

تخطيطاً اقتصادياً

رؤية اقتصادية واضحة، وهذا يتطلب إعداداً جيداً للمعلومات، فهذه ليست رتيلاً، وإنما هي
في إطار رؤية واضحة، وهذا يتطلب إعداداً جيداً للمعلومات، فهذه ليست رتيلاً، وإنما هي
رؤية اقتصادية واضحة، وهذا يتطلب إعداداً جيداً للمعلومات، فهذه ليست رتيلاً، وإنما هي

إطار محاسبي مقترح لتخطيط الودائع الإستثمارية

على أساس التكلفة والعائد

(حالة تطبيقية على عينة من البنوك التجارية الأمريكية)

المحاسبة هي العلم الذي يبحث في كيفية تسجيل الأحداث الاقتصادية وتأثيرها على
الموقف المالي للمؤسسة، وهذا يتطلب إعداداً جيداً للمعلومات، فهذه ليست رتيلاً، وإنما هي
رؤية اقتصادية واضحة، وهذا يتطلب إعداداً جيداً للمعلومات، فهذه ليست رتيلاً، وإنما هي

دكتور

مصطفى هدايب

الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية

المحاسبة هي العلم الذي يبحث في كيفية تسجيل الأحداث الاقتصادية وتأثيرها على
الموقف المالي للمؤسسة، وهذا يتطلب إعداداً جيداً للمعلومات، فهذه ليست رتيلاً، وإنما هي

مقدمة وطبيعة المشكلة

الودائع هي القاعدة التي تكسب منها المصارف إيراداتها وتحقق النمو وهي عناصر فريدة في الميزانية العمومية للمصرف تميزها عن غيرها من منشآت الأعمال . كما أن قدرة ادارة المصرف والعاملين في علي جذب حسابات الودائع المتنوعة من منشآت الاعمال والمستهلكين تعتبر مقياسا مهما لمدي تقبل الجمهور لخدمات المصرف . وتولد الودائع الاحتياطيات للقروض والاستثمارات في المصرف وبالتالي تمثل المصدر النهائي لارباح المصرف . كما تولد الودائع الاحتياطيات النقدية الفائضة اذ يستطيع المصرف من هذه الاحتياطيات منح القروض الجديدة وشراء الاستثمارات بأقل تكلفة ممكنة.

وتواجه المصارف مشكلتين رئيسيتين في إدارة الودائع بما حقق أفضل عائد للمصرف وأيضاً للمودعين. الأولى هي كيفية تحقيق التوازن بين الودائع المقبولة والودائع المستثمرة حتى لا يواجه المصرف بودائع غير مستخدمة أو غير مستغلة مما يترتب عليه فرصة مضاعة يتحمل المصرف تكلفتها بدفع فوائد للمودعين بدون عائد من إستخدامها مما يترتب عليه تقليل معدل العائد على الإستثمار نتيجة للربح التشغيلي غير المحقق. وترتبط هذه المشكلة بمناخ الإستثمار السائد ومدى الطلب على الإئتمان وهذه العوامل ليست في معظمها تحت سيطرة أو تحكم المصرف وإنما هي نتاج السياسات الإقتصادية والمالية السائدة.

أما المشكلة الثانية فتتلخص في تذبذب أسعار الفائدة في السوق (مما لا يضمن حدا معيناً من عوائد الإئتمان) في حين أن أسعار الفائدة على الودائع قد تكون محددة ولمدد طويلة). ورغم أن هذه المشكلة ترجع أساساً إلى تخطيط الإئتمان والإستثمار في البنك إلا أنه في السنوات الأخيرة تعرضت بعض إقتصاديات الدول وبصفة خاصة في الشرق الأوسط إلى تراكم كبير في الودائع ومخاطر عالية في الإئتمان.

هاتان المشكلتان عادة ما يتم التعامل معهما بإستخدام الإستثمار في أذون الخزانة والتي تمتص زيادة المدخرات والودائع وتضمن حدا معيناً للعائد. وحيث أن هذا الحل يعتبر مؤقتاً حيث يرتبط بالظروف الإقتصادية للدولة مع إتجاه معظم الدول لتقليل عجز الموازنة تقل فرصة إستخدام هذا الحل وإستمراره. كما أن الهدف من البنوط ليس حقيقة الإستثمار في أذون الخزانة بقدر ما هو تسهيل أعمال المنشآت الإقتصادية والمساهمة في دفع عجلة التنمية الإقتصادية.

ويمكن ملاحظة أن السوق المعاصر يتصف بالمنافسة المحتدمة "والتحريير من الرقابة" (Deregulation) كما أن كلا من تكلفة وحجم الودائع التي يستطيع المصرف بيعها للجمهور تتأثر بشكل كبير بجداول التسعير والجهود التسويقية للكثير من المصارف والمنشآت المالية غير المصرفية التي تقدم الخدمات المماثلة. مثل حسابات الاسهم في الصناديق المشتركة (Money Market Mutual Funds) العاملة في السوق النقدي و " حسابات ادارة النقدية " (Cash Management Accounts) التي تقدمها شركات السمسرة والتأمين والحسابات الخاضعة للسحب وذات الفوائد التي تقدمها منشآت الادخار والتوفير المتنوعة كما تسود المصارف موجه من حسابات الايداع الجديد وطرق تقديم الخدمات وأساليب التسعير وسوف تخسر المصارف عملاءها وأرباحها اذا ما فشلت في مواكبة التغييرات في برامج المنافسين الخاصة بتسعير الودائع .

كل ذلك يوفر دافعا لدراسة أهمية الإدارة ذات الكفاءة للودائع في المصارف. ورغم أن هذا الموضوع يمكن تناوله من زوايا مختلفة ، إلا أننا نبحثه في هذه الدراسة من زاوية التكلفة والحجم الأمثل مما يدخله في نطاق المحاسبة الإدارية فيما يتعلق بتخطيط الودائع الإستثمارية.

وبإختصار يحاول هذا البحث الإجابة المنهجية العلمية على الأسئلة التالية:

- (١) ماهي مصادر وأحجام الودائع في البنوك وما هي تكلفتها؟
- (٢) ما هي الضوابط التي يمكن مراعاتها في تسعير الودائع؟
- (٣) ما هي الأسس التي يمكن إقتراحها لتقييم العائد من هذه الودائع بشكل يمكن معه استخدام هذه الضوابط في تخطيط الودائع الإستثمارية ؟

أهداف البحث :

بناء على الأسئلة المثارة أعلاه يهدف هذا البحث إلى:

- توضيح مصادر وأحجام وأنواع الودائع في البنوك التجارية
- تحليل وتقييم الضوابط التي تتبعها هذه البنوك في تسعير الودائع
- إقتراح بعض الأسس لتقييم عائد هذه الودائع بناء على ملاءمة بعض النماذج المستخدمة في البنوك

أهمية البحث:

ترجع أهمية هذا البحث إلى موضوعه الذي يشغل بال الكثيرين من إدارات البنوك التجارية في ظل المنافسة المتزايدة بينهم وإتجاه كثير منهم للإندماج بحثا عن الحماية في الحجم الكبير. كما أن الأهمية تزيد في منطقتنا العربية بإعتبار أن بنوكها في مرحلة إنتقالية نشأت عن الظروف الإقتصادية التي تمر بها دول

المنطقة وإنعكاس ذلك على دور النظام المصرفى والذى يحاول بشكل جاد التوافق مع النظام المصرفى فى الدول المتقدمة . وأخيرا فإن البحث يزداد أهمية نظرا لحدائة نشأة أسواق الأوراق المالية فى منطقتنا العربية وما يعنيه ذلك من وجود عدد كبير من المستثمرين (ليسوا من كبار المستثمرين) يلجأون إلى استثمار اموالهم فى البنوك بحثا عن حمايتها وعائدها المستقر المضمون.

حدود البحث:

هذا البحث يتناول الودائع فى البنوك التجارية. ولا يتضمن تقييما لمراكز البنوك المالية ولا الملاءة المصرفية. كما أنه يقتصر على تحليل الأرباح الناتجة من العوائد دون غيرها من الأنشطة.

منهج البحث:

لتحقيق أهداف هذا البحث فإننا نستخدم المنهج الوصفى (أحد مداخل المنهج الإستقرائى) وذلك لإستطلاع الأسس والقواعد المستخدمة فى البنوك معتمدا على إحصاءات وبيانات مستقاه من الواقع العملى بالإضافة إلى التحليل المنطقى للأنشطة البنكية طبقا لما هو سائد فى معظم البنوك.

وعليه فإن هذا البحث يتضمن ثلاثة مباحث على النحو التالى:

- المبحث الأول: تحليل وتقييم طبيعة الودائع الشائعة فى البنوك التجارية الأمريكية
- المبحث الثانى: تحليل التكلفة والعائد من الودائع
- المبحث الثالث: تقييم وإقتراح ضوابط تخطيط الودائع الإستثمارية

المبحث الأول

تحليل وتقييم طبيعة الودائع الشائعة فى البنوك التجارية

تتفاوت النظرة الي حجم الودائع وكيفية تميز الودائع صغيرة الحجم منها عن كبيرة الحجم وذلك بحسب الدول وتطورها الاقتصادي والمالي ومستوي الدخل فيها وغيرها من المتغيرات وعلى الصعيد الدولي يعتبر ما يقارب حجم (١٠٠) الف دولار من الودائع الحد الفاصل بين الودائع الصغيرة والكبيرة .

أولا: خصائص الودائع الصغيرة

من بين الخصائص المهمة للودائع الصغيرة أنها تعود فى الغالب للأفراد والمنشآت الصغيرة وهي ليست متداولة بشكل نشط فى السوق الثانوي وغالبا ما لا تتاح للأفراد تلك

البدائل المتنوعة لاستثمار أموالهم عندما يختارون المصارف التي تدفع الفوائد علي الودائع. وفي الدول المتقدمة تتنافس اليوم المصارف التجارية مع مصارف الاستثمار والصناديق المشتركة العاملة في السوق النقدي وشركات التأمين ومنشآت الادخار والتوفير وذلك في عرض منتجات الودائع ذات الصفات المتشابهة وكلها يدفع أسعار الفائدة السائدة في السوق. وتتمثل الميزة التي تتمتع بها المصارف من أن ودائعها مضمونة لغاية سقف محدد (إذا كانت هناك شركات أو مؤسسات لضمان الودائع) ويبلغ هذا السقف حالياً في الولايات المتحدة الاميركية (١٠٠) الف دولار للحساب الواحد للمودع الواحد في مصرف واحد وهي مضمونة (مؤمن عليها) من قبل " الشركة الاتحادية للتأمين علي الودائع (Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC) اذا يحتفظ الافراد والمنشآت الصغيرة بالحسابات الجارية لتسوية المعاملات اليومية (Transactions, or payment, Deposits) . وفي الكثير من الدول الصناعية هناك ثلاثة أنواع من ودائع المعاملات (Transaction Deposits) ولها ميزاتها الخاصة وعلي النحو الآتي :

- حسابات الودائع حين الطلب (Demand Deposit Accounts, DDA) وهي ودائع جارية تخضع للسحب بشيكات ولا تحمل الفوائد ويمكن أن تكون ودائع للأفراد أو المنشآت أو الاجهزة الحكومية وعلي الرغم من أن دفع الفوائد عليها بشكل صريح قد يكون ممنوعاً فان الكثير من الملاء التجاريين يحتفظون بهذه الودائع لانهم علي العكس من المنشآت والاجهزة الحكومية لا يستطيعون الاحتفاظ بالودائع من نوع أوامر السحب التفاوضية ("NOW", Negotiated Order of Withdrawals) الموضحة أدناه فالافراد من ذوي الارصدة الكبيرة يفضلون الحسابات ذات الفوائد التي تقدم لهم وينفس الوقت مزاي ودائع المعاملات .

