

مجلة

المحاسب العربي



Arab accountant

العدد الحادي والثلاثون



في هذا العدد

البعد الاخلاقي في إدارة الاعمال النبوية
العوامل التي تؤثر في حساب الإهلاك

كن مسوقا حقيقيا وليس نسخة إلكترونية - الجزء الثاني

المحاسبة التحليلية واهميتها في الشركات - الجزء الثاني

اقرأ في هذا العدد

المحتويات

4	• العوامل التي تؤثر في حساب الإهلاك
5	• سبع من أهم المثبتات بالإضافة إلى الاستراتيجية المناسبة لكل واحدة منها
6	• المحاسبة التحليلية وأهميتها في الشركات - الجزء الثاني
8	• البعد الأخلاقي في إدارة الأعمال النبوية
11	• كُن مسوقاً حقيقياً وليس نسخة إلكترونية - الجزء الثاني
11	• مضي المده
12	• تعريف المحاسبة
18	• الأسس الإدارية النبوية لدولة المدينة
21	• العوامل المؤثرة في تطوير العارف الإسلامية
22	• الدور الذي يقدمه المحاسب قبل بداية المشروع
23-22	• دور المحاسب أثناء دورة حياة المشروع

المحاسب العربي

+965 97484057

elmosaly7@gmail.com

https://www.facebook.com/asmweb

www.asm-web.com

www.youtube.com/watch?v=1H9dfrv2A

مقدمة

مجلة المحاسب العربي هي مجلة شهرية متخصصة في نشر كل ما يتعلق بالأعمال المالية والإقتصاد بجميع فروعهم بهدف الإرتقاء بمستوى المحاسب العربي وإنما كان مساهمة في إثراء البحث العملي في اجملال المحاسبي بجميع انواعه. العمل على رفع كفاءة المحاسب العربي وتأهيل كوادر جديدة في سوق العمل. نشر العلم والمعرفة بأساسيات المحاسبة بجميع انواعها من محاسبة مالية محاسبة تكاليف محاسبة إدارية محاسبة ضريبية محاسبة حكومية

رؤية المجلة

تتطلع مجلة المحاسب العربي أن تصبح مركزاً للإشعاع العلمي والثقافي وتتبوأ مكانها بين المواقع العلمية المرموقة وذلك من خلال النهج العلمي والتعليمي الصحيح في إيصال المعلومات لمتلقيها سواء كان طالباً في أحد الجامعات أو المعاهد بالوطن العربي ، كنموذج مشرف لنشر العلم المجاني ومساعدة الشباب على إستذكار دروسهم عن طريق موقع مجلة المحاسب العربي ، ونتمنى ان يساهم ولو بالقليل في إعداد وتأهيل خريجين مكتملين للخبرات والمعلومات التي تؤهلهم للمنافسة في أسواق العمل وقادرين على التصدي لمشاكل المجتمع. كما تتطلع المجلة للقيام بدور فاعل في إحداث التنوير للمحاسبين ولكل من يهتم بالعلوم المالية والمصرفية من خلال مانقدمه من كورسات ومحاضرات ومقالات وبرامج وبحوث علمية.

رسالة المجلة

مجلة المحاسب العربي ، مجلة شهرية إلكترونية تعني بنشر وتعزيز ثقافتك المحاسبية ، حيث تسعى مجلة المحاسب العربي إلى تعزيز الوعي والتطبيق الصحيح للمعاملات المالية ، والإسهام في علاج بعض المشكلات التي تواجه المحاسب العربي في الحياة العملية ، وذلك من خلال إثراء مكتبة المحاسب العربي من أبحاث وكتب في مختلف المجالات المحاسبية والإقتصادية ، وتأهيل الكوادر اللازمة لتطبيق القواعد المهنية والرقمي بالمحاسب العربي إلى أرفع الدرجات.

الخدمات التي تقدمها مجلة المحاسب العربي

- 1- إنطلقنا بأول خدمة على مستوى العالم العربي بخدمة وهي الاولى من نوعها وهي خدمة واتساب المحاسب العربي والتي توفر للمحاسب العربي كل ما ينشر على صفحات المجلة من خلال الموقع الخاص بها
- 2- إنطلاق خدمة التوظيف على جميع المستويات الوظيفية. 3
- 3- خدمات إستذكار الدروس والواجبات لطلبة الجامعات والمعاهد ، والتي من خلالها يستطيع الطالب عمل الأتي
 - يستطيع عمل جروب خاص له بالموقع لإضافة الأصدقاء المقربين له لاستذكار الدروس سوياً من خلال الموقع .
 - نشر المحاضرات والمقررات سواء بالجروب الخاص به أو عام للجميع حتى يستطيع زميلة الذي لم يحضر المحاضرة المشاركة ولا يفوتة أي من المحاضرات .
 - حل التمارين ومشاركة زملاءه ومن خلال هذه النقطة يستطيع الحصول على نقاط تؤهلك للحصول على كورسات أو كتب مجانية مقدمة من إدارة المجلة او من معاهد ومراكز متخصصة ، أو جامعات ومؤسسات علمية .
 - هذه الخدمة متوفرة لجميع الطلبة والطالبات بالوطن العربي ومقسمة حسب الدول والجامعات أو المعاهد
- 4- تقديم باقة متكاملة من الخدمات المالية للمحاسب العربي والتي من خلالها نهدف إلى إذكاء روح الإبتكار والتعلم .
- 5- وخدمات أخرى سوف نقوم بتقديمها للمحاسب العربي فقط تابعونا من خلال موقع المجلة .

