لتبلغ إيراداته منها خلال العام ٢٠٠٥ مايساوي ثلاثة اضعاف إيراداته منها خلال العام ٢٠٠٠ .

جدول رقم (٣٤/٢/٣)

إيرادات الخدمات المصرفية لمصرف التضامن الإسلامي بالنسبة إلى الإيرادات الأخرى

خلال الفترة (٢٠٠٥-٢٠٠٠ م)

البيان السنوات	٢٠٠٠ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٥ م
إيرادات الخدمات المصرفية	624097378		835206803	922003921	1288630096	1875576424
الإيرادات الأخرى	166821871	0	138893296	511138682	434946839	497585532
إيرادات الخدمات المصرفية إلى الإيرادات الأخرى	٣٧٤%		٦٠.٣%	١٨٠.٤%	٢٩٦.٣%	٣٧٦.٩%

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات التقارير السنوية للمصرف (٢٠٠٥-٢٠٠٠)

من الجدول يلاحظ ان إيرادات المصرف من الخدمات المصرفية ظلت خلال فترة الدراسة أعلى من إيرادات المصرف من الإيرادات الأخرى حيث سجلت في حدها الأدنى زيادة عن الإيرادات الاخرى بمقدار ٨٠% خلال العام ٢٠٠٣ وفي حدها الأعلى زيادة بمقدار ٥٠١.٣% خلال العام ٢٠٠٢

ويؤكد ذلك ان نسبة مساهمة إيرادات الخدمات المصرفية في إجمالي إيرادات المصرف بلغت خلال العام ٢٠٠٢ ما مقداره ٣٤% .

جدول رقم (٣٥/٢/٣)

إيرادات الخدمات المصرفية لمصرف التضامن الإسلامي بالنسبة إلى إجمالي إيرادات المصرف

خلال الفترة (٢٠٠٠م-٢٠٠٥م)

البيان	٢٠٠٠ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٥ م
إيرادات الخدمات المصرفية	624097378		835206803	922003921	1288630096	1875576424
إجمالي الإيرادات	1897440737	0	2509165446	3730556365	5002796625	7402863822
إيرادات الخدمات المصرفية إلى إجمالي الإيرادات	٣٢.٩%		٣٤%	٢٤.٧%	٢٥.٨%	٢٥.٣٣%

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات التقارير السنوية للمصرف (٢٠٠٥-٢٠٠٠)

من الجدول يلاحظ ان إيرادات المصرف من الخدمات المصرفية ظلت المؤثر الأكبر في إجمالي إيرادات المصرف خلال فترة الدراسة إذ ساهمت بمقدار ٢٤.٧% من إجمالي الإيرادات خلال العام ٢٠٠٠م كأقل مساهمة وبمقدار ٣٤% من إجمالي الإيرادات خلال العام ٢٠٠٢ كأعلى مساهمة .

(ب) مصرف المزارع التجاري :

جدول رقم (٣٦/٢/٣)

التغيرات في إيرادات الخدمات المصرفية بمصرف المزارع التجاري

خلال الفترة (٢٠٠٥م-٢٠٠٠م)

٢٠٠٥ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٠ م	البيان
						السنوات
1544488000	1259039000	1076403000	963922000	829772000	605480000	إيرادات الخدمات المصرفية
%255.1	%207.9	%177.8	%159.2	%137	%100	التغير في إيرادات الخدمات

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات التقارير السنوية للمصرف (٢٠٠٥-٢٠٠٠)

من الجدول يلاحظ ان إيرادات الخدمات المصرفية ظلت في تزايد مضطرب خلال الفترة حيث زادت خلال العام ٢٠٠١ بمقدار ٣٧% عن الإيرادات المحققة خلال العام ٢٠٠٠ واستمرت الإيرادات في الارتفاع لتزداد بمقدار ١٥٥% خلال العام ٢٠٠٥ عن تلك الإيرادات المحققة خلال العام ٢٠٠٠ وبالرجوع إلى نتائج جداول التعريف المصرفية للخدمات خلال سنوات الدراسة يلاحظ ان السمة الغالبة عدم التغير في الأسعار ألا في حدود ضيقة وبذلك يمكن القول ان الزيادة في الإيرادات القدر المعلي فيها لزيادة حجم تعاملات المصرف في الخدمات المصرفية المقدمة بالإضافة للتغيرات بالزيادة في أسعار بعض خدمات المصرف .