- أوامر السحب التفاوضية (NOW Accounts) بدأ استخدام هذه الودائع في الولايات المتحدة الاميركية وغيرها من الدول الصناعية المتقدمة اعتباراً من السبعينيات من القرن الماضي وهي ودائع هجينة "Hybrid" تحمل مزايا الودائع حين الطلب (الجارية) وودائع التوفير. فهي ودائع توفير تحمل الفوائد وتتيح للمصرف حق الاصرار علي ضرورة إرسال "إشعار" (Notice) له قبل أن يقوم العميل بسحب الوديعة. ونظراً الي أن طلب إرسال الإشعار نادراً ما يستخدم من قبل المصارف فان هذا النوع من الحسابات يمكن أن يستعمل وكأنه حساب جاري خاضع للسحب لتلبية متطلبات دفع قيم السلع والخدمات المشتراه غير أنه يشترط ان يحتفظ بها الافراد والمنظمات غير الهادفة للربح. كما أنه ليس من المسموح به عموماً ان يقوم المصرف بتحويلها إلكترونياً أي ضرورة الحصول علي إذن

سابق من العميل لتحويلها من حسابات التوفير الي الحساب الجاري مما يعني عمليا ان هذه الحسابات تدار وكأنها ودائع توفير تستحق الفوائد الدورية . وفي الثمانيات ظهر نوعان جديدان من حسابات ودايع المعاملات إذا أصبح من الممكن للمصارف ومنشآت التوفير قبول الودائع المتنافسة مع الأسهم التي تعرضها الصناديق المشتركة العاملة في السوق النقدي) والتي تمنح أسعار فائدة أعلى خاضعة للرقابة والتي تدعمها مجموعات الأوراق المالية عالية الجودة وهي استثمارات الودائع في تلك الأوراق هكذا نشأت ودايع جديدة بأسم حسابات الودائع بالسوق النقدي (Money Market Deposit Accounts, MMD) وكذلك "أوامر السحب التفاوضية الفائقة " (Super NOW's) التي سوف توضح أدناه . حسابات الودائع بالسوق النقدي هي ذات استحقاقات قصيرة قد تصل الي عدة ايام أو اسابيع أو أشهر ويمكن للمصرف ان يدفع اية اسعار فائدة تمكنه من المنافسة في السوق لجذب الودائع من العملاء يسمح هنا بالسحب عليها بحد أقصى ستة مرات في الشهر من خلال تحرير الشيكات ويعود السبب الرئيسي لاستخدام هذه الودائع علي الرغم من انخفاض اسعار الفائدة عليها الي التمتع بضمان الودائع (ولو أن المصارف تحدد سقفوا للمبالغ الممكن سحبها أو مدي تكرار السحب منها للأغراض الشخصية) وعلي خلاف أوامر السحب التفاوضية فإنه لامكان الاحتفاظ بهذه الودائع من قبل المنشآت والافراد معا. وتبواب السلطات الرقابية هذه الودائع عموما علي أنها ودايع توفير .

أوامر السحب التفاوضية الفائقة (Super Now s) يمكن الاحتفاظ بهذه الودائع من قبل الافراد والمنظمات غير الهادفة للربح ولا تحدد السلطات الرقابية عدد الشيكات المسموح للمودع سحبها غير أن المصارف غالبا ما تحدد عوائد أقل للمودعين قياسا بحسابات الودائع بالسوق النقدي لان الاخيرة يمكن السحب عليها أصلا بشكل أكثر تكرارا من قبل العملاء .

ثانيا : خصائص الودائع الكبيرة

بالإضافة الي الودائع الصغيرة فان المصارف تشتري الودائع في السوق النقدي وذلك هاتقيا أو من خلال السماسرة أو بشكل مباشرة وتدفع المصارف الاسعار السائدة في السوق أو مع هوامش اضافية لجذب الودائع .

(١) شهادات الإيداع الكبيرة (Jumbo CD s)

يشار في الأسواق الدولية اليوم إلى شهادات الإيداع التي يصل مبلغها إلى (١٠٠٠٠٠) دولار فما فوق بـ "شهادات الإيداع الضخمة" (Jumbo Certificates of Deposits, or Jumbo, CD s) حيث تصدرها المصارف الكبيرة وتشتريها المنشآت الكبيرة والأجهزة الحكومية وقد تم ابتداء شهادات الإيداع عام ١٩٦٠ وشهدت منذ ذلك الحين تطورات ملحوظة جعلتها أكثر أنواع الودائع شعبية بل هي وودائع ساخنة تمويل استخدامات أموال المصارف وبخاصة المصارف الكبيرة منها وعلي الرغم من أن شهادات الإيداع تتفاوت في خصائصها فإنها تتمتع بمجموعة من الخصائص المشتركة هي:

? يصل الحد الأدنى لاستحقاقها إلى (٧) أيام في حين أن الاستحقاقات الأكثر شيوعاً في السوق تتراوح بين (٣٠-٩٠) يوماً ولو أن الإصدارات الأخيرة لشهادات الإيداع الصفرية (Zero Coupon CD s) قد أدت إلى تمديد الاستحقاقات لتصل حتى إلى (١٠) سنوات .

? تحسب أسعار الفائدة على شهادات الإيداع على أساس (٣٦٠) يوماً وباشتتاء الشهادات الصفرية فإنها تصدر بالقيمة السوقية بالإضافة إلى الفائدة المترتبة على سعر الشراء الأصلي .

? يتم التأمين على شهادات الإيداع في الولايات المتحدة الأمريكية بغاية مبلغ (١٠٠٠٠٠) دولار للمستثمر الواحد للمصرف الواحد مما يعني أنه إذا أزداد المبلغ عن ذلك فإنه سيكون على حساب مخاطرة المستثمر وعندما تواجه المصارف المشكلات المالية فإن السوق يطلب أسعار فائدة أعلى كما حصل ذلك خلال أزمة جنوب شرق آسيا خلال عام ١٩٩٨ .

تقوم المصارف بإصدار شهادات الإيداع الضخمة للمستثمر مباشرة أو من خلال السماسرة والمتداولين وعند استخدام مثل هؤلاء الوسطاء تدفع المصارف حوالي (١٢٥% أي ١٢,٥) نقطة أساس (Base Point) مقابل هذه الخدمة وتسمى مثل هذه الودائع الخاضعة للسمسرة (Brokered Deposits) إذ يضع السماسرة هذه الودائع لدى المستثمرين الذين غالباً ما يرغبون بأن تكون مضمونة أو مؤمن عليها ويقوم السماسرة كذلك بتسويق الشهادات للمودعين ويضعونها في حزم (Packages) متفاوتة الحجم

وتطرح السلطات الرقابية بعض التساؤلات الخاصة بهذه الشهادات منها التخوف من احتمال إصدارها من قبل المصارف المتعثرة والتي قد تستخدم الأموال المتحصلة منها في الموجودات عالية المخاطرة فإذا ما تدهورت جودة القروض والاستثمارات ولم تستطيع المصارف سداد

شهادات الإيداع وكانت مؤمنة أو مضمونة (كما هو الحال في الولايات المتحدة الأمريكية) فان الشركة الاتحادية للتأمين علي الودائع (Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC) تسدد قيمة الشهادات لحد (١٠٠٠٠٠٠) دولار لذلك تحرص السلطات النقدية علي عدم السماح للمصارف الضعيفة باصدار الشهادات الخاضعة للمسرة . من ناحية أخرى تحاول الشركات المصرفية والمالية القابضة بيع شهادات الإيداع الضممة الي المصارف والشركات التابعة مع المحافظة علي سقف التأمين المسموح لكل شهادة ولكل مستثمر فيها .

(٢) شهادات الإيداع ذات السعر المتغير (Variable Rate CD s)

تمثل شهادات الإيداع قبل منتصف سبعينات القرن الماضي عقودا ذات أسعار فائدة ثابتة حيث يعاد التفاوض علي أسعارها باستحقاقات شهر واحد و (٣) شهور و (٦) شهور واعتبارا من منتصف السبعينات أخذت المصارف الكبيرة تصدر شهادات بأسعار متغيرة ولمدد أطول مع اعادة التفاوض علي أسعارها استجابة لمتغيرات محددة قد يتضمن الاتفاق علي اعادة التسعير مسألة الاعتماد علي متوسط الاسعار خلال مدة معينة وهناك مجموعات من المستثمرين ترغب في تحمل مخاطر الاسعار المتغيرة .

(٣) شهادات الإيداع القابلة لاسترداد (Callable CD s)

تحتاج المصارف في فترات الحاجة للتمويل طويل الاجل لاستخدامها في القروض الي اصدار شهادات متوسطة أو طويلة الاجل تصل الي خمس سنوات مع جعل أول سنتين منها بدون احتمال الاسترداد أما بعد ذلك فيمكن للمصرف أستردادها مع سداد أصل المبلغ والفوائد المتركمة اذا ما وجدت ذلك محققا لمصلحتها لقد ساعدت هذه الشهادات المصارف علي تخفيض تكاليف التمويل لو انخفضت أسعار الفائدة لاحقا .

(٤) شهادات الودائع الصفرية (Zero Coupon CD s)

تصدر هذه الشهادات بخصم عن قيمتها الاسمية (علي غرار السندات الصفرية) ثم تتزايد قيمتها وتصل الي القيمة الاسمية عند الاستحقاق وهي تتمتع بالاسعار الثابتة والاستحقاقات الثابتة غير أن الخصم يخضع الي الضريبة كل سنة .

(٥) شهادات الإيداع المرتبطة بالارقام القياسية لاسعار الاسهم (Stock Market Indexed CD s)

عندما شهدت أسواق الاسهم الارتفاع تخلفت عوائد السندات لذلك حاولت المصارف اصدار شهادات الإيداع المرتبطة بالرقم القياسي لاسعار الاسهم مثل أول (٥٠٠) ستاندرد بور 500 (Standard & Poor) عندها يمكن أن تتحرك اسعار الشهادات بما يتناسب مع حركة أسعار الاسهم .

(٦) الأموال المتوفرة فوراً (Immediately Available Funds)

هي أرصدة تقبل كأدوات للمدفوعات خلال يوم عمل واحد وتحت الطلب وهي علي نوعين الودائع في المصارف المركزية والمطلوبات المصارف التجارية التي تم تحصيلها والتي يمكن سحبها أو تحويلها خلال يوم عمل واحد ويستطيع المصرف المركزي تحويل هذه الأموال خلال ٢٤ ساعة .

