



المنشآت الصغيرة والمتوسطة في معايير المحاسبة المصرية الجديدة

إعداد - هاله عبد الله
نائب مدير مراجعة
عضو جمعية المحاسبين والمراجعين المصرية
عضو الجمعية المصرية للمالية العامة والضرائب

تم نشر هذا المقال في العدد رقم 32 من مجلة المحاسب العربي

قام وزير الاستثمار / أشرف سلمان بإصدار قرار وزاري رقم 110 لسنة 2015 بشأن معايير المحاسبة المصرية، حيث قام باعتماد عدد 39 معيار وإطار أعداد وعرض القوائم المالية لتحل محل معايير المحاسبة المصرية السابق اعتمادها وإصدارها بقرار رقم 243 لسنة 2006 وبيدأ تطبيق تلك المعايير المحاسبية الجديدة بداية من يناير 2016 .

وأكثر ما يميز تلك المعايير المحاسبية المصرية الجديدة من وجهة نظري هو استحداث معيار محاسبة مصري خاص بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة الحجم والتي كانت تعاني من صعوبة تطبيق معايير المحاسبة المصرية الكاملة.

ولقد تم إعداد معايير المحاسبة المصرية الخاص بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة طبقاً للمعيار الدولي لهذه المنشآت والصادر من مجلس معايير المحاسبة الدولية وذلك باستثناء بعض المعالجات والتي تشمل:

1- توزيعات أرباح العاملين وأعضاء مجلس الإدارة.

2- التأجير التمويلي.

3- تكاليف الاقتراض

وسوف نتناول تلك الفروق والاختلافات لاحقاً إن شاء الله.

ما هي المنشآت الصغيرة والمتوسطة من وجهة نظر المعايير المحاسبية المصرية الجديدة ؟؟

اعتبرت المعايير المحاسبية المصرية المنشأة صغيرة أو متوسطة إذا توافرت بها الشروط التالية:

1- لا يزيد رأس مالها المستثمر عن 100 مليون جنية وذلك طبقاً لأخر قائمة مركز مالي منفرد أو مستقل

2- لا يزيد دخلها عن 100 مليون جنية مصري في آخر قائمة أرباح أو خسائر (قائمة الدخل) سواء منفردة أو مستقلة.

ولقد أوضح المعيار كيفية احتساب رأس المال المستثمر، والذي يمكن احتسابه بثلاث طرق مختلفة كالتالي:

1- الأصول طويلة الأجل \pm صافي رأس المال العامل أو

2- مجموع صافي الأصول - الالتزامات المتداولة أو

3- إجمالي حقوق المساهمين + الالتزامات طويلة الأجل

وحيث أن الطرق الثلاثة لا تختلف محاسيباً لذا فمن المؤكد تساوي مبلغ رأس المال المستثمر الناتج من كلاً منها.

كما أوضح المعيار تعريف الدخل الذي يتضمن كل من الإيرادات والمكاسب، كما يلي :

1- الإيراد: هو ما يتحقق من سياق الأنشطة العادية للمنشأة ويشار إليها بأسماء مختلفة مثل الإيرادات والمبيعات والأرباح والمكاسب والفوائد المكتسبة وتوزيعات أرباح الأسهم المكتسبة وريع حق الامتياز (الإتاوة) والإيجار ويظهر الإيراد في حساب الأرباح أو الخسائر.

2- المكاسب: هي بنود أخرى تتفق مع تعريف الدخل ولكنها لا تمثل إيراداً مثل أرباح بيع استثمارات، أرباح إعادة تقييم الاستثمارات، أرباح فروق العملة... الخ وتظهر أيضاً ضمن الأرباح والخسائر.

كما ذكر المعيار المنشآت التي تخرج من نطاق المنشآت الصغيرة والمتوسطة حتى إذا توافرت بها الشروط السابق ذكرها وهي:

1- المنشآت التي لها أو تسيطر على منشأة لها أوراق مالية (سواء في صورة أدوات حقوق ملكية أو أدوات دين) مقيدة في البورصة أو في طريقها للقيد.