جدول رقم (٣٧/٢/٣)

إيرادات الخدمات المصرفية لمصرف المزارع التجاري بالنسبة إلى دخل البيوع المؤجلة

خلال الفترة (٢٠٠٥م-٢٠٠٠م)

٢٠٠٥ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٠ م	البيان
						السنوات
1544488000	1259039000	1076403000	963922000	829772000	605480000	إيرادات الخدمات المصرفية
1152861000	918074000	804223000	525453000	708067000	350116000	إيرادات البيوع المؤجلة
%١٣٤	%١٣٧.١	%١٣٣.٨	%١٨٣.٤	%١١٧.٢	%١٧٢.٩	إيرادات الخدمات المصرفية إلى إيرادات البيوع المؤجلة

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات التقارير السنوية للمصرف (٢٠٠٥-٢٠٠٠)

من الجدول يلاحظ ان إيرادات المصرف من الخدمات المصرفية ظلت خلال فترة الدراسة أعلى من إيرادات المصرف من البيوع المؤجلة حيث سجلت في حدها الأدنى زيادة بمقدار ١٧% خلال العام ٢٠٠١ وفي حدها الأعلى زيادة بمقدار ٨٣% خلال العام ٢٠٠٢ من إيرادات المصرف من البيوع المؤجلة ويكد ذلك ان نسبة مساهمة إيرادات الخدمات المصرفية في إجمالي إيرادات المصرف بلغت خلال العام ٢٠٠٢ ما مقداره ٤٦.٦% .

جدول رقم (٣٨/٢/٣)

إيرادات الخدمات المصرفية لمصرف المزارع التجاري بالنسبة إلى دخل الاستثمارات

خلال الفترة (٢٠٠٥م-٢٠٠٠م)

٢٠٠٥ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٠ م	البيان
						السنوات
1544488000	1259039000	1076403000	963922000	829772000	605480000	إيرادات الخدمات المصرفية
1340618000	867162000	731364000	314350000	306019000	802378000	إيرادات الاستثمارات
%١١٥.٢	%١٤٥.٢	%١٤٧.٢	%٣٠٦.٦	%٢٧١.٢	%٧٥.٥	إيرادات الخدمات المصرفية إلى إيرادات الاستثمارات

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات التقارير السنوية للمصرف (٢٠٠٥-٢٠٠٠)

من الجدول يلاحظ ان إيرادات المصرف من خدماته المصرفية خلال العام ٢٠٠٠ كانت اقل من إيراداته من الاستثمارات بمقدار ٢٤.٥% وخلال العام ٢٠٠١ قفزت إيرادات الخدمات المصرفية لتتجاوز إيرادات المصرف من الاستثمارات لتبلغ الزيادة ما نسبته ١٧١.٢% زوال الجدير بالذكر ان إيرادات الخدمات المصرفية خلال العام ٢٠٠١ سجلت زيادة عن ذات الإيرادات بما مقداره ٣٧% وفي نفس الوقت يلاحظ حدوث انخفاض في إيرادات المصرف من الاستثمارات خلال العام ٢٠٠١ بمقدار ٦١% عن ذات الإيرادات المحققة خلال العام ٢٠٠٠. وبذلك يمكن القول ان سبب الزيادة الكبيرة في نسبة إيرادات الخدمات المصرفية بالنسبة إلى إيرادات الاستثمار خلال العامين ٢٠٠١، ٢٠٠٢ يمكن ان يعزى ليس فقط إلى الزيادة في إيرادات الخدمات المصرفية ولكن أيضاً إلى تناقص إيرادات المصرف من الاستثمارات. وبالتالي يتضح ان إيرادات المصرف من الخدمات المصرفية ظلت أعلى المساهمين في إجمالي الإيرادات.