مجلة المحاسب العربي نتمنى لكم دوام التوفيق

سبع من أهم المثبطات بالإضافة إلي الاستراتيجية المناسبة لكل واحدة منها

- 1- سيشعر الناس بالضيق وعدم الراحة AWK WARD الاستراتيجية:
قل للناس أن ذلك طبيعي ومتوقع .
- 2- سيفكر الناس فيما سيفقدونه .
الاستراتيجية :
لا تحاول بيع (قناع) مزايا التغيير في المرحلة الأولي ، ولكن خسائركم (اعترف بها ودعهم يولون) .
- 3- سيشعر الناس بالوحدة إذا كان الجميع يمر بالتغيير .
الاستراتيجية
برمج الأنشطة بحيث يشترك الجميع فيها ، وشجع الناس علي المشاركة في الأداء والعمل معاً لكي يساعد بعضهم بعضاً علي المرور في التغيير
- 4- يستطيع الناس تحمل قدر معين من التغيير ، وليس كل التغيير
الاستراتيجية :
ضع أولويات وانظر للأجل الطويل .
- 5- يختلف الناس في استعدادهم للتغيير .
الاستراتيجية:
لا تصنف الناس (هذا جامد وذلك ضعيف) ولا تواجههم ، واعترف أن بعض الناس يحبون التغيير RISK-TAKERS بينما بعضهم الآخر يكرهون التغيير ويحتاجون وقتاً أطول للشعور بالطمأنينة .
- 6- سيذكر الناس أن الموارد المتاحة (الوقت والمهارات والأموال) ليست كافية.
الاستراتيجية :
شجع علي الابتكار والإبداع في حل المشكلات
- 7- إذا أزيل ضغط التغيير فإن الناس سيرجعون إلي سلوكهم القديم وعاداتهم القديمة.
الاستراتيجية
ركز علي استمرارية التغيير ، وقم بإدارة رحلة التغيير .

”العوامل التي تؤثر في حساب الإهلاك“



بقلم / وائل مراد

الخردة .

يقصد بها قيمة الأصل في نهاية عمرة الإقتصادي ، إذ إنه مهما إستهلك الأصل وأصبح إستخدامه في الإنتاج عديم الفائدة إلا إنه يظل له قيمة ضئيلة « خردة أو نفاية »

تعددت الآراء بشأن أخذ قيمة الخردة في الحساب عند حساب قسط الإهلاك السنوي ، لكنني سأكتفي بما ذكره المعيار المصري رقم (١٠) والذي يقوم على الإسس التالية :

- تحسب قيمة الإهلاك بعد خصم القيمة التخريدية له ، وفي الحياة العملية غالباً ما تكون القيمة التخريدية للأصل غير ذات قيمة ولذا لا تؤثر على حساب قيمة الأهلاك ، وعند إستخدام المعالجة القياسية لتقييم الأصول الثابتة وتكون القيمة التخريدية ذات قيمة مؤثرة فيتم حسابها عند تاريخ إقتنا الأصل ولا يتم زيادتها لاحقاً نتيجة لزيادة الاسعار ، أما عن إستخدام المعالجة المحاسبية البديلة والمسموح بها يتم إعادة إحتساب القيمة التخريدية على القيمة المقدرة في هذا التاريخ للأصول المماثلة التي وصلت إلى نهاية عمرها الإفتراضي والتي إستخدمت في ظروف مماثلة للأصل وموضوع التقييم .

- إذا نتج عن شراء الأصل إلتزام المنشأة بتكاليف فك الأصل أو إعادة الحال إلى ما كان عليه عند إنتهاء العمر الإنتاجي للأصل فيتم معالجة هذه التكاليف على أنها مصروفات تحمل على مدار عمل الأصل من خلال : إما خصم التكلفة المقدرة عند تحديد القيمة التخريدية للأصل وبالتالي زيادة مصروف الأهلاك السنوي وإما تحميل التكلفة كمصروف مستقل بطريقة منتظمة على مدار عمر الأصل الإفتراضي بحيث يتم إظهار الإلتزام بهذه التكاليف بالكامل في نهاية العمر الإفتراضي للأصل .
- وفي النهاية نود الإشارة إلى أنه عند تحديد القيمة القابلة للإهلاك يجب إستبعاد الإيرادات الناتجة عن الأصل كخردة من تكلفة الأصل ، وأنه في حال تحمل المنشأة لنفقات معينة للتخلص منه فإنه يجب خصمها عن القيمة المقدرة للأصل كخردة وبحيث يكون الناتج هو صافي قيمة الخردة .

الطريقة المستخدمة لتوزيع التكلفة على العمر الإنتاجي .

هذا الجزء سنتكلم عنه بالتفصيل في العدد القادم إن شاء الله

وائل مراد

المدير المالي في إحدى الشركات العقارية الكبرى بالكويت
مؤسس ورئيس تحرير مجلة المحاسب العربي

السادة قراء مجلة المحاسب العربي الكرام نقدم لكم اليوم موضوع شيق وجميل وربما الكثير منا لم يعرفه الا وهو العوامل التي تؤثر في حساب الإهلاك للأصول الثابتة حيث توجد أربعة عوامل تؤثر في إحتساب قسط الإهلاك السنوي للأصل الثابت وهي :-

- تكلفة الأصل .
- العمر الإقتصادي للأصل .
- قيمة الخردة .
- الطريقة المستخدمة لتوزيع التكلفة على العمر الإنتاجي .

تكلفة الأصل .

أساس حساب الأهلاك هو تكلفة الأصل ، وهي تشمل كما أشرنا سابقاً في الحصول على الأصل بالشراء يرجى الرجوع إليه للتذكر بما أشرنا إليه سابقاً .

العمر الإقتصادي للأصل .

يقصد به عدد السنوات أو الساعات المقدره لإستمرار الأصل في الإنتاج إنتاجاً إقتصادياً ، ويعني ذلك أن العبرة في تحديد العمر الإقتصادي ليس بالوجود المادي للأصل ولكن بالقدرة على الأداء بكفاءة .

ما يجب الإلتباه له عند تحديد العمر الإقتصادي للأصل :

الصيانة والعناية التي ستعطي للأصل « لأنها ستطيل في عمر الأصل »
مراعاة عنصر التقادم أي إنتهاء صيانتة الإقتصادية

وقد ذكر المعيار المصري رقم ١٠ العوامل التي يجب أخذها في الحساب عند تحديد العمر الإقتصادي للأصل وهي على النحو التالي :-

- الإستخدم المتوقع للأصل من قبل المنشأة ، ويقدر هذا الإستخدم في ضوء الطاقة والمخرجات المتوقعة من الأصل
- التاكيد المادي المتوقع الذي يعتمد على عوامل التشغيل مثل عدد الورديات التي تستخدم فيها الأصل وبرامج المنشأة للإصلاح والصيانة والمحافظة على الأصل في حالة عدم إستخدامه للإنتاج
- التقادم الفني الناتج عن التعيير و التقدم في الإنتاج أو تغيير الطلب على المنتج أو الخدمة الناتجة عن إستخدام الأصل .
- القيود القانونية أو ما في حكمها على إستخدام الأصل مثل تاريخ إنتهاء إستخدام الأصول المستأجرة .