(٧) الودائع الأجنبية :

يتنافس أكثر المصارف التجارية بشكل هجومي للحصول علي الودائع في الاسواق الدولية فهي تقترض وتقرض الافراد والشركات والاجهزة الحكومية وقد شهدت الآونة الاخيرة تعقيدا في الاسواق النقدية والمالية وفي الأدوات التي تستخدمها الشركات متعددة الجنسية .

غالبا ما تنفذ المعاملات في الأسواق المالية الدولية في " سوق العملة الأوروبية Eurocurrency Market) يشير مصطلح العملة الأوروبية (أو اليورو) الي مستحقات مالية مقدمة بعملة غير عملة الدولة التي يقع فيها المصرف الذي يولدها من أهم أنواع هذه العملية هي اليورو دولار (Eurodollar) وهو مستحق مالي مقوم بالدولار في مصرف في الخارج تتشابه الودائع باليورو دولار مع الودائع لاجل التي تصدرها (تقبلها) المصارف المالية وتتراوح استحقاقاتها من تلك القابلة للاسترداد الي ما يمتد منها لخمس سنوات وتبلغ استحقاقات غالبيتها (٣-٦) شهور ويمكن تداولها في السوق الثانوي وعلي الرغم من أن معظمها يحمل أسعارا ثابتة فان هناك منها ما يحمل الاسعار المتغيرة .

ومما سبق يمكن تلخيص أشكال الودائع المصرفية وخصائصها في الشكل التالي :

نوع الوديعة	شكل الوديعة	خصائص الوديعة
الودائع صغيرة الحجم	- حسابات الودائع حين الطلب - أوامر السحب التفاوضية - حسابات الودائع بالسوق النقدي - أوامر السحب التفاوضية الفائقة	- لا تتداول بشكل نشط في السوق - يختص بها أفراد ومنشآت صغيرة - تدفع أسعار الفائدة في السوق
الودائع كبيرة الحجم	- شهادات الإيداع الكبيرة - شهادات الإيداع ذات السعر المتغير - شهادات الإيداع القابلة للإسترداد - شهادات الودائع المصرفية - شهادات الإيداع المرتبطة بالأرقام القياسية - الودائع الأجنبية	- تتداول في الأسواق النقدية - تختص بها المصارف - تدفع عنها المصارف أسعار الفائدة السوقية بالإضافة إلى هوامش إضافية لجذب الودائع

المبحث الثاني

تحليل التكلفة والعائد من الودائع بهدف ترشيد تسعيرها

في هذا المبحث يتم تحليل بنود التكلفة المختلفة لأشكال الودائع المتعددة وحساب التكلفة الصافية لودائع المعاملات والودائع الجارية بالإضافة على قياس ربحية الودائع التحليل الوظيفي لتكاليف الودائع (Functional Cost Analysis, FCA) :

تطلع المصارف المركزية في الدول المتقدمة باعداد تحليل دوري للتكاليف بحسب أنشطة المصرف وذلك من خلال التقارير التي تقدمها لها المصارف وبموجب نماذج معدة مسبقا وبحسب احجام الودائع وأنوعها. ورغم أن هناك درجة من عدم الدقة في هذه الحسابات بسبب الاساليب التي تستخدمها المصارف في حساب وتخصيص التكاليف العامة علي المنتجات والخدمات المتنوعة ، إلا أن هذه المؤشرات الدورية تعتبر مهمة .

وبموجب الجدول (١) أدناه فإن الودائع حين الطلب هي أقل أنواع الودائع تكلفة غير أن تكاليفها ما تزال ملحوظة لان المصارف تستخدم العاملين بكثافة لتنفيذ عمليات السحب والإيداع وتتضمن تكاليف النشاط كما هو في الجدول (١) كلاً من :

- الودائع الالكترونية وغير الالكترونية
- المسحوبات الالكترونية وغير الالكترونية
- الشيكات قبل التحصيل الموعدة والمعالجة نقدا
- فتح الحسابات وغلقها
- الشيكات المسحوبة علي المصرف
- ادارة (صيانة) الحسابات (Maintenance) أي (إعداد القيود الدفترية واعداد الكشوفات وأرسالها للعملاء) سواء بدون اعادة الشيكات للعميل أو مع إعادتها
- الشيكات المصدقة الصادرة .

يلاحظ من الجدول (١) ما يأتي :-

? تبلغ رسوم الخدمات أعلاها في حالة الودائع الجارية (تحت الطلب) وأقلها في حالة الودائع لاجل وذلك بسبب تكاليف المعاملات اليومية للودائع الجارية قياسا بودائع التوفير والودائع لاجل كما أن هذه التكاليف هي الاعلي في حالة ودائع التوفير قياسا بالودائع لاجل ثم أن تكاليف المعاملات الالكترونية هي أقل من تكاليف المعاملات غير الالكترونية .

٢٢,٥٥	-٢٠٥-	٥٧,٥٥	٥٧,٥٥
٧٢,٥		٥٨,١	٥٨,١
٧٢,٥		٥٨,١	٥٨,١

تبلغ تكاليف الفوائد أعلاها في حالة الودائع لاجل وأقلها في حالة الودائع الجارية .

تحليل التكلفة والعائد في حسابات معاملات مختارة

للمصارف التي يبلغ مجموع ودائعها (٥٠-٢٠٠) مليون دولار

في الولايات المتحدة الأمريكية لعام ١٩٩٩، حسب الشهر (بالدولار)

البيانات	ودائع حين الطلب	ودائع التوفير	الودائع لاجل
١. دخل الفوائد (بنسبة ٧,٥%)	٢٩,٤٧	٣٤,٠٤	١٢١,٨٤
٢. دخل غير الفوائد	٧,٧٥+	٠,٨٨+	٠,٤٢+
٣. مجموع الدخل	٣٧,٢٢	٣٤,٩٢	١٢٢,٢٦
٤. المصروفات تكاليف النشاط	١٦,٣٤	٦,٣٧	٧,٩٤
٥. المصروفات الصافية غير المباشرة	٤,٣٥+	١,٨١+	١٨,٣٨+
٦. مجموع المصروفات غير الفوائد	٢٠,٦٩	٨,١٨	٢٦,٣٢
٧. مصروفات الفوائد (بنسبة ١,٢٥%)	٥,٣٨+	١٣,٤٥+	٦٩,٧٩+
٨. مجموع المصروفات	٢٦,٠٧	١٢,٦٣	٩٦,١١
٩. الدخل (المصرف) الصافي قبل دخل الفوائد	(١٨,٣٢)	(٢٠,٧٥)	(٩٥,٦٩)
١٠. الدخل الصافي الشهري	١١,١٥	١٣,٢٩	٢٦,١٦

متوسط مبلغ الرصيد	٥٥١٥,٠٠	٥٥٥٧,٠٠	١٩٤٩٥,٠٠
متوسط التكلفة الصافية سنويا	%٤,٦٦	%٤,٧٥	%٥,٨٩
متوسط تكلفة الفائدة	١,٣٧	٢,٩٦	٤,٣٠
متوسط تكلفة غير الفائدة	٥,٢٧	١,٨٠	١,٦٢
متوسط دخل غير الفوائد	١,٩٧	٠,١٩	٠,٠٣

ربحية الودائع :

أن الحكم على ما إذا كانت هذه الودائع مريحة ام لا، يعتمد على:

- ما يحققه المصرف من رسوم الخدمات

- الفوائد المتولدة عن استخدام هذه الأموال في القروض

والاستثمارات.

وقد حسبت المتوسطات الشهرية لأرصدة الودائع وذلك بعد طرح الاحتياطات القانونية النقدية والنقدية بالصندوق ولدى المصارف والفقرات قيد التحصيل وتتمثل النتائج فيما يلي:

* يتفاوت مجموع الإيراد مباشرة مع متوسط مبلغ الوديعة ونوعها فهو الأعلى للودائع التجارية لأجل وقلها للودائع الجارية هذا مع العلم بأن الأرصدة هنا تعتبر صغيرة نوعاً لأنها تبلغ (٥٥١٥) دولار للودائع حين الطلب و(٥٥٥٧) دولار للودائع التوفير و (١٩٤٩٥) دولار للودائع لأجل.

* تحقق المصارف الأصغر تكاليف ادنى للحساب الواحد وإيراداً اقل بكثير لأنها تعالج مبالغ صغيرة جداً. هذا في حين ان المصارف الكبيرة تحقق تكاليف أعلى وإيرادات أعلى بكثير لأنها تعالج الودائع الكبيرة.

* تتميز الودائع الصغيرة لأجل بكونها تقل عن (١٠٠) الف دولار وان استحقاقاتها تتراوح بين (٧) أيام ولأي استحقاق آخر يتفق عليه إلى جانب عقوبات بالغة على السحب المبكر ويمكن للمصارف أن تدفع اسعار الفائدة السائدة في السوق ولأى حجم وديعة معين. ويمكن للعملاء التفاوض مع المصرف حول شروط الوديعة. هذا في حين ان المصارف تستطيع السيطرة على تدفق الودائع من خلال تقديم المنتجات باستحقاقات محددة وبحدود دنيا للأرصدة تم تغيير الاسعار المعروضة تبعاً لذلك.

ثالثاً: رسوم الخدمات (service charge)

كانت المصارف ولسنين عديدة بالماضي تسعر الخدمات المرتبطة بمناولة الشيكات بأقل من التكلفة الفعلية بكثير خاصة وانها كانت تدفع اسعار فائدة للمودعين دون المستويات السائدة في السوق وذلك لتغطية الخسائر التي تحققها من عمليات مناولة الشيكات وكانت الفكرة السائدة هي ان (٢٠%) من العملاء من ذوي الودائع الكبيرة يدفعون (٨٠%) من العملاء من ذوي الودائع الصغيرة. وبعد زوال هذا النوع من الدعم (Subsidy) والذي ظهر مع موجة "التحرير من الرقابة" (Deregulation) فالمصارف تدفع اليوم أسعار الفائدة السائدة في السوق على الودائع وتطلب من المودعين ان يغطون على ما يسمى بـ "التسعير المترابط"

(related pricing) الاقل تكلفة في تقديم هذه الخدمة

اي ان رسوم الخدمات تتخفض وترتفع أسعار الفائدة كلما ازداد رصيد الودائع كما قامت المصارف بتفكيك مكونات خدماتها وتسعير كل فقرة منها لوحدها. واخذت تفرض الرسوم على خدمات كان ينظر لها في الماضي على انها تقدم على سبيل المجاملة للعملاء مثل تكلفة الشيكات السحوبة لذلك فقد شهدت رسوم تقديم الخدمات المصرفية في الآونة الأخيرة ارتفاعاً كبيراً.