جدول رقم (٣٩/٢/٣)

إيرادات الخدمات المصرفية لمصرف المزارع التجاري بالنسبة إلى الإيرادات الأخرى

خلال الفترة (٢٠٠٥م-٢٠٠٠م)

٢٠٠٥ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٠ م	البيان
						السنوات
1544488000	1259039000	1076403000	963922000	829772000	605480000	إيرادات الخدمات المصرفية
303144000	241031000	285160000	263349729	213157000	326264000	الإيرادات

						الأخرى
٥٠.٩٥%	٢٢.٤%	٣٧.٥%	٣٦.٦%	٣٨.٩.٣%	١٨.٥.٦%	إيرادات الخدمات المصرفية إلى الإيرادات الأخرى

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات التقارير السنوية للمصرف (٢٠٠٥-٢٠٠٠)

من الجدول يلاحظ ان إيرادات المصرف من الخدمات المصرفية ظلت خلال فترة الدراسة أعلى من إيرادات المصرف من الإيرادات الأخرى حيث سجلت في حدها الأدنى زيادة بمقدار ٨٥% خلال العام ٢٠٠٠ وفي حدها الأعلى زيادة بمقدار ٤٢.٤% خلال العام ٢٠٠٤ من إيرادات المصرف من الإيرادات الأخرى ويؤكد ذلك ان نسبة مساهمة إيرادات الخدمات المصرفية في إجمالي إيرادات المصرف بلغت خلال العام ٢٠٠٤ ما مقداره ٣٨.٨% .

جدول رقم (٤٠/٢/٣)

إيرادات الخدمات المصرفية لمصرف المزارع التجاري بالنسبة إلى إجمالي إيرادات المصرف

خلال الفترة (٢٠٠٥م-٢٠٠٠م)

البيان	٢٠٠٥ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٠ م
إيرادات الخدمات المصرفية	1544488000	1259039000	1076403000	963922000	829772000	605480000
إجمالي الإيرادات	4341111000	3285306000	2897150000	2067074729	2057015000	2084238000
إيرادات الخدمات المصرفية إلى إجمالي الإيرادات	٣٥.٦%	٣٨.٣%	٣٧.٢%	٤٦.٦%	٤٠.٣%	٢٩.١%

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات التقارير السنوية للمصرف (٢٠٠٥-٢٠٠٠)

من الجدول يلاحظ ان إيرادات المصرف من الخدمات المصرفية ظلت المؤثر الأكبر في إجمالي إيرادات المصرف خلال فترة الدراسة إذ ساهمت بمقدار ٢٩.١ من إجمالي الإيرادات خلال العام ٢٠٠٠م كأقل مساهمة وبمقدار ٤٦.٦ من إجمالي الإيرادات خلال العام ٢٠٠٢م كأعلى مساهمة .

(ج) مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية

جدول رقم (٤١/٢/٣)

التغيرات في إيرادات الخدمات المصرفية بمصرف الادخار والتنمية الاجتماعية

خلال الفترة (٢٠٠٥م-٢٠٠٠م)

البيان	٢٠٠٥ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٠ م
--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

1123252000	953829000	502912000	385864000	237198000	180856917	إيرادات الخدمات المصرفية
%621	%527	%278	%213	%131	%100	التغير في إيرادات الخدمات المصرفية

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات التقارير السنوية للمصرف (٢٠٠٥-٢٠٠٠)

من الجدول يلاحظ ان إيرادات الخدمات المصرفية ظلت في تزايد مضطرد خلال الفترة حيث زادت خلال العام ٢٠٠١ بمقدار ٣١% عن الإيرادات المحققة خلال العام ٢٠٠٠ واستمرت الإيرادات في الارتفاع لتزداد بمقدار ٥٢١% خلال العام ٢٠٠٥ عن تلك الإيرادات المحققة خلال العام ٢٠٠٠م وبالرجوع إلى نتائج جداول التعريف المصرفية للخدمات خلال سنوات الدراسة يلاحظ ان السمة الغالبة عدم التغير في الأسعار ألا في حدود ضيقة وبذلك يمكن القول ان الزيادة في الإيرادات القدر المعلي فيها لزيادة حجم تعاملات المصرف في الخدمات المصرفية المقدمة بالإضافة للتغيرات بالزيادة في أسعار بعض خدمات المصرف .