» البعد الأخلاقي في إدارة الأعمال النبوية » بقلم / الدكتور هائل طشطوش

مقدمة:

الإدارة ظاهرة ترافق وجود المجتمعات السياسية، فحيث يوجد مجتمع سياسي منظم توجد الإدارة. فالدولة والإدارة الإسلامية سادت العالم وذلك يرجع إلى الإدارة الربانية التي كان يسير بها النبي صلى الله عليه وسلم. فقد قال الرسول صلى الله عليه وسلم: خير القرون قرني، ثم الذين يلونهم، ثم الذين يلونهم. هذه دلالة نبوية على أن أفضل نظام دولة وأفضل منهج يستمد ويتخذ منه العبر والعظات في جميع مجالات الحياة من إدارة وسياسة واقتصاد وأمور أخرى كثيرة لمن يريد أن يسبح في بحور العلم من الزاوية الدينية.

فقد أسس الرسول صلى الله عليه وسلم الدولة الإسلامية بوحى رباني فشمّل جميع مجالات الحياة الاقتصادية والدينية والسياسية والإدارية وعمل على توضيح العلاقات بين الأفراد، الأفراد الذين يعملون في أطار عمل واحد، وخارج الأفراد، أي العلاقات الداخلية والخارجية.

المبحث الأول

أخلاقيات الأعمال النبوية بوجه عام.

تمهيد:

إن الناظر في السيرة النبوية الشريفة يستطيع أن يستجمع ويستنهض الأخلاقيات العظمى التي ارتكز عليها الفكر الإداري النبوي، وهي بلا شك أخلاقيات ومبادئ عظيمة نابغة من عظمة هذا الدين العظيم الذي جاءت شريعته من عند العزيز الحكيم الذي خلق الإنسان ويعلم ما يصلح به حاله، لذا سنسلط الضوء في هذا المبحث على أخلاقيات إدارة الأعمال النبوية بشكل عام والتي شكلت الأسس والمبادئ الحيوية للفكر الإداري الإنساني.

أخلاقيات المال والأعمال النبوية:

تميزت التصرفات العملية والمالية والإدارية النبوية بشكل عام بعدد من الأخلاق الفاضلة يمكن إجمالها بما يلي:

1. **تحري المال الحلال الطيب:** يعاني العالم اليوم من انتشار الوسائل الكثيرة وغير المشروعة لجني المال واكتسابه ويعتبره كثير من رجال الأعمال والمال جزءاً أساسياً من عملهم ويعتبر الشخص الأسرع في جني المال بطريقة ووسائله المختلفة هو الأكفأ والأجدر، وأما في نظر الإدارة النبوية فإن أكل أموال الناس بالباطل وبغير ما شرع الله حرام إلا ما كان

4. العدل :

العدل من أهم الصفات التي يجب أن يراعيها من تولى شؤون الناس وإدارتهم، لذا يجب على المدير أن يتخلق بخلق العدالة لأنه هو القائد والمسئول أمام المنظمة والناس الذين يعملون بها وأمام الله لقوله صلى الله عليه وسلم « كلكم راع ومسئول عن رعيته » ().

ولأن إعطاء كل ذي حق حقه فيه إرضاء للجميع وفيه حكمة وعندما يكون العدل بين أفراد المنظمة أو الجماعة سائداً لا يخشى أحد علي نفسه وسينتمي للمجموعة بكل روح عالية وطمأنينة في العمل. ويجب على المدير حل النزاعات بين أفراد منظمته وأن لا يكون متفرج علي المشاكل، بل عليه الإسراع في حل المشاكل لأن وجود المشاكل يؤثر علي عدم إنجاح المشروع حيث يكون أفراد المنظمة متفككين وهذا ليس من صالح العمل.

5. الثقة بالنفس:

وهي صفة ملازمة لهيبة الشخصية وقوتها فالقائد بثقته بنفسه تكون عنده القدرة على تحمل المسؤولية، الثقة بالنفس هي الرضا القلبي والقناعة العقلية بقدرة الشخص على القيام بالمهمة الموكلة إليه أو القناعة بقدرة شخص آخر على تحمل المسؤولية وطاعته في ذلك طوعاً أو كرهاً لصالح الأمة وهناك فرق بين المحبة والثقة فإنك تحب شخصاً ولكنك لا تثق بقدرته على مسؤولية القيادة. فإذا وجدت المحبة مع الثقة كانت القيادة ناجحة، ولهذا فعند اختيارنا للقائد للأمانة والإخلاص لله عز وجل يوجبنا علينا أن نختار الأكفأ بغض النظر عن العواطف القلبية والأهواء النفسية والحظوظ الدنيوية ودليل ذلك في قوله لأبي ذر وقد طلب الأمانة « يا أبا ذر! إنك ضعيفٌ، وإنها أمانةٌ، وإنها يوم القيامة، خزيٌ وندامة، إلا من أخذها بحقها وأدى الذي عليه فيها » () فالنبي صلى الله عليه وسلم في هذا الموقف لم يريد أبا ذر لعدم ثقته به ولكنه يرى عدم قدرته على القيام بالمهمة كيف لا وهو القائل : ما أظلت الخضراء ولا أقلت الغبراء أصدق لهجة من أبي ذر « فهو يحب أبا ذر ويمدحه لصدقه لكن ضعفه لا يؤهله بالقيام بهمة القيادة والإمارة .

6. القدوة الطيبة:

من الصفات الهامة والحيوية للمدير الناجح أن يكون قدوة لغيره من الموظفين العاملين تحت يده، يقول الله عز وجل « أتأمرون الناس بالبر وتنسون أنفسكم » ويقول سبحانه « يا أيها الذين آمنوا لم تقولون ما لا تفعلون كبر مقتاً عند الله أن تقولوا ما لا تفعلون » إن هذه الصفة مطالب بها جميع المؤمنين والقائد والداعية والموجه مطالب بها أكثر من غيره .

فالإداري الناجح يجب عليه أن يكون قدوة حسنة لأتباعه لأن أخلاقه وصفاته سوف تنعكس على أتباعه، فلقد كان النبي صلى الله عليه وسلم القدوة الحسنة في جميع حركاته وسكناته قال الله تعالى « لقد كان لكم في رسول أسوة حسنة لمن كان يرجو الله واليوم الآخر وذكر الله كثيراً » . هذا ولقد وصف الله نبيه عليه الصلاة والسلام « وإنك لعلى خلق عظيم » .