2- المنشآت الخاضعة لقانون القطاع العام أو قانون قطاع الأعمال العام.

3- المنشأة التي تزاوّل أو تسيطر على منشأة تزاوّل واحدة أو أكثر من الأنشطة التالية:

- صناديق الاستثمار.

- تكوين وإدارة محافظ الأوراق المالية.

- التمويل العقاري.

- التوريد.

- البنوك.

- التأمين.

- السمسرة في الأوراق المالية.

- توزيع وتغطية الاكتتاب في الأوراق المالية.

- رأس المال والمخاطر.

- المقاصة والتسوية في معاملات الأوراق المالية.

ولقد راعي المعيار طبيعة المنشآت الصغيرة والمتوسطة ولم يتناول بعض الموضوعات التي وردت في المعايير الكاملة وذلك لعدم ملائمتها للمنشأة الصغيرة والمتوسطة وهي :

1- نصيب السهم في الأرباح.

2- القوائم المالية الدورية.

3- التقارير القطاعية.

4- المعالجة الخاصة بالأصول المحتفظ بها لغرض البيع.

كما لم يسمح ببعض المعالجات البديلة المسموح بها في المعايير الكاملة والاكتفاء بالمعالجات البسيطة، كما تم تبسيط العديد من المبادئ والاعتراف والقياس الواردة في المعايير الكاملة مثل:

1- الأدوات المالية.

2- الشهرة والأصول غير الملموسة ذات العمر غير المحدد.

3- الاستثمارات في الشركات الشقيقة والمشروعات المشتركة.

4- تكاليف البحوث والتطوير.

5- الأصول الثابتة والأصول غير الملموسة.

6- نظم المزايا المحددة.

7- ضرائب الدخل.

8- لا يوجد تبويب مستقل للأصول المحتفظ بها لغرض البيع.

9- الأصول الحيوية.

10- سداد حقوق الملكية عن طريق مدفوعات مبنية على أسهم.

نظام هامش الربح - شرح مبسط

ما المقصود بالعمل بنظام الهامش ؟

لكي تستطيع فهم آلية العمل بنظام الهامش بسهولة فإننا سنشرحها عن طريق مثال محسوس سيرافقنا طوال الوقت .

لنفترض إنك أردت المتاجرة بالسيارات وذلك بأن تقوم بشراء سيارة ثم تقوم ببيعها في السوق لمشتري وبسعر أعلى فكيف تقوم بذلك ؟

ستذهب إلى إحدى وكالات السيارات الكبيرة وستختار إحدى السيارات التي تتصور أنك ستجد عليها طلباً في السوق لنفترض أن سعر السيارة لدى وكالة السيارات هو 1000 جنية مصري .

فكل ما عليك هو أن توفر هذا المبلغ وتدفعه لوكالة السيارات وبذلك تكون مالكا لسيارة بقيمة 10000 جنية مصري وبما أن الغرض من شراء السيارة هو المتاجرة بها فإنك ستذهب إلى السوق وتعرض سيارتك آملاً بأن تبيعها بسعر أعلى من السعر الذي اشتريتها به .

الآن لنفترض أنك عندما ذهبت إلى السوق وجدت أن الطلب على نوعية سيارتك مرتفع وان هناك الكثير من الناس يود شراءها .. عندها ستقوم بعرض سيارتك بسعر 12000 جنية مصري مثلاً ..

فإذا بعثها بهذا الثمن يكون ربحك الصافي عن المتاجرة بهذه السيارة 2000 جنية مصري، ولكن ماذا لو ذهبت إلى السوق ووجدت أن الطلب على نوعية سيارتك ضعيف وأنه لا يوجد أحد يرغب بشراءها بسعر 10000 جنية مصري أو أقصى سعر يمكن لأحد أن يشتري سيارتك به هو 8000 جنية مصري؟

فماذا يعني ذلك ؟

يعني بكل بساطة أنك إن قمت ببيعها بهذا السعر فإن خسارتك في المتاجرة بهذه السيارة ستكون 2000 جنية مصري . إنها عملية واضحة يقوم الكثير بعملها يوميا .. ويمكنك أن تقوم بذلك أنت أيضا .
لكن مهلاً ..!!