جدول رقم (٤٢/٢/٣)

إيرادات الخدمات المصرفية بمصرف الادخار والتنمية الاجتماعية بالنسبة إلى دخل البيوع المؤجلة

خلال الفترة (٢٠٠٥م-٢٠٠٠م)

٢٠٠٥ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٠ م	البيان السنوات
1123252000	953829000	502912000	385864000	237198000	180856917	إيرادات الخدمات المصرفية
609922000	332713000	230424000	208514000	331118000	272513172	إيرادات البيوع المؤجلة
%١٨٤.٢	%٢٨٦.٧	%٢١٨	%١٨٥	%٧٠	%٦٦.٤	إيرادات الخدمات المصرفية إلى إيرادات

المصدر: إعداد الباحث إعتماًداً على بيانات التقارير السنوية للمصرف (٢٠٠٥-٢٠٠٠)

من الجدول يلاحظ ان إيرادات المصرف من الخدمات المصرفية ظلت خلال عامي ٢٠٠٠ و٢٠٠١ اقل من إيرادات المصرف من البيوع المؤجلة اما خلال الاعوام ٢٠٠٢، ٢٠٠٣، ٢٠٠٤، ٢٠٠٥، اصبحت إيرادات المصرف من الخدمات المصرفية أعلى من إيرادات المصرف من البيوع المؤجلة . والسبب يعود الى تزايد الاهتمام بالخدمات المصرفية إذ قفزت إيرادات المصرف منها خلال العام ٢٠٠٢ بمقدار ١١٣% عن الإيرادات المحققة منها خلال العام ٢٠٠٠ كما يشير الوضع الى إنخفاض اهتمام المصرف بالبيوع المؤجلة إيرادات المصرف منها خلال الاعوام ٢٠٠٢ و٢٠٠٣ عن تلك الإيرادات المحققة خلال العامين ٢٠٠٠ و٢٠٠١ وخلال العام ٢٠٠٥ يلاحظ اتجاه المصرف نحو الاهتمام بعمليات البيوع المؤجلة إذ زادت إيراداتها فيها منها بحوالي ١٠٠% عن الإيرادات المحققة منها خلال العام ٢٠٠٤ . وعموماً يؤكد ماسبق إتجاه المصرف نحو الاهتمام بالخدمات المصرفية مع التركيز الاكبر على عمليات البيوع المؤجلة.

جدول رقم (٤٣/٢/٣)

إيرادات الخدمات المصرفية بمصرف الادخار والتنمية الاجتماعية بالنسبة إلى دخل الاستثمارات

خلال الفترة (٢٠٠٥م-٢٠٠٠م)

البيان	٢٠٠٥ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٠ م
إيرادات الخدمات المصرفية	1123252000	953829000	502912000	385864000	237198000	180856917
إيرادات الاستثمارات	741450000	519806000	241467000	350116000	162254000	72173015
إيرادات الخدمات المصرفية إلى إيرادات الاستثمارات	%١٦٦	%١٨٣.٥	%٢٠٨.٣	%١١٠.٢	%١٤٦.٢	%٢٥٠.٦

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات التقارير السنوية للمصرف (٢٠٠٥-٢٠٠٠)

التعليق على الجدول :

من الجدول يلاحظ ان إيرادات المصرف من الخدمات المصرفية ظلت خلال فترة الدراسة أعلى من إيرادات المصرف من الاستثمارات حيث سجلت في حدها الأدنى زيادة بمقدار ١٠.٢% خلال العام ٢٠٠٢ وفي حدها الأعلى زيادة بمقدار ١٥٠.٦% خلال العام ٢٠٠٠ من إيرادات المصرف من الإيرادات الأخرى ويؤكد ذلك ان نسبة مساهمة إيرادات الخدمات المصرفية في إجمالي إيرادات المصرف بلغت خلال العام ٢٠٠٤ ما مقداره ٥٠.٥% .