وفي هذه الحادثة يظهر جلياً كيف كان النبي عليه الصلاة والسلام في هذا الجانب في أثناء حفر الخندق جاع الصحابة رضي الله عنهم حتى كان أحدهم يربط علي بطنه حجراً من شدة الجوع وكان النبي عليه الصلاة والسلام يربط حجريين.

7. الصدق :

المدير الناجح هو الذي يتحلى بهذه الصفة الطيبة لأن الانسان الكاذب ممفوت منبوذ مكروه ، وقد كان هو الصادق الأمين وفي ذلك يقول « إِنَّ الصِّدْقَ يَهْدِي إِلَى الْبِرِّ ، وَإِنَّ الْبِرَّ يَهْدِي إِلَى الْجَنَّةِ ، وَإِنَّ الرَّجُلَ لَيَصْدُقُ حَتَّى يَكُونَ صَدِيقًا ، وَإِنَّ الْكَذِبَ يَهْدِي إِلَى الْفُجُورِ ، وَإِنَّ الْفُجُورَ يَهْدِي إِلَى النَّارِ ، وَإِنَّ الرَّجُلَ لَيَكْذِبُ ، حَتَّى يُكْتَبَ عِنْدَ اللَّهِ كَذَابًا () .

8. الكفاءة:

إن المدير الناجح هو صاحب الكفاءة والدراية، وهذه الكفاءة لا تأتي من فراغ وإنما تأتي عن طريق الإعداد الجيد والاختيار الحسن.

وبالتالي فإن كفاءة المدير في عمله، لها تأثير مباشر على رضا الموظفين الذين يعملون تحت إشرافه، لأنهم يشعرون بأن من يرأسهم لديه الخبرة والكفاءة المناسبة في العمل فيثقون به، وقد كان من أكثر الناس قدرة وكفاءة ومهنية في كل الأعمال والأفعال.

9. الشجاعة:

وهي صفة لا بد منها للقائد أو المدير فيكون شجاعاً في أن ينصف نفسه ويعترف بخطئه ويواجه خصومه بحق فلا يخاف لأنه مع الحق ويريد نصرته الحق ويتضح هذا من حياة النبي صلى الله عليه وسلم وذلك حين وكز أحد الصحابة يعود فقال: الصحابي يا رسول الله لقد أوجعتني فأريد أن أقتص منك يا رسول الله فقال: الرسول صلى الله عليه وسلم اقتص مني وخذ حقك فيقول : يا رسول الله إن عليك رداء وليس علي رداء فيكشف النبي صلى الله عليه وسلم عن بطنه فينكب الصحابي علي بطنه عليه الصلاة والسلام يقبلها، والمدير أحوج ما يكون إلي الشجاعة بقول الحق بعزّة ولا يخاف في الله لومة لائم وأمام مجتمعه بالحزم والحكمة وأمام أفراد جماعته، وتزيينه بالصبر عليهم والوقوف معهم وقفّة الحق الذي لا ضعف فيه.

كن مسوقاً حقيقياً وليس نسخة إلكترونية - الجزء الثاني



إعداد:
محمد حسن محمد

تطرقنا في المقالة السابقة لأهمية عدم إلقاء اللوم على العنصر البشري في التسويق حيث أن العنصر البشري غالباً ما يبذل قصارى جهده في إبقاء العميل والحصول على صفقات جديدة، و وسيلة و سلاح المسوق هو الإعلان و تكمن دوماً المشكلة في الإعلان حيث أن له بدائل عدة و تكاليف مختلفة تناسب جميع السلع و الخدمات المقدمة.

و نختص بالذكر و التفصيل في تلك المقالة التسويق الإلكتروني، الذي صار من أهم وسائل التسويق الحالية و أقلها تكلفة و التي قد تكون مجانية و بوجهة نظر ثاقبة بحثية لابد أن نبحث عما يريده المستهلك من المنتج المعروض اختبار التسويق، دوماً المستهلك يبحث عن الجديد الذي يتيح له امكانيات جديدة، المفيد الذي يزيد من قدراته و ليس مجرد ثرثرة عابرة، المطور الذي يجعله يكتشف جوانب جديدة من شخصيته أو يزيد من امكانياته في أمر ما، هذا من وجهة نظر المستهلك، و المسوق يبحث عن أقل جهد و أكثر وصولاً للناس، و هنا خطأ آخر حيث أن نسب المشاهدة المرتفعة للإعلان ما على التلفاز لا يعبر بصدق عن اما كان الإعلان قد وصل للقلوب أم لا!، فالأهم من الوصول للناس هو الوصول لقلب الناس.

أولاً يجب تحديد السوق الذي سيتم التسويق فيه عن المنتج، فمن المستحيل دعوة محام إلى مؤتمر طبي لتسويق دواء جديد بين الصيادلة!! حدد السوق و المنتج و أين يجب أن تعلن، الحصول على قوائم عملاء مرتقبين لإبلاغهم عن السلعة الجديدة و إذا تم إيصال الرسالة بنجاح لـ 60% فأكثر من العملاء المرتقبين فقد نجحت، فإن أهتم بالموضوع أو الساعة 30% من العملاء فأكثر فإن احتمالية تحقيق الصفقات هنا كبيرة.

أما عن أنواع التسويق الإلكتروني فيوجد العديد منها، لنبدأ بمواقع التواصل الاجتماعي، حيث أن لكل مؤسسة من المفترض صفحة على Facebook، Twitter، Linked In، و العديد من المواقع الأخرى ذات الصيت الواسع و ذلك لتغطية كبر عدد ممكن من العملاء المرتقبين، و هناك التسويق عبر البريد الإلكتروني و ذلك لرجال الأعمال و الشركات المختصة فقط نظراً لندرة النظر إلى البريد الإلكتروني بالنسبة للأفراد و لابد أن يكون العنوان مشوقاً كي يجذب العديد من العملاء لمجرد فتح الرسالة أو النظر للسلعة.

يمكن أيضاً الاستفادة من خبرات شركات الإدارة و التسويق و خبرات مسوقين سابقين و الإستعانة بهم لعمليات التسويق نظراً لضيق وقت صاحب العمل، و هناك المخاطبات الشخصية عن طريق الرسائل Chat عن طريق المواقع الإلكترونية و لابد أن تبدأ بصيغة ودية بغرض تكوين صداقة مع العميل و ليس التسويق فقط..