من جهة اخرى تمت تجزئة سوق المودعين الى شرائح فكيار المودعين يحصلون على اعلى أسعار الفائدة ويدفعون اقل الرسوم على الخدمات الى جانب الحصول على خدمة معالجة الشيكات مجاناً في الغالب ولا يترتب عليهم الوقوف امام شبائيك الايداع والسحب كما يحصلون على درجة عالية من اهتمام الموظفين. من جهة اخرى فان صغار المودعين يحصلون على أدنى أسعار الفائدة ويدفعون اعلى رسوم الخدمات ويطلب إليهم الاحتفاظ بحد ادنى من الأرصدة الشهرية.

رابعاً: حساب التكلفة الصافية لودائع المعاملات (الودائع الجارية)

يعتبر متوسط التكلفة التاريخية للأموال مقياساً "متوسط تكلفة الوحدة" من اقتراض الاموال. ويحسب "متوسط تكلفة الفائدة" لمجموع المحفظة من خلال تقسيم "مجموع مصرف الفائدة" على "متوسط مجموع الودائع القائمة (Average total Outstanding Deposits)" ثم قياس "متوسط نسبة التكلفة" للدولار الواحد مع الودائع. كما يحسب "متوسط التكلفة التاريخية" لاي مصدر لتمويل المصرف على شكل النسبة المئوية لمصروف الفائدة (بحسب مصدر التمويل) أو متوسط مبلغ ذلك المصدر خلال مدة معينة فتكلفة الفوائد "لوحدها" هل هي اقل بكثير من "مجموع" التكلفة الفعلية للأموال وذلك لعدة أسباب منها:

* تخضع ودائع المعاملات (الجارية) لنسبة الاحتياطي القانوني النقدي وضرورة توافر نسب أعلى من النقدية في الصندوق ولنفرض انها (١٠%) من الأرصدة القائمة والتي غالباً ما تستخدم في موجودات غير مربحة يؤدي هذا الى زيادة التكلفة الفعلية لهذه الودائع لان هناك جزءاً فقط من الودائع يستثمر بشكل مربح.

* قد لا تخضع الودائع الادخارية لنسبة الاحتياطي القانوني النقدي او انها تخضع ولكن بنسب أقل. هذا الى جانب انخفاض النقدية بالصندوق مقابل احتمال سحب هذا النوع من الودائع مما يجعلها اقل تكلفة.

* هناك تكاليف المعاملات التي تتمثل بالإيداع والسحب من ودائع المعاملات .
* هناك مجموعة من الرسوم التي تفرض على الودائع لتغطية المصروفات "العمومية" غير الفوائد مما يقلل من تكلفة هذه الودائع للمصرف.(overhead)

المبحث الثالث

تقييم وإقتراح ضوابط تخطيط الودائع الإستثمارية

تحاول المصارف في عملية تسعير الودائع والخدمات المرتبطة بها ان توفيق بين ضرورة دفع أسعار فائدة مغرية لجذب الودائع وبين احتمال استنزاف أرباحها بسبب التكاليف العالية لودائع وقد ادت المنافسة المحتدمة في السوق لى تعقيد هذه المشكلة لأنها تؤدي إلى زيادة تكاليف الودائع وبالتالي تخفيض العوائد من استخدام الاموال. ففي حلبة الأسواق المتنافسة يقل اثر المصرف الواحد على كيفية تحديد الأسعار لأن السوق ذاته (وليس المصرف الواحد) هو الذي يحدد الأسعار هنا يترتب على ادارة المصرف اتخاذ القرار المناسب المتضمن أما دفع أسعار الفائدة السائدة في السوق على الأقل لجذب الودائع او خسران الودائع للمنافسين الذين يدفعون مثل هذه الأسعار او حتى أعلى منها كما ان عليها الاختيار بين الربحية والنمو فالمنافسة الهجومية لجذب الودائع وغيرها من مصادر الأموال تساعد المصرف على تحقيق النمو ولكن على حساب استنزاف الأرباح .

أولاً: تسعير الودائع بالتكلفة مضافاً إليها هامش الربح

(Pricing deposits at Cost Plus Profit Margin)

لم تكن فكرة تحميل العميل بمجموع تكلفة الودائع والخدمات المرتبطة بها مقبولة بشكل عام في الصناعة المصرفية في السنوات القليلة الماضية كانت فكرة حصول العملاء على خدمت

الودائع بدون تكلفة تعتبر ابداعا ماليا باعتبارها تستجيب للتحديات المتزايدة المتمثلة بغزو النشاطات المالية الوسيطة للأسواق المصرفية غير ان العديد من المصارف اخذت تشكك في الحكمة من وراء هذه الاستراتيجية التسويقية الجديدة لانها كانت تواجه الكم الهائل من الحسابات ذات الارصدة المنخفضة "والحركة المرتفعة" مما ادى الى زيادة هائلة في تكاليفها التشغيلية.

عليه فان تطور "الودائع الجارية ذات الفوائد" مثل اوامر السحب التفاوضية قد اتاحت الفرصة امام المصارف لاعادة النظر في تسعير خدمات الابداع. ولسوء الحظ فان العديد ممن دخل هذا السوق الجديد تحرك هجوميا للحصول على اكبر حصة ممكنة من السوق وذلك من خلال تسعير الخدمات بما يقل عن التكلفة. فقد تم تسعير هذه الخدمات بما يقل عن المستوى الحقيقي للتكاليف التشغيلية و"العمومية" المرتبطة بالودائع وخدماتها. وكانت النتيجة زيادة كبيرة في العوائد التي يحققها العملاء والتي أطلق عليها في السوق اسم "سعر الفائدة الضمني" (implicit interest Rate) وهي الفرق بين التكلفة الحقيقية لخدمات تعبئة الاموال ورسوم الخدمات الفعلية التي تفرض على العملاء.

وفي الولايات المتحدة الامريكية كان التفاوت في "سعر الفائدة الضمني" المدفوع لعميل هو الاسلوب الرئيسي الذي استخدمته المصارف للحصول على الودائع خلال ال (٦٠) سنة الماضية وذلك منذ الكساد العظيم ولغاية الثمانينات من القرن الماضي كان السبب وراء ذلك هو وجود سقف رقابية على أسعار الفائدة على الودائع وذلك اعتبارا من العام ١٩٣٣ هدفها حماية المصارف من المنافسة الشديدة على الودائع والتي قد تؤدي بها الى الفشل ونظرا لمنع المصارف من دفع أسعار الفائدة الاعلى فقد لجأت الى منح العوائد الضمنية الاعلى بما فيها الخدمات المصرفية البريكية (التي يتحمل فيها المصرف تكلفة البريد الوارد والصادر) وتقديم الهدايا المتنوعة للمودعين وتقريب الفروع المصرفية منهم.

ادت هذه الاشكال من "المنافسة غير السعرية" (Non-Price Competition) الى ارباك عملية تخصيص الموارد النادرة في القطاع المصرفي وقد استجابت السلطة التشريعية في الثمانينات من خلال القوانين التي تسمح تدريجيا بالتخلص من السقف على أسعار الفوائد المدفوعة على الودائع اما اليوم فان مسئولية تحديد أسعار الفائدة قد نقلت من المراقبين (او المشرفين) الى متخذي القرار في القطاع الخاص أي إلى المصارف وعمالئها وفي ميدان السوق. ان الاستخدام الواسع لأسلوب تسعير ادى إلى "التحرر من الرقابة" (deregulation) "الخدمات المجزأة او المفككة" (unbundled services) لان المنافسة الأعظم تسببت في زيادة تكلفة الودائع للمصارف هذا يعني مثلا ان الودائع تسعر بمعزل عن القروض وغيرها من الخدمات المصرفية كما ان كل خدمة ابداعية تسعر بمستوى كاف لاسترداد كل او معظم

تكاليف تلك الخدمة عليه فان سعر خدمات الودائع تتوافق مع المعادلة الآتية الخاصة "بالتسعير بالتكلفة بالإضافة الى الربح":

سعر الوحدة	+ المصروفات	+ التكلفة العمومية	+ الربح
الواحدة المفروض	التشغيلية لكل	المخصصة لكل	المخطط من
على العميل لكل	وحدة من	وحدة من	خدمات كل وحدة من
وحدة من خدمات	الودائع	الودائع	الخدمات
الودائع تساوي =			الودائع

ولقد ادى ربط تسعير الودائع بالتكاليف المصرفية بموجب هذه المعادلة الى تشجيع المصارف في العالم لمقابلة (matching) الاسعار بالتكاليف بدقة وحذف الكثير من الخدمات المجانية كما أخذت المصارف بفرض الرسوم على المسحوبات المفرطة وعلى الاستفسارات عن الأرصد بواسطة أجهزة الصراف الآلي وفرض رسوم شهرية لصيانة (سحب، إيداع، كشوفات دورية) الحسابات وبخاصة ودائع التوفير الصغيرة الى جانب زيادة الحد للأرصدة الشهرية المطلوبة وان نتائج هذه الإجراءات ايجابية للمصارف في الغالب حيث فاقت الزيادات في دخل رسوم الخدمة خسارة حسابات بعض العملاء وغلقتهم لها بسبب ردود فعلهم المتشجعة.

ثانياً: تقدير المتوسط المرجح لتكلفة أموال المصرف

يتطلب تسعير الودائع "بالتكلفة مضافا إليها الربح" إعداد الحساب الدقيق لتكلفة كل وحدة من خدمات الودائع بمفردها. هناك طرق عديدة تستخدم لتحقيق ذلك منها استناد أسعار الودائع الى التكلفة التقديرية للأموال يتطلب هذا من المصرف حساب ما يلي كما يتضح في الجدولين (٢) و (٣):

- * حساب نسبة تكلفة كل مصدر من أموال المصرف (بعد تعديلها بالاحتياطي القانوني المحدد من قبل المصرف المركزي ورسوم ضمان الودائع والنقدية بالصندوق او قيد التحصيل)
- * ضرب كل نسبة تكلفة بالجزء النسبي لمصدر تمويل المصرف الذي يتم الحصول عليه من ذلك المصدر المحدد.

* جمع حصيلة الضرب للحصول على "المتوسط المرجح لتكلفة أموال المصرف" (Weighted Average Cost of Funds, WACF)

(Pooled funds Approach) يطلق هذا الأسلوب "مدخل الأموال المجمعة الذي يقوم على

افتراض ان المهم هو ليس تكلفة كل نوع من الودائع إنما المتوسط المرجح لتكلفة كل مصادر أموال المصرف مجتمعة.