جدول رقم (٤٤/٢/٣)

إيرادات الخدمات المصرفية بمصرف الادخار والتنمية الاجتماعية بالنسبة إلى الإيرادات الأخرى

خلال الفترة (٢٠٠٥م-٢٠٠٠م)

البيان	٢٠٠٥ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٠ م
إيرادات الخدمات المصرفية	1123252000	953829000	502912000	385864000	237198000	180856917
الإيرادات الأخرى	204228000	81631000	95648000	26626000	5140000	33732951
إيرادات الخدمات المصرفية إلى الإيرادات الأخرى	%٥٥٠	%١١٦٨.٥	%٥٢٥.٨	%١٤٤٩٢	%٤٦١٤.٧	%٥٣٦

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات التقارير السنوية للمصرف (٢٠٠٥-٢٠٠٠)

من الجدول يلاحظ ان إيرادات المصرف من الخدمات المصرفية ظلت خلال فترة الدراسة أعلى من إيرادات المصرف من الإيرادات الأخرى حيث سجلت في حدها الأدنى زيادة بمقدار ٤٣٦% خلال العام ٢٠٠٠ وفي حدها الأعلى زيادة بمقدار ١٣٤٩٢% خلال العام ٢٠٠٢ من إيرادات المصرف من

الإيرادات الأخرى ويؤكد ذلك ان نسبة مساهمة إيرادات الخدمات المصرفية في إجمالي إيرادات المصرف بلغت خلال العام ٢٠٠٤ ما مقداره ٥٠.٥ % .

جدول رقم (٤٥/٢/٣)

إيرادات الخدمات المصرفية بمصرف الادخار والتنمية الاجتماعية بالنسبة إلى إجمالي إيرادات المصرف

خلال الفترة (٢٠٠٥-٢٠٠٠م)

البيان	٢٠٠٥ م	٢٠٠٤ م	٢٠٠٣ م	٢٠٠٢ م	٢٠٠١ م	٢٠٠٠ م
إيرادات الخدمات المصرفية	1123252000	953829000	502912000	385864000	237198000	180856917
إجمالي الإيرادات	2678852000	1887979000	1070451000	971120000	735710000	559276055
إيرادات الخدمات المصرفية إلى إجمالي الإيرادات	%٤١.٩	%٥٠.٥	%٤٧	%٣٩.٧	%٣٢.٢	%٣٢.٣

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على بيانات التقارير السنوية للمصرف (٢٠٠٥-٢٠٠٠)

من الجدول يلاحظ ان إيرادات المصرف من الخدمات المصرفية ظلت المؤثر الأكبر في إجمالي إيرادات المصرف خلال فترة الدراسة إذ ساهمت بمقدار ٣٢.٢% من إجمالي الإيرادات خلال العام ٢٠٠٠م كأقل مساهمة وبمقدار ٥٠.٥% من إجمالي الإيرادات خلال العام ٢٠٠٤ كأعلى مساهمة .

الختامة

النتائج

التوصيات

أولاً : النتائج

توصل الباحث من خلال هذا البحث الى أهم النتائج التالية:

(١) المصارف السودانية لاثتم كثيراً بالاسس العلمية لتسعير الخدمات المصرفية ويتضح ذلك من خلال التغير البطي في أسعار الخدمات المصرفية خلال سنوات الدراسة حيث يظهر جلياً إعتقاد المصارف السودانية على الرغم من إختلافها من حيث (الحجم والمقدرة والملاءة المالية والتخصص ودرجة إستخدام التقنية... إلخ) على تسعير خدماتها عن طريق التعديل في الاسعار الواردة في التعريفة للسنة السابقة إن لم يكن تبني ذات التعريفة وهو ما يؤكد صحة الفرضية الثالثة ويؤكد عدم صحة الفرضية الاولى .

(٢) إيرادات الخدمات المصرفية تمثل الجزء الاكبر من إجمالي الإيرادات في المصارف السودانية .

(٣) تبني البنك المركزي لتحرير تسعير الخدمات المصرفية لم يخدم الغرض الذي إتخذ من أجله إذ إعتمدت المصارف على التعديل في جداول التعريفة المصرفية للسنوات السابقة دونما إتجاه جدي نحو إحتساب السعر للخدمة المصرفية وفقاً للاسس المحاسبية المتعارف عليها وهو ما يؤكد صحة الفرضية الثانية .

(٤) إختلاف المصارف السودانية من حيث الحجم والمقدرة والملاءة المالية والتخصص ودرجة إستخدام التقنية... إلخ لم يكن له تأثير يذكر على تحقيق تباين في اسعار الخدمات المصرفية بين المصارف على الرغم من التحرير لسعر الخدمة المصرفية الذي تبناه البنك المركزي وهو ما يؤكد عدم صحة الفرضية الثالثة.