يمكن النظر إلى هذا السبب من زاويتين :-

- هذا في حال أن الشركة مثلاً تملك مباني على أرض يمتلكها الغير، في هذه الحالة قيمة المبنى تتناقص بإنقضاء المدة وبعدها تؤول الأرض إلى المؤجر، من أجل ذلك تحتسب إهلاك المباني على أساس توزيع تكلفتها على المدة المنصوص عليها في عقد الإيجار.

- والحالة الثانية هي عدم استخدام الأصل يؤدي إلى إهلاك نتيجة العوامل الطبيعية التي يتعرض لها، فقد تصدأ الآلات و يصبح من غير الممكن إستعمالها بالرغم من عدم إستخدامها في الإنتاج ولكن مجرد مرور الوقت و تعرضها للعوامل الطبيعية، و براعي في هذه الحالة أن يكون قسط الإهلاك الناتج عن مرور الوقت بمعدل أقل من المعدل العادي الذي يحسب في حالة الإستعمال.

14. الحماس والنشاط وعلو الهمة:

على المدير الناجح أن يتصف بهذه الصفة ولا يركن إلى الراحة ولا يتحرك في العمل والخمول، وذلك لأن إدارة الناس مسؤولية عظيمة تتطلب الجهد والتضحية، وإذا نظرنا إلى سيرة النبي صلى الله عليه وسلم فنجد أنه منذ أن أوحى إليه وقال له «يأيها المدثر قم فأندر» لم يفتر ساعة واحدة فهو عليه الصلاة والسلام في حلة بيت وترحاله وطريقه في مكة وخارج مكة لم يترك فرصة إلا واستغلها في الدعوة إلى الله سواء كانت دعوة فردية أو جماعية.

كان يواجه الحجاج ويدعوهم وخرج إلى الطائف وأرسل الرسل وكتب الكتب يدعو بها الملوك ورؤساء العشائر والقبايل وهكذا فليكن القائد مستمرا بالعمل باذلا الوقت والمال في سبيل إنجاح الهدف الذي يسعى من أجله أو إنجاح منظمته.

15. الحزم والإدارة القوية

يجب أن يتصف المدير الناجح بهذه الصفة، لأنه بدونها تفقد الإدارة هيبتها وتأثيرها، وذلك لأن الحزم يساعد علي تماسك الأفراد ويحفظها من التفكك والفشل، والحزم ليس معناه الغلظة والشدّة والعنف ولكن معناها ضبط الأمور بعقلانية مع العدل وليس العنف مع الظلم، فالمدير حازم مع نفسه ومع الجميع يكسب احترام التابعين جميعاً ويتجلى حزم النبي في قصة أسامة عندما طلب منه أن يشفع رسول الله صلى الله عليه وسلم في أمر المخزومية التي سرقت فقال صلى الله عليه وسلم لأسامة: «أتشفع في حد من حدود الله، والله لو أن فاطمة بنت محمد سرقت لقطعت يدها».

16. الاحترام المتبادل:

يقول النبي ﷺ: «بحسب أمرؤ من الشر أن يحقر أخاه المسلم». ويقول أيضاً: المسلمون تتكافأ دماؤهم ويسعى بذمتهم أدناهم» فليس هناك أسوأ من وجود الاحتقار بين الرئيس والمرؤوس أو بين الأفراد أنفسهم وهذا ينتج عن الظلم والكبر.

والمدير عليه أن يكون قدوة فإذا احترّم أفرادها بادلوها بالاحترام والتقدير والإجلال، فالمدير عليه أن يعلم أن أفرادها كل واحد منهم يقوم علي مهمة كما أنه يقوم بمهمة. وصور الاحترام كثيرة ومنها أن يعطيهم حقوقهم كاملة ومنها الثناء عليهم بما يستحقون ومنها الإصغاء إلي كلامهم وحسن معاملتهم وتفقد أحوالهم ومتطلباتهم وحل مشاكلهم وتقبل آرائهم برحابة صدر فلقد كان النبي صلى الله عليه وسلم يزور المرضى من أصحابه و يتفقد أحوالهم ويعطي المحتاج، ويقبل آرائهم كما فعل في بدر حين غير موقع الجيش لرأي الحباب بن المنذر وهكذا كان الخلفاء الراشدون والقادة المسلمون رحمة الله عليهم.

وأخيراً: هناك مبادئ أخلاقية يجب أن يتحلي بها المدير وأوصي بها الله عز وجل ونبيه المختار محمد صلى الله عليه وسلم ومنها: الشورى، الأمانة، قوة الإرادة، المحبة للآخرين، حب العطاء، سماحة النفس.

10. الدقة في اختيار المساعدين والمستشارين:

وهذه الصفة تدل علي ذكاء و فراسة القائد والمدير ومعرفته بمن حوله وبما يصلح له كل واحد منهم ويعرف ميزات الأشخاص لذلك كان النبي صلى الله عليه وسلم يعطي كل فرد ما يناسبه من الألقاب فلقب أبا بكر بالصديق وعمر بالفاروق وخالد بسيف الله وحمزة بأسد الله وكان يرسل للمهمات من هو أهل لها ويستطيع أن يقوم بما يريد النبي صلى الله عليه وسلم فأرسل جرير بن عبد الله لهدم ذي الخلصة وعبد الله بن مسلمة لقتل كعب بن الأشرف وكان الخلفاء الراشدون كذلك فهذا أبو بكر يكلف خالد بن الوليد لقيادة الجيش لمحاربة أهل الردة وعمد رضي الله عنه يسند القيادة لسعد رضي الله عنه في القادسية وهكذا فعلي المدير أن يحسن اختيار أعوانه ومن يوكل إليهم المهام حتى تسير المنظمة علي أكمل وجه

11. التواضع وقبول النصيحة

صفة التواضع تصفي علي صاحبها المحبة والاحترام من الآخرين « ولقد كان لكم في رسول الله أسوة حسنة » يقول الله عز وجل له: « وأخفض جناحك لمن اتبعك من المؤمنين». ويقول للرسول: « لو كنت فظاً غليظ القلب لنفضوا من حولك » وكانت تأخذ الجارية بيده فتطلق به حيث شاءت وهو القائل عليه الصلاة والسلام: إن الله أوحى إلي أن تواضعوا حتى لا يفخر أحد علي أحد » رواه مسلم.