لكي تقوم بالعملية السابقة فإنه يلزمك أن تكون ممتلكا لمبلغ 10000 جنية مصري منذ البداية لتتمكن من شراء سيارة به .. وهذا هو رأس مالك في المتاجرة .

فإذا لم تكن تملك هذا المبلغ لن تتمكن من شراء السيارة وبالتالي لن تتمكن من بيعها في السوق .. معنى ذلك لكي تتمكن من المتاجرة بالسيارات لابد أن تكون ممتلكا لكامل قيمة السيارة أولاً ..

هل هناك طريقة لأن تقوم بهذه العملية دون أن يكون لديك 10000 جنية مصري؟
نعم هناك طريقة .. وهي أسلوب العمل بالهامش *basis margin in Trading*

كيف ذلك ؟

ماذا لو قال لك صاحب وكالة السيارات : " إذا كنت تود شراء سيارة للمتاجرة بها فلا حاجة لأن تدفع لي 10000 جنية مصري كامل قيمتها كل ما هو مطلوب منك هو أن تدفع لي عربون مقدم بقيمة 1000 جنية مصري فقط وسأقوم بحجز السيارة باسمك حتى تتاح لك الفرصة لبيعها في السوق ثم تعيد لي بقية قيمتها " . إنها فرصة رائعة ولا شك ..

لاحظ أننا قلنا هنا "حجز" السيارة باسمك .. أي أن وكالة السيارات لن تعطيك السيارة فعلاً بل ستقوم بحجزها باسمك وتجعلها تحت تصرفك لغرض المتاجرة بها بحيث يمكنك أن تبيعها بالسعر الذي تشاء وكأنك تمتلكها فعلاً . ولكن لماذا لاتعطيني السيارة ؟

لأنك لم تدفع سوى عُشر قيمتها فقط .. فإن اعطتك السيارة فقد تأخذها ولاتعود ..!!
لذا فهي لاتعطينك السيارة بل تحجزها باسمك ولكن تبقى لديها ..

إذا كيف يمكنني المتاجرة بها ؟

حسناً .. عندما تعلم أن لديك سيارة محجوزة باسمك بغرض المتاجرة وأنه يمكنك بيعها بالسعر الذي تشاء فإنه يمكنك الآن الذهاب إلى السوق والبحث عن مشترٍ بسعر أعلى من سعر شراء السيارة .

لنقل أنك عثرت في السوق على مشتري للسيارة بسعر 12000 جنية مصري عندها ستأمر وكالة السيارات أن تبيع المشتري السيارة المحجوزة باسمك بسعر 12000 جنية مصري

سيقوم المشتري بدفع 12000 جنية مصري ويستلم السيارة ..

ستقوم وكالة السيارات بخصم قيمة السيارة وهو 10000 جنية مصري وسترد لك عربونك الذي دفعته وهو 1000 جنية مصري زائداً الربح كاملاً وهو 2000 جنية مصري وبما إنك لاتنوي أصلاً إلا المتاجرة بالسيارة فإنه لن يفرق معك أن تحصل على السيارة فعلياً أم تظل لدى وكالة السيارات.

المهم أنه اتبحت لك الفرصة بالمتاجرة بسلعة قيمتها عشرة أضعاف المبلغ الذي دفعته وحصلت على الربح كاملاً وكأنك تمتلك السلعة فعلياً .

وبهذه الطريقة تضمن وكالة السيارات حصولها على كامل قيمة السيارة وتحصل أنت أيضا على الربح كاملاً .
وبهذا يكون الجميع سعداء !!..