(٥) لم يلجأ أي من المصارف السودانية الى تبني وضع أسعار تنافسية للخدمات المصرفية كوسيلة للتميز في السوق المصرفي وألية فعالة لجذب العميل وهو ما يؤكد عدم صحة الفرضية الثالثة .

(٦) أسعار الخدمات المصرفية بالمصارف السودانية غير معلنة في مكان واضح بصالات الفروع وكثيراً ما يفاجأ العميل بسعر الخدمة أثناء أو بعد إجراء الحصول على الخدمة.

(٧) تتبع الغالبية العظمي من المصارف السودانية تسعير خدماتها المصرفية عن طريق التعديل في أسعار العام السابق وهو ما يؤكد صحة الفرضية الثانية وعدم صحة الفرضية الاولى .

ثانياً : التوصيات

بناءً على النتائج السابقة يوصي الباحث بالاتي :

- (١) على المصارف الاهتمام بتبني اسس علمية في تسعير خدماتها المصرفية .
- (٢) على البنك المركزي تشجيع المصارف على تبني اسس علمية في تسعير خدماتها المصرفية .
- (٣) على المصارف الاهتمام بتطوير الخدمات المصرفية بإدخال التقنية المصرفية والابتكار في الخدمات المصرفية .
- (٤) تحتاج المصارف السودانية الى إعداد بحوث و دراسات حول تكلفة الخدمة المصرفية حتي تكون اساساً مناسباً لوضع اسعار للخدمات المصرفية التي تقدمها .
- (٥) على المصارف السودانية الاتجاه نحو وضع اسعار تنافسية لجذب العملاء المستقبليين وتحقيق رضا العملاء الحاليين .
- (٦) على المصارف السودانية إعلان اسعار خدماتها المصرفية بصالات فروعها بغرض إحاطة العملاء بتكاليف الحصول على الخدمة ، ونتوقع ان يصبح هذا الاعلان أحد الدافع لوضع اسعار تنافسية وبالتالي تحفيز المصارف لاجراء دراسات في مجال تحديد السعر الامثل للخدمة .
- (٧) مجال تسعير الخدمات المصرفية من المجالات الاقل تناولاً سواء في الدراسات الاكاديمية او الدراسات داخل المصارف لذلك يوصي الباحث بمزيد من الدراسات المستقبلية في هذا المجال .

قائمة المراجع

القرآن الكريم

أولاً: الكتب :

١. احمد نور، المحاسبة المالية المبادئ والمفاهيم والإجراءات المحاسبية والمعايير المحاسبية الدولية والعربي والمصرية، (القاهرة: الدار الجامعية، ٢٠٠٠م).
٢. السيد عبده الناجي، تسويق الخدمات المصرفية الأسس والتطبيق العملي في البنوك، (بيروت: اتحاد المصارف العربية، ٢٠٠٣م).
٣. وليد ناجي الحياي، بدر علوان، المحاسبة المالية في القياس والانحراف والإفصاح المحاسبي، ج٢، (عمان: الوراق للنشر والتوزيع، ٢٠٠٢م).
٤. حسين القاضي، مأمون حمدان، نظرية المحاسبة، (عمان: الدار العلمية الدولية للنشر والتوزيع ودار الثقافة للنشر والتوزيع، ٢٠٠١م).
٥. يوسف محمود جربوع، نظرية المحاسبة، الفروض، المفاهيم، المبادئ، المعايير، (عمان: الوراق للنشر، ٢٠٠١م).
٦. يحيى محمد أبو طالب، التحليل المالي والمحاسبي في المجال الإداري مع مقدمة في نظرية المحاسبة، (القاهرة: مكتبة عين شمس، ١٩٩٨م).
٧. كمال عبد العزيز النقيب، مقدمة في نظرية المحاسبة، (عمان: دار وائل للنشر، ٢٠٠٤م).
٨. محمد عباس حجازي، المدخل الحديث في مبادئ المحاسبة، النظرية، الأساليب، الاستخدامات، (القاهرة: مكتبة عين شمس ١٩٩١م).
٩. محمد تيسير عبد الكريم الرجبي، المحاسبة الإدارية، ط ٣، (عمان: دار وائل للنشر).
١٠. محمود جاسم الصميدعي، ردينة عثمان يوسف، التسويق المصرف مدخل استراتيجي كمي تحليلي، ط ١، (عمان: دار المناهج للنشر، ٢٠٠١م).
١١. سيد الهواري، جازية زعتر، بنوك وإدارة مالية، (القاهرة: مكتبة عين شمس، ٢٠٠١، ط ٢).
١٢. عاصم بن طاهر علي، التحليل الاقتصادي الجزئي للنظريه المتوسطة، (الرياض: دار المريخ للنشر، ١٩٨٩).