12. الحلم والأناة:

المدير الناجح هو الذي يكون متصفاً بالحلم وأن لا يكون شديد الانفعال والغضب لأي موقف تافه وبسيط، لذا عليه أن يحلم ويعالج المسائل بهدوء ولا يفعل ولا يغضب لأن الغضب رأس كل بلية. وكان النبي صلى الله عليه وسلم لا يغضب ولا ينتقم من ذي الخويصرة لما جاء إلى النبي صلى الله عليه وسلم وهو يقسم الغنائم فقال أعدل فوا الله إن هذه القسمة ما أريد بها وجه الله فقال النبي صلى الله عليه وسلم « ويلك ومن يعدل إن لم أعدل » فقال عمر يا رسول الله أتأذن لي بضرب عنقه فقال عليه الصلاة والسلام « دعه».

ولما خالف الرماة أمره في غزوة أحد كانت مخالفتهم سبباً للهزيمة لم ينتقم منهم عليه الصلاة والسلام فبغير الحلم تفشل القيادة وينقص الناس من حولها وعن معاوية قال « لا حليم إلا ذو عزة ولا حكيم إلا ذو تجربة ».

13. الصبر:

السبب سبب من أسباب نجاح الأعمال وتقدم المنظمات الإدارية لذا على المدير أن يتصف بالصبر إذا بغيره تفشل القيادة والمنظمة، يجب على المدير أن يجعل أعماله ومهامه تربية لأتباعه وتلاميذه والصبر عليهم فالنبي صلى الله عليه وسلم لم يعنف الصحابة في غزوة حنين حين انفصلوا من حوله بل صبر عليهم

مضي
المدة

المرحلة الثانية: نشأة علم المحاسبة 1494 - 1775م يتفق جمهور علماء المحاسبة على ان تاريخ ميلاد علم المحاسبة هو عام 1494م على يد Luca Pacioli عالم الرياضيات الايطالي حيث انه اول من قدم وصفاً تفصيلياً لنظام القيد المزدوج كأساس لامسك الدفاتر في كتابة الشهر نظرة عامة في الحساب والهندسة والنسب.

اما العوامل التي أدت الى ظهور علم المحاسبة في ايطاليا فتمثل في :

ازدهار النشاط التجاري في ايطاليا.

التطور الاقتصادي والابتكارات التكنولوجية الإيطالية.

وقد امتيازات المرحلة الثانية من مراحل تطور الفكر المحاسبي بالآتي:

انتقال نظام القيد المزدوج الى بلجيكا والمانيا وهولندا وانجلترا واسكتلندا والبرتغال واسبانيا.

ترسيخ مفهوم رأس المال

اعتبار المحاسبة اداة لخدمة الادارة وليس مصدر للمعلومات. ظهور الطريقة الانجليزية في المحاسبة.

المرحلة الثالثة: مرحلة تطور علم المحاسبة ما بعد عام 1775م

تميزت هذه المرحلة بتطور المحاسبة وانتقالها من مجرد نظام بدائي الى نظام للمعلومات متطور يقدم المعلومات الملائمة لاتخاذ القرارات وقد ساهمت التطورات التي حدثت في هذه المرحلة بالارتقاء بعلم المحاسبة الى مصاف العلوم الاجتماعية الاخرى ويمكن رصد اهم العوامل التي ساعدت على تطور علم المحاسبة التي تمثلت في :

الثورة الصناعية.

ظهور المنظمات والهيئات المحاسبية المهنية.

مساهمة المنظمات والهيئات المحاسبية في الدول

المتقدمة بدور كبير جداً في تطور علم المحاسبة وعلى سبيل المثال:

معهد المحاسبين المعتمدين في اسكتلندا ICAS

معهد المحاسبين المعتمدين في انجلترا وويلز ICAEW

الجمعية الأمريكية للمحاسبين العموميين ACPA

جمعية المحاسبة الأمريكية AAA.

هيئة تداول الأوراق المالية SEC

مجلس مبادئ المحاسبة APB

مجلس معايير المحاسبة المالية FASB

مجلس معايير محاسبة التكاليف CASB

المعهد الكندي للمحاسبين المعتمدين CICA

معهد المحاسبين المعتمدين في استراليا ICCA

الاتحاد الدولي للمحاسبين IFAC

لجنة معايير المحاسبة الدولية IASC

وقد عملت هذه المنظمات جميعاً على تطوير هذا العلم عبر البحوث والدراسات وتقديم التوصيات ووضع

المبادئ المحاسبية التي مكنت علم المحاسبة من مواكبة التطورات الاقتصادية وخدمة الادارة والمستثمرين وعامة

الناس.

تعدد اغراض المحاسبة

نشأة علم المحاسبة وتطورها تشير كتب التطور التاريخي لعلم المحاسبة الى ان اقدم دليل على استعمال المحاسبة وجد عام 3500 قبل الميلاد وذلك خلال الفترات الاولى للحضارتين اليونانية والرومانية الا ان المحاسبة المعاصرة بدأت في عام 1494 عند ظهر نظام القيد المزدوج Double Entry System على يد القسيس وعالم الرياضيات الايطالي لوقا باشيولي Luca Pacioli ونظام لأهمية نظام القيد المزدوج في علم المحاسبة فقد استخدم كمعيار لتقويم الفترة التاريخية الطويلة لتطور الفكر المحاسبي الى ثلاث مراحل هي:

المرحلة الاولى: المرحلة التمهيدية (ما قبل عام 1494م)

المرحلة الثانية: نشأة علم المحاسبة (1494 - 1775)

المرحلة الثالثة : مرحلة تطور علم المحاسبة (ما بعد عام 1775)

المرحلة الاولى (ما قبل عام 1494 هـ) تمتد هذه المرحلة من عام 3500 قبل الميلاد الى عام 1494م وخلال هذه الفترة تم الاعتماد على نظام القيد المفرد كأساس لامسك الدفاتر وقد امتازت هذه الفترة بظهور تطورات مختلفة في المجالات الاقتصادية والاجتماعية والثقافية كان لها اثر كبير في نشأة علم المحاسبة ومن هذه التطورات:

ظهور الفكر الرأسمالي : Capitalism

شكل افكر الرأسمالي منذ ظهوره حجر الاساس لدفع الافراد والمجموعات للقيام بالمشاريع الاستثمارية الهادفة لتحقيق الربح بالرغم م ان المجتمعات في هذه الحقبة الزمنية كانت مجتمعات بدائية تعتمد على الرعي والزراعة الا انه كان يوجد طبقة من التجار في الحضارتين البابلية والمصرية وان هناك اسواقاً منظمة في الحضارة اليونانية القديمة

ظهور الكتابة والحساب : Writing and Arithmetic

تعد الكتابة والحساب من مقومات النظام المحاسبي وقد ساهمت الحضارات البابلية والسومارية والاشورية واليمنيون القدماء في تطور الكتابة والحساب كما ساهمت الحضارة الاسلامية في تطور العمليات الحسابية والارقام العربية وتم نقلها في بداية القرن الثالث عشر الميلادي الى اوروبا.