في المثال السابق بمجرد دفعك لمبلغ 1000 جنية مصري تمكنت من الحصول على ربح 2000 جنية مصري أي
200% من رأسمالك المدفوع لمجرد أنك وجدت شركة تسمح لك بدفع جزء بسيط من قيمة السلعة التي تود
المتاجرة بها .
إنها فرصة رائعة أليس كذلك ؟ ولكن كيف حصل ذلك ؟

حصل ذلك لأن صاحب وكالة السيارات أتاح لك الفرصة بمضاعفة leverage رأسمالك المدفوع وهو 1000
جنية مصري إلى عشر أضعاف أي إلى 10000 جنية مصري وبذلك أتاح لك الفرصة لأن تتاجر بسلعة قيمتها
الفعلية أكبر بعشر أضعاف قيمة رأسمالك المدفوع .

" هذا ما يسمى مضاعفة رأس المال أو الرافعة المالية Leverage "

فعندما تحصل على إمكانية مضاعفة رأسمالك عشر أضعاف معنى ذلك إنك مقابل دفعك - استثمارك - لمبلغ ما
فإنه تتاح لك الفرصة للمتاجرة بسلعة تزيد قيمتها عشر أضعاف قيمة رأسمالك .
وعندما تحصل على إمكانية مضاعفة رأسمالك لمائة ضعف معنى ذلك إنك مقابل دفعك لمبلغ ما فإنه ستتاح لك
الفرصة للمتاجرة بسلعة تزيد قيمتها مائة ضعف قيمة رأسمالك .

وستحصل على الربح كاملاً وكأنك تمتلك السلعة بشكل فعلي .

أي لو طبقنا ذلك على المثال السابق فإنه
مقابل دفعك لمبلغ 10.000 جنية مصري ستتاح لك الفرصة للمتاجرة بسيارات قيمتها 100.000 جنية مصري أي
عشر سيارات مرة واحد .. فإذا ربحت على كل سيارة مبلغ 2000 جنية مصري معنى ذلك أن ربحك على الصفقة
كاملة (2000 * 10 = 20000 جنية مصري) ستحصل عليها بالكامل وكل ذلك الربح مقابل استثمارك لمبلغ
10000 جنية مصري كعربون مسترد سيعود لك في النهاية !!..

هل هذا معقول ؟

نعم معقول .. وهو ما يحدث بمئات الملايين يوميا في الأسواق المالية وبنظام المتاجرة بالهامش .

هل علمت الآن كيف تصنع الملايين ؟!

لنعود مرة أخرى لمثالنا السابق :

في البداية ذكرنا طريقة المتاجرة العادية وتمت بالشكل التالي :

قمت بعملية شراء عن طريق دفعك لكامل قيمة السيارة .

قمت بالذهاب إلى السوق وعرض سلعتك للبيع .

قمت بالبيع .

فإذا بعث سيارتك بسعر أعلى من سعر الشراء تكون رابحاً , وإن بعثها بسعر أقل من سعر الشراء تكون خاسراً

أما عندما قمت بالمتاجرة بطريقة الهامش فهذا ما حصل :

قمت بالشراء من وكالة سيارات تقوم بمضاعفة رأسمالك عشرة أضعاف وذلك بأن قمت بدفع مبلغ 1000 جنية

مصري كعربون مسترد وكنت بذلك مالكا مؤقتاً للسيارة حتى يتم بيعها وإعادة قيمتها .

عندما قمت بدفع 1000 جنية مصري أتاح لك وكالة السيارات إمكانية المتاجرة بالسيارة التي قيمتها

10.000 جنية مصري أي إنها مكنتك من المتاجرة بعشرة أضعاف رأسمالك . ذهبت للسوق وعرضت سلعتك

التي تمتلكها بشكل مؤقت للبيع . قمت بالبيع وذلك بأن أمرت وكالة السيارات أن تباع السيارة التي تمتلكها

مؤقتاً - والموجودة لديهم باسمك- للمشتري الذي عثرت عليه في السوق وبالسعر الذي تحدده .