١٣. عباس مهدي الشيرازي، مدخل نظرية المحاسبة، (الكويت: ذات السلاسل للطباعة والنشر، ١٩٩٠م).
١٤. عوض بدير الحداد، تسويق الخدمات المصرفية، (القاهرة: البيان للطباعة والنشر، ١٩٩٩م).
١٥. صلاح الدين حسن السيبي، إدارة أموال وخدمات المصارف لخدمة أهداف التنمية الاقتصادية – دراسة نظرية وتطبيقية، (بيروت: دار الوسام للطباعة والنشر، ١٩٩٨).
١٦. خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية – المحلية والدولية، (عمان: دار وائل للنشر، ٢٠٠٦م).
١٧. خليل محمد حسن الشماع، المحاسبة الإدارية في المصارف، (بيروت: اتحاد المصارف العربية، ١٩٩٩).
١٨. رضوان حلوة حنان، النموذج المحاسبي المعاصر من المبادئ إلي المعايير دراسة معمقة في نظرية المحاسبة، (عمان: دار وائل للطباعة والنشر، ٢٠٠٣م).
١٩. رضوان حلوة حنان، تطور الفكر المحاسبي مدخل نظرية المحاسبة، (عمان: الدار العلمية، ٢٠٠١م).
٢٠. تيسير العجارمة، التسويق المصرفي، (عمان: دار الحامد للنشر والتوزيع، ٢٠٠٥م).
٢١. ري انتش جاريسون، اريك نورينر، ترجمة: محمد عصام الدين زايد، مراجعة: احمد حامد حجاج، المحاسبة الإدارية، (الرياض: دار المريخ).

ثانياً: البحوث العلمية:

- (١) الصادق حاج المنصور، دور محاسبة التكاليف في تحديد تكلفة الخدمات المصرفية دراسة ميدانية بنك فيص الاسلامي، رسالة ماجستير غير منشورة في المحاسبة، جامعة النيلين، ٢٠٠٥.
- (٢) ميرغني محمد خليفة، أثر تسعير الخدمات المصرفية على الإيرادات في المصارف السودانية ١٩٩٥-٢٠٠٠م، رسالة ماجستير غير منشورة في إدارة الأعمال، جامعة امدرمان الإسلامية، ٢٠٠١.
- (٣) سوزي محمد سعد، تسعير الخدمات المصرفية بالتطبيق على الجهاز المصرفي السوداني ١٩٩٣-١٩٩٨م، رسالة ماجستير غير منشورة في إدارة الأعمال، جامعة امدرمان الإسلامية، ١٩٩٩.
- (١) حافظ كامل الغندور، دور التكاليف في تسعير الائتمان المصرفي في البنوك التجارية، رسالة ماجستير غير منشورة في المحاسبة، جامعة القاهرة، ١٩٨١.

ثالثاً: التقارير

١. التقارير السنوية، بنك التضامن الإسلامي، ٢٠٠٠م – ٢٠٠٥م.
٢. التقارير السنوية، بنك الادخار والتنمية الاجتماعية، ٢٠٠٠م – ٢٠٠٥م.
٣. التقارير السنوية، مصرف المزارع التجاري، ٢٠٠٠م – ٢٠٠٥م.
٤. ملفات الادارة العامة للرقابة المصرفية بنك السودان المركزي – ٢٠٠٠م- ٢٠٠٥م

رابعاً: مواقع الانترنت

1. www.alegtisadia.com
2. www.sfs-sd.com
3. www.bankofsudan.com
4. www.fcbsudan.com
5. www.tadamonbank-sd.com
6. <http://www.idikharbank.com>