جدول (٢) مثال على التكاليف المستندة لمدخل الأموال المجمعة للمصارف

نوع مصدر الأموال	المبلغ مليون دولار	نسبة تكاليف العوائد غير الفوائد
ودائع جارية	١٠٠	١٠%
ودائع توفير ولأجل	٢٠٠	١١%
اقتراض في السوق النقدي	٥٠	١١%
حقوق الملكية	٥٠	٢٢%
المجموع	٤٠٠	

افترض أيضا أن المصرف قد استطاع تعبئة ما مجموعه (٤٠٠) مليون دولار وان تكاليف الفوائد وتكاليف غير الفوائد اللازمة لجذب هذه المصادر كما في الجدول أعلاه. افترض كذلك أن نسبة الاحتياطي القانوني والنقدية بالصندوق والقررات برسم تحصيل تؤدي إلى تقليل الودائع الجارية بنسبة (١٥%) مقابل (٥%) لودائع التوفير والودائع ولأجل و (٢%) للاقتراض في السوق النقدي. على ذلك يظهر المتوسط المرجح لتكلفة الأموال كما في الجدول التالي :

جدول (٣)

حساب المتوسط المرجح لتكلفة الأموال قبل طرح الاحتياطيات النقدية

مصدر الأموال	المبلغ (مليون دولار)	التكوين النسبي لمصادر الأموال	تكلفة الأموال	الترجيح %
الودائع الجارية	١٠٠	٢٥%	١٠%	٢,٥٠
ودائع التوفير لأجل	٢٠٠	٥٠%	١١%	٥,٥
الاقتراض بالسوق النقدي	٥٠	١٢,٥%	١١%	١,٣٨
حقوق الملكية	٥٠	١٢,٥%	٢٢%	٢,٧٥
المجموع	٤٠٠	١٠٠,٠%		١٢,١٣%

أما إذا أريد أخذ الاحتياطيات النقدية المطروحة من أنواع الودائع المختلفة في الاعتبار "المتوسط المرجح لتكلفة الأموال" يمكن حسابه بالمعادلات الآتية الأتق:

جدول (٤)

المتوسط المرجح لتكلفة الأموال باستخدام الطريقة الدقيقة

$$= \text{(الودائع الجارية/مجموع مصادر الأموال)} * \text{(تكاليف الفوائد وتكاليف غير الفوائد)} / \text{(١٠٠\% - الاحتياطيات النقدية)}$$

$$+ \text{(ودائع التوفير ولأجل/مجموع مصادر الأموال)} * \text{(تكاليف الفوائد وتكاليف غير الفوائد)} / \text{(١٠٠\% - الاحتياطيات النقدية)}$$

$$+ \text{(الاقتراض بالسوق النقدي/مجموع مصادر الأموال)} * \text{(تكاليف الفوائد وتكاليف غير الفوائد)} / \text{(١٠٠\% - الاحتياطيات النقدية)}$$

$$+ \text{(حقوق الملكية/مجموع مصادر الأموال)} * \text{(تكاليف الفوائد وغير الفوائد)} / \text{(١٠٠\%)}$$

$$= ((\frac{400}{100} / \frac{100}{100}) * (\frac{400}{200})) + ((\frac{400}{100} / \frac{100}{100}) * (\frac{400}{100})) =$$
$$+ ((\frac{400}{500}) * (\frac{400}{22})) + ((\frac{400}{500}) * (\frac{400}{100} / \frac{100}{100})) =$$

٠.١٢٨٨ أي ١٢,٨٨% من مجموع الاموال

هذا يعني ان إدارة المصرف في المثال أعلاه يجب أن تعمل على تحقيق حد أدنى من "نسبة العائد قبل الضريبة" لا يقل عن (١٢,٨٨%) المتوقع من محفظة القروض والاستثمارات فإذا استطاعت تحقيق عائد يفوق ذلك فإن العائد الإضافي (ناقصا الضرائب) يؤول إلى المساهمين على شكل زيادة في الأرباح الموزعة والزيادة في الأرباح المحتجزة بهدف تدعيم قاعدة حقوق الملكية.

كما يساعد مدخل "المتوسط المرجح لتكلفة الأموال" على حساب آثار أي تغيير في تكاليف التمويل فقد نجرب إدارة المصرف فرض شروط إيداع متفاوتة (أسعار الفائدة ، والرسوم، والحد الأدنى للأرصدة) على كل نوع من أنواع الودائع ثم تقدير آثارها على تكلفة التمويل غني عن البيان ان المصارف لا تستطيع تسعير ودائعها بشكل دقيق بدون معرفة حركة أرصدة الودائع وبالتالي القدرة على المحافظة على مستوى ربحيتها من جهة أخرى فإن منع الاسعار التشجيعية العالية قد يؤدي الى تحريك الودائع من شريحة الى أخرى مما قد يؤدي الى زيادة تكاليف الاموال المتاحة للمصرف.

ثالثاً: استخدام التكلفة الحدية لتحديد أسعار الفائدة على الودائع:

(Using Marginal Costing to Set Interest Rates on Deposits)

يرى العديد من المصرفيين انه من الافضل استخدام التكلفة الحدية (أي التكلفة المضافة اللازمة لجذب الودائع الجديدة للمصرف) في تحديد أسعار الودائع والخدمات المصاحبة لها بدلا من التكلفة المرجحة للاموال. ذلك لأن التعديلات المتكررة في أسعار الفائدة تقود الى ارباكات في حساب ذلك المتوسط والى قرارات خاطئة ما يجعل التكلفة المرجحة اسلوبا غير واقعي في التسعير فعلى سبيل المثال لو اخذت أسعار الفائدة في الانخفاض فان التكلفة "الحدية"

أي المضافة للحصول على الاموال سوف تنخفض دون "متوسط" التكلفة لكل مصادر الاموال التي تتم تعبئتها للمصرف. وتتحول بعض القروض والاستثمارات الى مربحة بعد ان كانت غير مربحة وتسعر بالتكلفة المرجحة بسبب انخفاض أسعار الفائدة "الحدية" التي يدفعها المصرف للحصول على الودائع الان وبالمقابل اذا ارتفعت أسعار الفائدة فان التكلفة الحدية للحصول على الاموال سوف ترتفع فوق "المتوسط" المرجح للتكلفة فإذا كانت قرارات الإدارة في استخدام الاموال في القروض والاستثمارات تبدو مربحة استنادا إلى "متوسط" التكلفة فانها ستكون غير مربحة استنادا الى التكلفة الحدية.

افرض ان احد المصارف يتوقع الحصول على (٢٥) مليون دولار من الودائع الجديدة من خلال من خلال منح المودعين بسعر فائدة (٧%) وتقدر ادارة المصرف انه اذا تمت زيادة السعر الى (٧,٥%) فان بإمكانها جذب (٥٠) مليون دولار من الودائع الجديدة اما اذا قدم للمودعين سعر (٨%) فان حجم الودائع الجديدة يزداد الى (٧٥) مليون دولار ويرتفع الى (١٠٠) مليون دولار اذا منح سعر (٨,٥%) والى (١٢٥) مليون دولار اذا منح سعر (٩%). وتتوقع الادارة امكانية استخدام هذه الاموال الجديدة بسعر فائدة قدره (١٠%) في السنة على شكل قروض تجارية فالعائد من القروض الجديدة يمثل ايرادا حديا يتمثل بالعائد المضاف الذي يولده المصرف من خلال استخدام الودائع الجديدة في القروض الجديدة وكذلك كما الجدول (٥)

على ذلك فانه لا بد من تحديد معلومتين مهمتين للاجابة على "حجم" الودائع الجديدة التي لا بد ان يسعى المصرف لاجتذابها هما:

(١) "التكلفة الحدية" اللازمة لتحريك الودائع من حجم معين الى حجم اعلى ، نسبة التكلفة الحدية" التي يعبر عنها "بالنسبة المئوية اللازمة لحجم الودائع الجديدة التي تدخل المصرف" وبناء على ذلك يمكن المقارنة بين "نسبة التكلفة الحدية ونسبة الإيراد الحدي" المتوقع تحقيقه من استخدام الودائع في القروض المضافة.

جدول (٥)

استخدام التكلفة الحدية لاختيار سعر الفائدة الذي يقدم للمودعين في المصرف

حجم الودائع المتوقع اجتذابها للمصرف (مليون دولار)	متوسط الفائدة التي يدفعها المصرف على الودائع الجديدة (%)	مجموع تكلفة الفائدة التي يدفعها المصرف للودائع الجديدة (مليون دولار)	التكلفة الحدية للودائع الجديدة	التكلفة الحدية كنسبة مئوية للودائع الجديدة (نسبة التكلفة الحدية)	الإيرادات الحدية المتوقعة (العائد من استخدام الودائع الجديدة) %	الفارق بين الإيراد الحدي والتكلفة الحدية	مجموع الأرباح المتحققة بعد طرح تكلفة الفائدة
٢٥	٧,٠%	١,٧٥	٧,٠%	٧,٠%	١٠,٠%	٣+	٧٥
٥٠	٧,٥%	٣,٧٥	٨,٠%	٨,٠%	١٠	٢+	١,٢٥
٧٥	٨,٠%	٦,٠٠	٩,٠%	٩,٠%	١٠	١+	١,٥٠
١٠٠	٨,٥%	٨,٥٠	١٠,٠%	١٠,٠%	١٠	صفر	١,٥٠
١٢٥	٩,٠%	١١,٢٥	١١,٠%	١١,٠%	١٠	١-	١,٢٥

التكلفة الحدية = التغيير في مجموع التكلفة

= (سعر الفائدة الجديد * مجموع الودائع الجديدة)

- (سعر الفائدة السابق * مجموع الودائع السابقة)

نسبة التكلفة الحدية = التغيير في مجموع التكلفة / الودائع السابقة .

مثال :

إذا رفع المصرف سعر الفائدة التي يمنحها للمودعين من (٧%) إلى (٧,٥%) كما في الجدول (٥) فإن التكلفة الحدية لهذا التغيير هي :

$$(٥٠ \text{ مليون} * ٧,٥\%) - (٢٥ \text{ مليون} * ٧\%) = ٣,٧٥ - ١,٧٥ = ٢,٠٠ \text{ مليون}$$

أما نسبة التكلفة الحدية فهي تساوي ٢ مليون / ٢٥ مليون = ٨%

نسبة التكلفة الحدية بسعر (٨%) هي أعلى من متوسط سعر الفائدة البالغ (٧,٥) يحصل ذلك لأنه يترتب على المصرف أن يدفع (٨%) ليس فقط للودائع الجديدة إنما دفع النسبة ذاتها لكل المودعين أي حتى هؤلاء الذين أودعوا مبلغ (٢٥) مليون دولار الأولى في الجدول.

ونظراً إلى أن المصرف يتوقع تحقيق إيرادات نسبيته (١٠%) من استخدام الودائع الجديدة في القروض المضافة فإن الإيراد الحدي يفوق التكلفة الحدية بمبلغ (٢%) إذا كان سعر الفائدة على الودائع (٨%) أي أن الودائع الجديدة سوف تضيف إلى الإيراد أكثر مما تضيفه إلى التكلفة عليه فإن المصرف يبرر قراره بجذب هذه الودائع الجديدة (على افتراض صحة توقعاته بالنسبة إلى نسبة الإيراد من استخدام الأموال) وبسعر (٧,٥%) فالإرباح تساوي الفرق بين مجموع الإيراد البالغ (٥٠ مليون * ١٠% = ٥ مليون دولار) ومجموع التكلفة البالغ (٥٠ مليون * ٧,٥% = ٣,٧٥ مليون دولار) وبالتالي فإن الأرباح هي (٥,٠ - ٣,٧٥ = ١,٢٥ مليون دولار).