قامت وكالة السيارات بتنفيذ الأمر وقامت ببيع السيارة للمشتري , ثم خصمت قيمتها الأصلية - التي باعتهك

السيارة به - أي 10.000 جنية مصري وسلمتكم الباقي كربح صافي لك وأعادت لك العربون الذي دفعته في

البداية .

لاحظ هنا ..

أنه عندما قامت وكالة السيارات بمضاعفة رأسمالك عشرة أضعاف , فهي قامت بذلك لتتيح لك الفرصة للمتاجرة بقيمة سيارة (سلعة) تزيد قيمتها 10 أضعاف قيمة ما دفعت على أن تقوم بتسديد باقي قيمة السيارة بعد أن تقوم بالبيع , أي أنك عندما دفعت مبلغ 1000 جنية مصري وأصبحت مالكاً مؤقتاً للسيارة فإنك أصبحت مديناً لوكالة السيارات بمبلغ 10.000 جنية مصري حتى تسدد قيمة السيارة كاملة , حيث أن مبلغ 1000 جنية مصري الذي دفعته هي مجرد عربون مسترد عند التسديد .

فإذا قمت بأمر وكالة السيارات بأن تبيع السيارة بسعر 12.000 جنية مصري فإنها ستنفذ الأمر وستقوم بخضم 10.000 جنية مصري قيمة السيارة وستعيد لك العربون الذي دفعته أولاً زائداً 2000 جنية مصري هي ربحك في المتاجرة .

ولكن ماذا لو بعت السيارة بسعر أقل من سعر الشراء ؟

ماذا لو بعتها بمبلغ 8000 جنية مصري مثلاً ؟ حينئذ ستكون مطالباً باستكمال قيمة السيارة من جيبيك الخاص , أي ستكون مطالباً بدفع مبلغ 2000 جنية مصري حتى تستكمل قيمة السيارة ثم تسترد عربونك الذي دفعته مسبقاً . فكما أن وكالة السيارات لا تشاركك الربح فهي لا تشاركك الخسارة أيضاً . فسواء ربحت أم خسرت فهي لا تطالبك إلا بدفع كامل قيمة السيارة بعد بيعها , فإذا أمرتها ببيع السيارة بسعر أعلى من سعر الشراء ستنفذ الأمر وستخضم قيمة السيارة ثم ترد لك عربونك زائداً الربح كاملاً . وإذا أمرتها ببيع السيارة بأقل من سعر الشراء , ستنفذ الأمر أيضاً وستلزمك أن تدفع من جيبيك الخاص ما يكمل قيمة السيارة كاملة , ويكون هذا المبلغ هو خسارتك في هذه الصفقة .

ففي المثال السابق عندما بعت السيارة بمبلغ 8000 جنية مصري فإنه عليك أن تضيف من جيبيك مبلغ 2000 جنية مصري ليصبح المبلغ 10.000 جنية مصري وتقوم بتسديدها لوكالة السيارات وتكون أنت من تحمل الخسارة وليست وكالة السيارات , وفي كل الحالات ستسترد عربونك المدفوع مسبقاً .

ولكن لماذا لا نخدع وكالة السيارات !؟

حسناً : عندما بدأنا تعاملنا مع وكالة السيارات التي تسمح لنا بمضاعفة رأس المال عشرة أضعاف كل ما دفعناه هو مبلغ 1000 جنية مصري وعندما أمرنا وكالة السيارات ببيع السيارة بسعر 12.000 جنية مصري بعد أن عثرنا لها على مشتري بهذا السعر - قامت الوكالة ببيع السيارة بالسعر الذي حددناه وأعادت لنا العربون زائداً الربح كاملاً .