استخدام النقود كوسيلة للتبادل: Money as a medium of Exchange

عندما ظهرت النقود واختفى نظام المقايضة اصبحت النقود اداة للتعامل بين الافراد مما دفع التجار للبحث عن نظام محاسبي جيد يلبي حاجتهم وخاصة عندما ظهر التعامل الآجل في الحياة التجارية.

كما اسهمت الحضارة الاسلامية في تطوير علم المحاسبة حيث نالت المحاسبة اهتماماً وثيراً في صد الاسلام باعتبارها وسيلة لحماية العاملين على جمع الزكاة والصدقات وقيامهم بتسجيل ما تم تحصيله وصرفه من الاموال كما ظهر في العهد الاموي اجراءات العمل المحاسبي والرقابي التي تتضمنها مقومات النظام المحاسبي في الوقت الحاضر.



تعريف المحاسبة

بقلم / خالد احمد ياسين

ماهية علم المحاسبة؟ ظهرت تعريفات عديدة لعلم المحاسبة الا ان المحاولات الجادة لا يجاد تعريف شامل لعلم المحاسبة بدأت حديثاً وفيما يلي عرض لبعض تعريفات علم المحاسبة.

تعريف المعهد الأمريكي للمحاسبين المعتمدين (AICPA) عام 1941 حيث عرفت المحاسبة بأنها: الفن المتعلق بتسجيل وتبويب وتلخيص المعاملات والاحداث ذات الطابع المالي بأسلوب ذي دلالة وبصورة نقدية ومن ثم تفسير النتائج.

تعريف جمعية المحاسبة الأمريكية American Accounting Association عام 1966 التي عرفت المحاسبة بأنها: عملية تحديد وقياس وتوصيل المعلومات الاقتصادية ليتمكن المستفيدون منها من التصرف في ظل رؤية واضحة كما يمكن تعريف المحاسبة بأنها علم وفن يعتمد على استخدام مجموعة من المبادئ العلمية المتعارف عليها بغرض تحديد وقياس وتوصيل المعلومات المالية للمستفيدين منها لمساعدتهم على اتخاذ قرارات رشيدة وفي هذا المقام نرى من الضروري تعريف مسك الدفاتر على انه فن تدوين العمليات المالية للوحدة الاقتصادية في دفاترها المختلفة واستخراج نتائج اعمال تلك الوحدة وفقاً

لمبادئ المحاسبية.

وبدراسة تعريف علم المحاسبة ومسك الدفاتر نلاحظ ان هناك فرقاً واضحاً بين المحاسبة ومسك الدفاتر فعلم المحاسبة يقدم تفسيراً للنتائج ويمد صناع القرار بمعلومات وبيانات تتجاوز مسك الدفاتر.

تطور تعريف المحاسبة مع الزمن بشكل متواز لتطور الوظيفة المطلوبة منها، فقد تحولت من مجرد فن مسك دفاتر الى نظام معلومات متكامل.

عرفت الجمعية الأمريكية للمحاسبة ان المحاسبة هي عملية تتكون من ثلاث انشطه:

(1) تحديد (2) قياس وتسجيل (3) وتوصيل البيانات والمعلومات الاقتصادية مبراً عنها بوحدة النقد لتقديمها الى متخذي القرارات بغرض مساعدتهم في اتخاذ القرارات الرشيدة.

اما المعهد الأمريكي للمحاسبين القانونيين فأضاف ان المحاسبة هي نشاط خدمي وظيفته تقديم المعلومات الكمية ذات الطابع المالي بغرض ان تكون مفيدة في اتخاذ القرارات.

وعليه فقد تجاوز دور المحاسبة من التركيز على الاجراءات التقنية للتركيز على الاهداف التي تسعى اليها وهي توصيل المعلومة لمتخذي القرارات. وبناء على ذلك تطورت وتشعبت المحاسبة الى فروع عدة منها ماليه، اداريه، تكاليف الخ..

وتجاوزت وظيفة المحاسبة الى دراسة وتحليل الاثر الاجتماعي لنشاط المنشأة على البيئة التي تعمل بها وبرزت الى الوجود محاسبة البيئة ومحاسبة المسؤولية الاجتماعية.

طبيعة المحاسبة

اعتبر الباحثون المحاسبة بالأجماع علماً من العلوم الاجتماعية ، نما وتطور مستنداً الى العلوم الخراصة الاجتماعية منها الاقتصاد، علم الاجتماع، علم الإدارة، القانون وكذلك على العلوم الطبيعية رياضيات «إحصاء وغيره. من ناحية ثانية اختلفوا في اعتبار هذا الاعتماد على العلوم الاخرى قصوراً وفشلاً ام تميزاً ايجابياً ساعد في تطور هذا العلم مع تطور العلوم الاخرى ، شخصياً اسناد الرأي الاخير. وما دام اعتبرت المحاسبة علماً من العلوم فلا بد ان يكون لها نظريتها كباقي العلوم الاخرى.

ان استخدام المحاسبة في المنظمات والمؤسسات الحكومية والنوادي والجمعيات ادى الى ظهور عدة تخصصات في علم المحاسبة لخدمة اغراض المحاسبة المختلفة مثل المحاسبة الحكومية والادارية.

اهداف علم المحاسبة

يمكن تلخيص اهداف علم المحاسبة من خلال التعريفات السابقة في ما يلي:

تجميع وتبويب وتصنيف البيانات المالية للمشروع وتقديمها للمستفيدين منها بشكل حسابات.

عرض البيانات المالية للمنشأة في صورة تقارير مالية دورية او غير دورية بهدف استخدامها في المجالات الآتية:

تقديم البيانات والمعلومات للمساعدة في تقويم اداء وربحية المنشأة.

توفير معلومات للمساعدة في تقييم مقدرة المنشأة على الوفاء بالتزاماتها.