وبموجب الجدول (٥) يلاحظ أن المصرف يواصل تحسين مستوى أرباحه حيث ما زال الإيراد الحدي يفوق التكلفة الحدية وصولاً إلى سعر الفائدة على الودائع بنسبة (٨,٥%) مقابل نسبة إيرادات حدي بنسبة (١٠%) بعد هذا المستوى لا يستفيد المصرف من زيادة حجم ودائعه. إذا أنه بهذا المستوى من الودائع البالغ (١٠٠) مليون دولار نصل نسبة التكلفة الحدية إلى (١٠%) مقابل نسبة الإيراد الحدي البالغ (١٠%) هنا تبلغ الأرباح حداً أقصى وهو (١,٥) مليون دولار إذ لا يستفيد المصرف من التوسع بالودائع فوق هذا الحد. مثلاً لو تم دفع سعر فائدة قدره (٩%) على الودائع فإن التكلفة الحدية سوف ترتفع إلى (١١%) مما يعنى أنها تفوق نسبة الإيراد الحدي بنسبة (١%) أي أن جذب الودائع الجديدة للمصرف بنسبة تكلفة (٩%) يضيف للتكلفة أكثر مما يضيفه الإيراد. لذلك نرى أن مجموع الأرباح ينخفض إلى (١,٢٥) مليون دولار على ذلك فإن سعر التكلفة البالغ (٨,٥%) هو الخيار الأفضل للمصرف إذا ما صحت هذه الافتراضات.

في ضوء ذلك فإن مدخل التكلفة الحدية يقدم المعلومات المهمة لإدارة المصرف ليس فقط في مجال تحديد أسعار الفائدة على الودائع بل كذلك عما إذا كان المصرف يواصل جهوده

لاستقطاب الودائع الجديدة قبل ان تفوق التكاليف الإضافية الإيرادات الإضافية فعندما تبدأ الأرباح في الانخفاض فأن على ادارة المصرف اما ان تبحث عن ودائع جديدة بتكلفة اقل او ان تبحث عن تلك القروض والاستثمارات التي تحقق الإيراد الأعلى.

رابعاً: التسعير المستند للتغلغل في السوق (التسعير التغلغلي) Market-Penetration Deposit Pricing

هناك اسلوب اخر في تسعير الودائع يؤكد على الأرباح وعلى استرداد التكلفة في الأجل القصير على الأقل وهو التسعير المستند للتغلغل في السوق يقوم هذا الأسلوب على منح أسعار فائدة عالية. تفوق المعروض في السوق او فرض رسوم خدمة منخفضة تقل عن السائد في السوق بهدف جذب اكبر حجم ممكن من الودائع. تأمل الإدارة هنا ان الحصيلة ستكون زيادة في حجم الودائع وما يرتبط بها من زيادة في حجم القروض مما يحقق هامشاً صافياً من الفوائد بنسبة ضئيلة فهي استراتيجية تستهدف الدخول في الاسواق ذات النمو السريع الذي يقرر فيها المصرف الحصول على اكبر حصة ممكنة من الودائع.

يقوم هذا المدخل على مفهوم مفاده ان قيام العميل باختيار المصرف الذي يتعامل معه يعتبر عملية مكلفة ولا تخضع للتغير المتواصل كما ان العميل يحصل على حزمة من الخدمات المصرفية وليس خدمة واحدة فالعلاقة الايداعية هي علاقة متواصلة بين العميل والمصرف حيث يحصل العميل من خلالها على القروض وخدمات تحويل الاموال وغيرها. وبالتالي فإن تفكيك هذه العلاقة مكلف للعميل مما يعني تطور نوع من "الولاء" التدريجي للمصرف عليه فان العوامل تمثل نوعاً من عوامل الانتاج شبه الثابتة للمصرف وهي عادة اقل حساسية من غيرها من مصادر الاموال للتغيرات في أسعار الفائدة على ودائع العملاء تقل عن الأسعار السائدة في السوق ولمدة كافية فان التكلفة المرتفعة التي يتحملها العميل جراء تحويل ودائمه الى مصرف اخر تحول دون ذلك التحويل حتى لو كانت الاسعار التي يحصل عليها على الودائع لم تعد مغرية كما كانت سابقاً.

قد يفسر هذا التصور من ان الودائع تعتبر عناصر إنتاج ثابتة ما تواجهه المصارف احياناً من استجابة مخيبة للأمال من الجمهور عندما نقوم بتخفيض رسوم الخدمات او زيادة أسعار الفائدة على الودائع فالعملاء لا يغيرون تعاملهم مع المصرف بسرعة استجابة هذا التغيرات فالرسوم والاسعار لان مخاطر تغيير العلاقة مع المصارف تتضمن التغيير في المخاطر يتحملها العملاء. ثم ان العملاء الأفراد والمنشآت ينظرون الى جملة من العوامل عند التعامل من المصرف وليس محدد السعر حسبما تشير اليه واحدة من الدراسات الحديثة في هذا المجال كما في الجدول (٦) ادناه:

جدول (٦)

العوامل التي تؤخذ في الاعتبار عند تعامل العائلات ومنشآت الاعمال مع المصرف مبوبة من الأكثر أهمية إلى الأقل أهمية

الودائع الجارية	ودائع التوفير	الحصول على الخدمات
تنتظر العائلات الي العوامل الآتية عند اختيار المصرف لغرض الودائع الجارية	تنتظر العائلات الي العوامل الآتية عند اختيار المصرف لغرض ودايع التوفير	تنتظر منشآت الاعمال الي العوامل الآتية عند اختيار المصرف لغرض الودائع والحصول علي الخدمات
١) الموقع المناسب ٢) توافر الخدمات الاخرى المتعددة ٣) الامان ٤) انخفاض الرسوم وانخفاض الحد الأدنى للارصدة المطلوبة ٥) اسعار الفائدة الاعلى علي الودائع	١) الالفة أو التعود ٢) اسعار الفائدة المدفوعة للعميل ٣) ملائمة التعامل ٤) الموقع ٥) توافر الخدمات الاستقطاع من الراتب ٦) الرسوم المفروضة علي الخدمات	١) السلامة أو الصحة المالية للمصرف ٢) ما اذا كان المصرف سيكون مصدرا يعتمد عليه للحصول علي القروض مستقبلا ٣) حسن تعامل المسؤولين والضباط بالمصرف ٤) مدى تسعير القروض بشكل تنافسي ٥) جودة الاستشارة المالية المقدمة من المصرف ٦) ما اذا كان المصرف يقدم خدمات ادارة النقدية

فالعائلات تجعل الملائمة وتوافر الخدمة والامان أفضل من السعر عند اختيارها للمصرف الذي تتعامل معه في الحساب الجاري ثم ان الالفة أو التعود علي الصرف والتعرف علي خدماته تفوق العوامل الاخرى مثل اسعار الفائدة في حالة ودايع التوفير أما منشآت الاعمال فتفضل وضع ودايعها في تلك المصارف التي تتيح لها امكانات الاقتراض في المستقبل وتتمتع بالسلامة المالية كما تؤكد المنشآت علي حسن تعامل المسؤولين والضباط بالمصرف وعلي الاستشارات التي تحصل عليها منه .

خامسا : مدخل التسعير المستند إلى جداول الأسعار مع شرائح المودعين

هناك منافسة شديدة اليوم بين المصارف فيما يخص ودائع المعاملات أو الودائع الجارية من بين الاساليب الشائعة هنا استخدام جداول رسوم الودائع وهو نوع من التسعير المشروط (Conditional Pricing) هنا يحدد المصرف جدولاً بأسعار الخدمات حيث يدفع العميل رسوماً منخفضة أو حتى بدون رسوم إذا بقي رصيد الودائع فوق الحد الأدنى في حين تفرض رسوم أعلى إذا انخفض الرصيد دون ذلك الحد أي أن العميل يدفع أسعاراً مشروطة بكيفية استخدامه للودائع .

هنا تتفاوت جداول الرسوم مع أسعار الودائع حسب واحد أو أكثر من العوامل الآتية :

- عدد المعاملات التي تدخل في الحساب (مثلاً عدد الشيكات المسحوبة وحجم الودائع والتحويلات السلوكية وأوامر إيقاف السحب وإشعارات عدم توافر الرصيد) .
- حجم الرصيد المحتفظ به في الحساب خلال المدة المحددة (غالباً الشهر الواحد)
- استحقاق الوديعة بالأيام أو الأسابيع أو الأشهر .

اذ يختار العميل المصرف وخطة الودائع التي تحقق أدنى رسوم ممكنة و/ أو أعلى العوائد مع الأخذ في الاعتبار عدد الشيكات التي يخطط تحريرها وعدد مرات الأيداع والسحب ومتوسط الرصيد المخطط غني عن البيان ان المصرف يجب ان يكون مقبول أصلاً من العميل من حيث الملائمة وتوافر الخدمة .

يبوب بعض المصرفيين جداول أسعار الودائع في ثلاث شرائح هي :

التسعير الثابت (Flat-Rate Pricing)

التسعير الحر (Free Pricing)

التسعير الحر المشروط (Conditional Free Pricing)

ففي حالة التسعير الثابت " تحدد رسوم الشيك الواحد للمدة الواحدة أو كلاهما فقد تكون هناك رسوم ادارة (صيانة) الحساب (Maintenance Free) بمقدار (٢,٠) دولار شهرياً وتكلفة كل شيك (٠,١٠) دولار بغض النظر عن حركة الحساب .

ويشير التسعير الحر الي غياب رسوم الادارة الشهرية للحسابات أو المعاملة الواحدة غير أن اطلاق تسمية " حر " قد لا تكون صحيحة اذا قد يدفع العميل رسوماً ضمنية علي شكل دخل مفقود (تكلفة الفرصة) حتى ولو لم يدفع رسوماً علنية وذلك عندما تقل الاسعار الفعلية المدفوعة علي ودائعه عن تلك الاسعار السائدة علي استثمارات مشابهة لها في مستوى المخاطرة وقد وجد العديد من المصارف ان التسعير الحر غير مريح لانه يجذب العديد من الودائع صغيرة الحجم وبالغة الحركة .