إذاً : إذا أمرنا الوكالة أن تبيع السيارة بسعر 8000 جنية مصري فلن نضيف من جيبينا شيئاً فكل ما لدى وكالة السيارات هو 1000 جنية مصري لذا سنجعل وكالة السيارات هي التي تتحمل الخسارة .. لذا لن ندفع شيئاً ... سنهرب !!

لكي لا يحدث ذلك فعلاً , فإن التعامل مع وكالة السيارات بطريقة الهامش له نظام خاص يمكننا أن نختصره بجملة واحدة :
لابد أن تودع أقصى مبلغ يمكن خسارته في الصفقة مسبقاً لدى وكالة السيارات .

كيف ذلك ؟

لكي تتاح لك فرصة المتاجرة بنظام الهامش والذي يسمح لك بالعمل بأكبر من حجمك عشرة أضعاف فإن وكالة السيارات ستشترط الآتي : أن تفتح حساب لديها وتودع فيه مبلغ 3000 جنية مصري مثلاً . ستودع هذا المبلغ مقدماً لدى وكالة السيارات .

ستقوم وكالة السيارات بالمقابل بمضاعفة رأسمالك عشرة أضعاف leverage وستسمح لك بالمتاجرة بسلعة مقابل أن تدفع عُشر قيمتها فقط كعربون مسترد فقط .

ستقوم أنت بشراء سيارة , وبما أنه لا يلزمك إلا دفع عُشر قيمتها , وبما أن قيمتها 10.000 جنية مصري فإنه لا يلزمك إلا دفع 1000 جنية مصري كعربون مسترد .

عندما تقوم بشراء السيارة سيتم خصم العربون من حسابك أي ستقوم بخضم 1000 جنية مصري سنسمي هذا " الهامش المستخدم margin used " .

سيظل في حسابك الآن 2000 جنية مصري غير مستخدمة سنسميها " الهامش المتاح margin usable " . سيكون هذا المبلغ هو أقصى مبلغ يمكن أن تخسره بالصفقة . وبذلك تضمن وكالة السيارات أنك أنت من سيتحمل الخسارة إن حدثت وليست هي , ولن تخش أن تهرب لأنه يوجد لديها في حسابك المبلغ الذي يمكن أن تخسره . فعندما تأمر وكالة السيارات أن تبيع السيارة بمبلغ 12000 جنية مصري ستنفذ الوكالة الأمر وستبيع السيارة وستخصم 10.000 جنية مصري قيمة السيارة وستعيد عربونك زائداً الربح كاملاً وستضيفه على حسابك لديها وبذلك يصبح حسابك لديها = 5000 جنية مصري أما إن أمرت وكالة السيارات ببيع السيارة بسعر أقل من سعر الشراء لنقل 8000 جنية مصري ستقوم وكالة السيارات بتنفيذ الأمر وستبيع السيارة ثم ستخصم 2000 جنية مصري من حسابك لديها لتستكمل بقية ثمن السيارة , ثم ستعيد لك عربونك إلى حسابك وسيصبح حسابك لديها 1000 جنية مصري فقط . هل علمت لماذا يسمى هذا الأسلوب في العمل " المتاجرة بنظام الهامش " ؟ وذلك لأنه يتم التعامل والتداول على هامش الربح والخسارة في المتاجرة بسلعة ما دون الحاجة لدفع كامل قيمتها , حيث يضاف الربح من الصفقة لحساب المتاجر ويخصم هامش الخسارة من حساب المتاجر . لايجاد هامش المساهمة للوحدة ...

تابع لمثال ايجاد نقطة التعادل السابق بفرض التكاليف الثابتة 600000 جنية مصري كانت عدد الوحدات التي تحقق نقطة التعادل 63000 وحدة ...
نقطة التعادل = التكاليف الثابتة / هامش المساهمة للوحدة
 $63000 = 600000 / \text{هامش المساهمة للوحدة}$
 $600000 / 63000 = \text{هامش المساهمة للوحدة}$
هامش المساهمة للوحدة = 9.52 جنية مصري

جميع الحقوق محفوظة © مجلة المحاسب العربي