لقد أخذت أساليب التسعير الحر المشروط تحل تدريجياً محل النوعية أعلاه من أساليب التسعير في العديد من الأسواق المصرفية إذ يفضل بموجب هذا الأسلوب جذب الودائع الكبيرة

لانه لن تكون هناك رسوم اذا حافظ الرصيد علي حد أدني أيضا من بين مزايا هذا الاسلوب ان العميل وليس المصرف هو الذي سوف يختار خطة الأيداع المفضلة وهي طريقة تؤكد علي إشارة السوق (Market Signaling) التي تتيح للمصرف معلومات مهمة عن سلوك العميل وتكلفة الودائع كما يسمح هذا الاسلوب للمصرف بتجزئة سوق الودائع الي ذات الرصيد العادي والحركة المنخفضة وذات الرصيد المنخفض والحركة العالية

جدول (٧)

الخدمات التي تقدمها المصارف المتنوعة

في الودائع الجارية وودائع التوفير لشرائح مختلفة من العملاء

المصرف (ب)		المصرف (أ)	
الحسابات الجارية الاعتيادية		الحسابات الجارية الاعتيادية	
الحد الأدنى للرصيد الاقتباضي اذا كان بدون رسوم ٣,٥ دولار شهريا	الحد الأدنى للرصيد هو ٥٠٠ دولار فما فوق أقل من ٥٠٠ دولار اذا كانت الشيكات المحررة أو كانت المعاملات من خلال الصراف الآلي لا تزيد عن (١٠) شهريا والرصيد أقل من (٥٠٠) دولار	الحد الأدنى للرصيد أذا كان الحد الأدنى للرصيد هو ٦٠٠ دولار فما فوق ٣٠٠ - ٥٩٩ دولار اذا كان رصيد ودايع العميل يصل الي متوسط شهري ١٥٠٠ دولار	١٠٠ دولار بدون رسوم ٥ دولار شهريا ١٠ دولار شهريا بدون رسوم بدون سقف لعدد الشيكات المحررة
حسابات التوفير الاعتيادية		حسابات التوفير الاعتيادية	
الحد الأدنى للرصيد الاقتباضي رسوم ٢,٠ دولار شهريا	الحد الأدنى للرصيد الخدمات :	الحد الأدنى للرصيد الاقتباضي رسوم الخدمات ٣,٠ دولار شهريا	١٠٠ دولار رسوم ٣,٠ دولار شهريا

بدون رسوم	إذا انخفض الرصيد دون ١٠٠ دولار	بدون رسوم	إذا انخفض الرصيد دون ٢٠٠ دولار
٢,٠٠ دولار شهريا	رصيد فوق ١٠٠ دولار		رصيد ٢٠٠ دولار فما فوق
	رسوم مقابل أكثر من ثلاث سحبوات شهريا		رسوم مقابل اثنين من السحبوات شهريا

يظهر من الجدول (٧) ان المصرف (أ) يفضل الودائع ذات الارصدة الكبيرة والحركة المنخفضة في حين أن المصرف (ب) هو أكثر تساهلا من الحسابات الجارية الصغيرة مثلا ان المصرف (أ) يبدأ بفرض رسوم الخدمة عندما يقل رصيد العميل عن (٦٠٠) دولار في حين أن المصرف (ب) لا يفرض أية رسوم علي خدمات الحسابات الجارية حتي ينخفض رصيد حساب العميل دون (٥٠٠) دولار أضف لذلك ان المصرف (أ) يفرض رسوما اعلي بكثير علي الحسابات الجارية ذات الرصيد الاقل قياسا بالمصرف (ب) وهي (١٠-٥) دولار للشهر الواحد مقابل (٣,٥) دولار للشهر الواحد هذا في حين أن المصرف (أ) يسمح بعدد غير محدود من الشيكات ويفرض المصرف (ب) الرسوم اذا فاق عدد الشيكات أو المسحوبات (١٠) ويفرض المصرف (أ) رسوم خدمة بمقدار (٣) دولار شهريا اذا انخفض رصيد ودايع التوفير عن (٢٠٠) دولار في حين يفرض المصرف (ب) رسوماً — (٢) دولار اذا انخفض رصيد ودايع التوفير عن (١٠٠) .

تعكس هذه الفروقات في أساليب التسعير فلسفة الادارة والمالكين في المصرفين (أ) و (ب) ونوع العملاء الذين يسعى كل منهما لاجتذابه ففروع المصرف (أ) يقع في منقطة ثرية وتخدم العملاء من ذوي الثروات العالية والمنشآت ذات الارصدة المرتفعة ولا تستخدم الشيكات بكثرة أما فروع المصرف (ب) فتقع في منطقة جامعية ويخدم مجتمع الطلاب بالدرجة الاولى حيث تكون أرصدة الحسابات منخفضة وهو يهدف الي تقليل حركة السحب من الحسابات ذات الارصدة القليلة فهو يحقق هذا الهدف من خلال فرض رسوم عالية علي المسحوبات الكثيرة يمكن هنا التوصل الي الاستنتاجات الاتية المستمدة من سياسة تسخير ومدى حساسيتها لكل من :

شريحة العملاء الذين يخطط المصرف خدمتهم وبالتالي يقوم كل مصرف بتحديد الجداول السعرية التي تفي باحتياجات الافراد والمنشآت التي تستحوذ علي غالبية العملاء .

التكلفة التي يتحملها المصرف مقابل خدمة كل شريحة من العملاء حيث تسعى المصارف اليوم لاسترداد كل (أو الجزء الاعظم) من التكاليف المتوقعة لتقديم الخدمات .

هناك توجه آخر لدي بعض المصارف لاستخدام ما يسمى بـ التسعير المتجه نحو الشرائح الغنية أو الثرية المستهدف (Using Upscale Target Pricing) فهي تجتذب بشكل هجومي المجتمعات الحضرية الكبيرة التي تتمتع بالارصدة العالية وانخفاض حركة الحساب وتوجه حملة الاعلانات نحو المهنيين (مثل الاطباء والمحامين) ورجال الاعمال والمدراء والعائلات ذات الدخول العالية مع فرض رسوم الخدمات التي تحقق هوامش الربح المرتفعة أما الودائع ذات الارصدة المنخفضة وحركة الحساب العالية فنفرض عليها رسوم عالية وغالبا ما يرافق هذه السياسة المنصبة علي الاهتمام بكبار العملاء نمطا خاصا من الخدمات الشخصية وتعيين ضابط خاص يدير عددا محدودا من الحسابات وقد دلت الدراسات الاخيرة علي أن كبار المودعين من هذا النوع يستجيبون بمرونة لفروقات الاسعار وهم يراقبون حركة تحرير المصارف من الرقابة وأثار ذلك علي انخفاض أسعار الخدمات في سوق تنافسي .

سادسا: تسعير الودائع علي أساس العلاقة الشاملة مع العميل وتحقيق أهداف المصرف

(١) التسعير علي أساس العلاقة الشاملة (أو الكلية) مع العميل :-

يمكن تسعير الودائع علي أساس عدد الخدمات التي يستخدمها العميل فالعملاء الذين يشترون خدمتين أو ثلاثة يحصلون علي رسوم خدمات أقل أو أن المصرف يقرر اعفاءهم منها قياسا بفرض الرسوم علي العملاء الذين تكون علاقتهم بالمصرف محدودة المبدأ هنا هو أن تقديم الخدمات المتنوعة للعميل يزيد من اعتماده علي المصرف ويجعل من الصعب عليه تبديل هذه العلاقة بسبب العلاقة القوية بين العميل والمصرف أي أن التسعير المستند للعلاقة (Relationship Pricing) يؤدي الي خلق علاقة ولاء العميل وتجعله أقل حساسية لاسعار الفائدة المعروضة علي الودائع والاسعار / الرسوم المفروضة علي الخدمات من قبل المصارف والمنشآت المالية المنافسة .

(٢) التسعير لتحقيق أهداف المصرف

يمكن استخدام التسعير من قبل المصارف لتغيير تركيبة قاعدة العملاء التي يخدمها المصرف فتغيير أسعار الودائع لا يؤثر فقط بالفارق بين أسعار الودائع وأسعار القروض وانما كذلك في القرارات الخاصة بارصدة العملاء ومزيج الودائع والتي بدورها تؤثر في نمو المصرف وهامش ربحه أضف لذلك انه كلما انخفض الفرق بين اسعار الودائع واسعار القروض كلما ازدادت حساسية هوامش ربح المصرف للتغيرات في أسعار الودائع فتسعير الودائع يستخدم بشكل كبير لحماية (أو زيادة) ربحية المصرف وليس مجرد زيادة عدد العملاء وتحقيق

حصة أكبر من المنافسين في السوق أو حتى التخلص من بعض العملاء غير المربحين وتجد المصارف أن العملاء يستجيبون أحيانا بأشكال غير متوقعة لسياساتها فقد لا يستجيب المودعون في الحساب الجاري لمنح أسعار فائدة أعلى كما وجدت إحدى الدراسات أن وضع حدود دنيا للارصدة وفرض الرسوم علي الحركة الاستثنائية للحساب أو فرض القيود علي بعض العملاء قد يؤدي الي تخفيض ربحيتها واتضح من دراسة أخرى ان أهم أثر أتركة السياسات الجديدة للمصرف هو علي العملاء الحاليين وحتى هؤلاء لا يستجيبون بسرعة لها وهم يقارنون بينها وبين الاسعار والرسوم المنافسة في السوق .

أهمية الخدمة المصرفية للعملاء ودور المصارف في الاقتصاد الوطني والمجتمع :
هناك تساؤلات معاصرة تثار حول حق المواطن في الحصول علي الخدمات المالية والاساسية مثل الحسابات الجارية والقروض الشخصية فهل هناك حدا أدني من الخدمات المالية وبأسعار مناسبة التي يحق لكل موطن الحصول عليها وهل يمكن للفرد المعاصر اليوم أن يعيش بدون حصوله علي الخدمات المصرفية شأنها في ذلك شأن الغذاء والسكن والصحة والتعليم ؟ فهذه الخدمات تعتبر أساسية لحياة الانسان المعاصر وان الخدمات يجب أن تقدم بأسعار منخفضة هناك شكاوي كثيرة لدي المواطن من عدم العدالة في توزيع الفروع والمكاتب المصرفية بسبب تركزاها الكبير في العواصم والمدن الكبرى كما أن الافتقار الي منافذ مصرفية لقبول الودائع يحرم المواطنين كذلك من فرص الحصول علي القروض الشخصية هذا علي الرغم من أهمية هذا القروض في الحياة المصرفية .

من ناحية أخرى فان التشريعات المصرفية المعاصرة قد أكدت علي درجة عالية من الإفصاح في تعامل العملاء مع المصرف من بين شروط الإفصاح ما يأتي :-

? المعلومات عن الأسعار من حيث النسبة وكيفية تطبيقها سنويا وتأثر العائد

بالأرصدة وأثر المسحوبات علي عوائد المودع .

? الحد الأدنى لأرصدة الودائع اليومية وعلاقتها بأسعار الودائع .

? عدد المسحوبات المسموح بها كل شهر .

? العقوبات مقابل المسحوبات المبكرة .

? سياسية تجديد الحساب فهيم أن التجديد فوري أم يحتاج الي إشعار ؟

تلخيص الضوابط المقترحة لتسعير الودائع

من العرض السابق يمكننا تلخيص الضوابط المقترحة للتسعير المربح للودائع فيما يلي:

١. يساعد مدخل ربط تسعير الودائع بالتكاليف المصرفية علي أن تسعر الودائع بمعزل

عن القروض وغيرها من الخدمات المصرفية. كما أن كل خدمة إيداعية تسعر بمستوى

كاف لإسترداد كل أو معظم تكاليف تلك الخدمة وهذا يساعد المصارف على مقابلة الأسعار بتكاليف الخدمة بدفة وحذف الكثير من الخدمات المجانية.

٢. يمكن إستخدام مدخل المتوسط المرجح لتكلفة الأموال في حساب أثر أى تغيير في تكاليف التمويل، فقد ترى المصارف فرض شروط إيداع متفاوتة (أسعار الفائدة والرسوم والحد الأدنى للأرصدة) على كل نوع من أنواع الودائع ثم تقدير أثرها على تكلفة التمويل

٣. يساعد إستخدام أسلوب التكلفة الحدية لتحديد أسعار الفائدة على الودائع في تحديد أسعار الودائع والخدمات المصاحبة لها بطريقة أفضل من مدخل التكلفة المرجح للأموال نتيجة لن التعديلات المتكررة في أسعار الفائدة تقود إلى تشتت في حساب متوسط تكلفة الأموال وإلى قرارات خاطئة. بالإضافة إلى ذلك فغن مدخل التكلفة الحدية يقدم معلومات مهمة لإدارة المصرف ليس فقط في مجال تحديد أسعار الفائدة على الودائع بل أيضا عما إذا كان المصرف يواصل جهوده لإستقطاب الودائع الجديدة قبل أن تفوق التكاليف الإضافية الإيرادات الإضافية. فعندما تبدأ الأرباح في الإنخفاض فإن على إدارة المصرف إما أن تبحث عن ودائع جديدة بتكلفة أقل أو أن تبحث عن تلك القروض والإستثمارات التي تحقق الإيراد الأعلى.

٤. يستند أسلوب التسعير المتغلغل في السوق على منح أسعار فائدة عالية تفوق المعروف في السوق أو فرض رسوم خدمة منخفضة تقل عن السائد في السوق بهدف جذب أكبر حجم ممكن من الودائع. ويمثل هذا الأسلوب في التسعير إستراتيجية تستهدف دخول الأسواق ذات النمو السريع التي يقرر فيها المصرف الحصول على أكبر حصة ممكنة من الودائع.

٥. يساعد إستخدام جداول رسوم الودائع المصرف على تحديد جداول بأسعار الخدمات حيث يدفع العميل رسوما منخفضة أو حتى بدون رسوم إذا بقى رصيد الودائع فوق الحد الأدنى في حين تفرض رسوم أعلى إذا إنخفض الرصيد دون ذلك الحد. أى أن العميل يدفع أسعارا مشروطة بكيفية إستخدامه للودائع.

٦. أن أسلوب التسعير المترابط (المستند للعلاقة الشاملة) مع العملاء يؤدي إلى خلق علاقة ولاء العميل وتجعله أقل حساسية لأسعار الفائدة المفروضة على الودائع والرسوم المفروضة على الخدمات من قبل المصارف والمنشآت المالية المنافسة.

٧. أن إستخدام التسعير لتحقيق أهداف المصارف يساعد على تغيير تركيبة قاعدة العملاء التي يخدمها المصرف وبالتالي القدرات الخاصة بأرصدة العملاء ومزيج الودائع والتي بدورها تؤثر على نمو المصرف وهامش ربحه.

خلاصة البحث وتوصياته

لا شك أن الودائع المصرفية هي المصدر الأساسي لأرباح المصارف حيث تولد الودائع الإحتياطيات اللازمة لمنح القروض وشراء الإستثمارات. وهذا يتوقف على مدى قدرة المصارف على إدارة الودائع بما يحقق أفضل عائد وخاصة في ظل ظروف المنافسة الشديدة والسائدة حاليا.

ولقد قدم هذا البحث تحليلا للودائع اذات الأنماط الشائعة في البنوك التجارية وخصائصها كما قدم تلخيصا لأسس تسعير الودائع وميزاتها وعيوبها.

وخلص الباحث إلى أن الكفاءة في إدارة الودائع بما يعظم العائد منها يتوقف على :

- مدى قدرة إدارة المصرف على تفهم وإدراك الخصائص المميزة لكل من أنواع الودائع المختلفة وأهميتها النسبية لدى محفظة الودائع بالبنك
- الأسلوب التي تتبعه الإدارة في تسعير الودائع والخدمات المرتبطة بها
- وجود نظام دقيق لحساب تكلفة الودائع مما يوفر أساسا معلوماتيا لمقارنة التكلفة والعائد وأثر ذلك على التسعير
- وجود نظام معلومات عن السوق لمتابعة التغير في أسعار الودائع في البنوك المنافسة والاستجابة لهذه التغيرات بأساليب إدارية ملائمة.

على أن تعميم هذه النتائج قد يستلزم دراسات إضافية في بيئات إقتصادية وإجتماعية مختلفة حيث تسود أنما أخرى من الإستثمار وربما دوافع سلوكية مختلفة لدى الأفراد المستثمرين والمودعين.

وعليه يوصى الباحث بما يلي:

١. ضرورة إنشاء نظم معلومات ذات كفاءة بالبنوك التجارية تستطيع أن تمد الإدارة بمؤشرات آنية ومستمرة عن تسعير الودائع بالسوق (البنوك المماثلة)
٢. وضع خطط قصيرة الأجل وأخرى إستراتيجية للبنك التجاري تتضمن كل منها سياسات إستقبال وتسعير الودائع بشكل يضمن الإستقرار النسبي مما يسجع المستثمرين على التعامل مع البنوك
٣. تقليل تكلفة خدمات الودائع بقدر الإمكان حتى يتم تعظيم العائد منها

٤. دراسة سلوك ودوافع المودعين في الظروف المختلفة لتأسيس سياسات البنك

طبقا لها حتى يمكن تحديد المدة (النطاق) الذي يتحرك فيه البنك بالتسعير

دون التأثير السلبي على حجم المودعات.

المراجع

(الاتجاهات الحديثة في تقديم خدمات الإيداع واستخدام العملاء لها:

- 1) Avery, Robert B., "Survey of Consumer Finances, 1983. Federal Reserve Bulletin, 30 (September, 1984), pp. 679-92.
- 2) Durkin, Thomas A., and Gregory E. Ellichausen, 1977 "Consumer Credit Survey". Washington D.C.: Board of Governors of the Federal Reserve System. 1977.
- 3) Federal Reserve Banks, "Functional Cost and Profit Analysis: National Average Report", 1996, Federal Reserve Bank of San Francisco, 1997
- 4) Rose, Peter S. "Pricing Deposits in an Era of Competition and Change." The Canadian Banker, 93, No 1 (February 1986), pp. 4-51.
- 5) _____. "Defensive Banking in a Volatile Economy." The Canadian Banker. 92, No 5 (April, 1986) pp. 44-49

ب) خدمات الإيداع للأفراد والمنشآت

- 6) Canner, Glenn B., and Ellen Maland. "Basic Banking." Federal Reserve Bulletin. (April, 1987), pp. 255-69.
- 7) Good, Barbara A. "Bringing the Unbanked Aboard. "Economic Commentary", Federal Reserve, Bank of Cleveland, (January 15, 1999).
- 8) Jordan, John S. "Depositor Discipline at Failing Banks." New England Economic Review, Federal Reserve Bank of Boston, (March/ April 2000), pp. 15-28.
- 9) Marino, James A., and Rosalind L. Bennett. "The Consequences of National Depositor Preference." FDIC Banking Review, (1999), pp. 19-38.
- 10) Thompson, James B. "Raising the Deposit Insurance Limit: A Bad Idea Whose Time Has Come?" Economic Commentary, Federal Reserve Bank of Cleveland, (April 15, 2000).

ج) أساليب تسعير الودائع

- 11) Board of Governors of the Federal Reserve System, "Bank Service Charges and Fees: Their Impact on Consumers". A Study Prepared at the Request of the Consumer Advisory Council , 1985.
- 12) Canner, Glenn B., and Robert D. Kuntz. "Service Charges as a Source of Bank Income and Their Impact on Consumers". Staff Economic Study, No. 145, Board of Governors of the Federal Reserve System, 1984
- 13) Crane, Dwight B., and Michael J. Reilly. "NOW Deposits". Lexington, Mass.: Lexington, Books, 1978.
- 14) Dunham, Constance, "Unrevealing the Complexity of NOW Account Pricing." New England, Economic Review, Federal Reserve Bank of Boston, May/ June 1983, pp. 30-45.

- 15) Edmister, Robert O. "Margin Analysis for Consumer Deposit Interest Rate Policy", Journal of Bank Research, (Autumn, 1982), pp. 179-84.
- 16) Flannery, Mark. "Retail Bank Deposits as Quasi-Fixed Factors of Production." American Economic Review (72, No. 3), pp. 527-36.
- 17) Logue, James A. "Pricing Strategies for the 1980s." The Magazine of Bank Administration, (September, 1983), pp. 21-26.
- 18) McNulty, James E. "Do You Know the True Cost of Your Deposits?" Review, Federal Home, Loan Bank of Atlanta, (October, 1986), pp. 1-6
- 19) Murphy, Neil B., and Lewis Mandell. "The NOW Account Decision: Profitability and Pricing Strategy". Rolling Meadows, Ill.: Bank Administration Institute, 1981.
- 20) Rose, Peter S. "Pricing Deposits in an Era of Competition and Change." The Canadian Banker 93. No. 1 (February 1986), pp. 44-51.
- 21) ----- "Defensive Banking in a Volatile Economy." The Canadian Banker 92, No. 5 (April 1986), pp. 44-49.
- 22) Rose, Sanford, "What Really Went Wrong at Franklin National", Fortune, (October, 1974), p. 118.
- 23) Simonson, Donald G., and Peter C. Marks. "Pricing NOW Deposits and the Cost of Bank Funds-Part One: Break-Even Analysis of NOW Deposits." The Magazine of Bank Administration, (November, 1980), pp. 28-31
- 24) ----- "Pricing NOW Deposits and the Costs of Bank Funds-Part Two." The Magazine of Bank Administration, (December, 1980), pp. 21-24
- 25) Watson, Ronald D. "Estimating the Cost of Your Bank's Funds." Business Review, Federal Reserve Bank of Philadelphia, (May/June, 1978).
- 26) Hannan, Timothy H. "Recent Trends in Retail Fees and Services of Depository Institutions." Federal Reserve Bulletin, (September, 1994), pp. 771-81.
- 27) Phillips, Susan M, Testimony Before the Subcommittee on Consumer Credit and Insurance of the Committee on Banking, Finance, and Urban Affairs", U.S. House of Representatives (June, 22), 1994
- 28) Stavins, Joanna, "Checking Accounts: What Do Banks Offers and What Do Consumers, Value?" New England Economic Review, (March/April 1999), pp. 3-13.

ه) الاتجاهات الأخيرة في مجال توافر خدمات الإيداع ورسومها

- 29) Laderman, Elizabeth. "Deposits and Demographics?" FRBSF Economic Letter. Federal Reserve Bank of San Francisco, No. 97-19 (June 27, 1997).
- 30) Morgan, Donald M. "Will the Shift to Stocks and Bonds by Households Be Destabilizing?", Economic Review, Federal Reserve Bank of Kansas City, Second Quarter, 1994, pp. 31-44.
- 31) Elliehausen, Gregory, and Barbara R. Lowrey, "The Cost of Implementing Consumer Financial Regulations: An Analysis of the Experience with the Truth in Savings Act. Staff Study No. 170", Board of Governors of the Federal Reserve System, December 1997.