تقديم معلومات لخدمة وظائف الادارة المختلفة.

تلبية احتياجات الاجهزة الحكومية من المعلومات اللازمة لها.

ادارة المصادر المالية والبشرية للوحدات الاقتصادية.

المحافظة على اصول الوحدة الاقتصادية.

القيام بوظائف اجتماعية مختلفة لمصلحة المجتمع مثل تقديم الاعانات الحكومية والتحقق من العبء الضريبي.

وظائف علم المحاسبة

تتمثل وظائف علم المحاسبة في :

تسجيل العمليات المالية التي يقوم بها المشروع.

تصنيف وتبويب العمليات المالية التي يقوم بها المشروع.

تحديد نتيجة اعمال المشروع من ربح او خسارة خلال الفترة المحاسبية.

تصوير المركز للمنشأة في لحظة زمنية معينة.

فروع علم المحاسبة

نظراً للحدود الذي تلعبه المحاسبة على مستوى الفرد والمجتمع في تقديم معلومات عن اداء الوحدات الانتاجية والخدمية سواء تلك الهادفة او غير الهادفة

للربح فقد ترتب على ذلك ظهور فروع متعددة للمحاسبة تتوافق مع الاهداف الخاصة بكل فرع ومن

اهم فروع المحاسبة ما يلي:

المحاسبة المالية Financial

يهتم هذا الفرع من فروع المحاسبة بتحديد وقياس وتسجيل وعرض البيانات المحاسبية بغرض تحديد نتيجة اعمال المنشأة وتصوير مركزها المالي واظهار

التغيرات التي طرأت عليه

محاسبة التكاليف Cost Accounting

تهدف محاسبة التكاليف الى تحديد وقياس تكاليف انتاج السلع والخدمات التي تقوم المنشأة بإنتاجها او

ادائها بهدف الوصول الى تكلفة الوحدة الواحدة من الإنتاج واحكام الرقابة على عناصر التكاليف ومساعدة

الادارة في عملية التخطيط والرقابة واحكام الرقابة على عناصر التكاليف ومساعدة الادارة في عملية

التخطيط والرقابة على عناصر التكاليف وامداد الادارة

بالمعلومات اللازمة لترشيد قراراتها المختلفة

المحاسبة الادارية Management Accounting

تقوم المحاسبة الادارية على استخدام وسائل ملائمة ومفاهيم مناسبة في تحليلها للبيانات والمعلومات

المستمدة من المحاسبة المالية ومحاسبة التكاليف لمساعدة الادارة في ادائها لوظائفها المختلفة

كالتخطيط والرقابة.

المحاسبة الضريبية والزكاة الشرعية Tax and Zakat Accounting

تعني المحاسبة الضريبية والزكاة بتجميع ومعالجة وعرض المعلومات المالية اللازمة لأغراض تحديد

الضريبة او الزكاة وذلك من خلال مجموعة من الأنظمة والقوانين.

المحاسبة الحكومية Governmental Accounting

يهتم هذا الفرع من فروع علم المحاسبة بتسجيل عمليات تحصيل ايرادات الدولة ووجه انفاقها في

الاعراض المخصصة لها كما تقوم المحاسبة الحكومية بإعداد التقارير اللازمة عن عملية تحصيل ايرادات

والنفقات في ضوء الموارد والاستخدامات التقديرية المحددة في الموازنة العامة للدولة وبذلك فإن

المحاسبة الحكومية تخدم اغراض التخطيط والرقابة على أموال الدولة.

نظم المعلومات المحاسبية Accounting Information System

يهدف هذا الفرع الى تصميم النظم المحاسبية اليدوية والألية لتلبية احتياجات المستخدمين

للمعلومات في الوقت المناسب وبأقل تكاليف ممكنة. علاقة علم المحاسبة بالعلوم الأخرى:

المحاسبة رفيقة المجتمع Socio-mate تتعايش معه وتتفاعل معه تستجيب لمتطلباته وتتكيف مع بيئته

وبذلك ترتبط المحاسبة ارتباطاً قوياً بالعلوم الاجتماعية الأخرى والتي من اهمها:

القانون (Law)

تعتبر المحاسبة نشاطاً خدمياً الهدف منه تقديم البيانات والمعلومات للمنشأة التجارية والصناعية في

ضوء متطلبات العديد من القوانين والتشريعات ولذلك نجد ان الممارسة المحاسبية تتأثر بالقوانين التي تمس

الانشطة الاقتصادية وقد اصدرت دول العالم المختلفة قوانين خاصة بها تحكم تنظيم الدفاتر والسجلات

المحاسبية لتصبح هذه الدفاتر قانونية يمكن الاعتماد عليها كدليل امام القضاء في حال نشوب نزاعات وفي

معظم دول العالم يوجد قوانين للشركات وجوانيبين لتنظيم مهنة المحاسبة.

علم ادارة الاعمال Management

يهتم علم الادارة بشكل عام بوظائف الادارة وهي التخطيط والتوجيه والتنظيم والرقابة وذلك من اجل

تحقيق اهداف المنظمة بكفاءة وفاعلية ولتحقيق هذا الهدف لا بد من الاعتماد على المعلومات المحاسبية التي تمكن الادارة من القيام بوظائفها المختلفة.

علم الاقتصاد Economics

ادارة المشروع Management

تعمل المحاسبة على تقديم المعلومات للإدارة بمستوياتها المختلفة لاتخاذ قرارات رشيد فمن خلال المعلومات

الحماسية تستطيع الادارة التعرف على كمية المخزون السلعي وعلى ارصدة الدائنين والمدينين وحجم الايرادات

والمصروفات وعلى الكثير من المعلومات التي لا يمكن لا هي علاقة تبادلية اذ ان النشاطات الاقتصادية تسجلها

وتتعامل معها المحاسبة كحقل معرفة تطبيقي المحاسبية. بالدرجة الاساس اذ تركز المحاسبة على التحليل الرقمي

للسجلات والصفقات الاقتصادية والعلاقات المتبادلة والمتداخلة فيما بين الوحدات الاقتصادية ولكي تدار

وقرارات التسويق. هذه النشاطات واعمال المنشأة بكفاءة عالية فإن ذلك يعتمد على المعلومات المحاسبية لتحديد المسارات

الاقتصادية الصحيحة وتوجيهها والرقابة عليها ومن هنا تكون المحاسبة والاقتصاد توأماً Twins.

الاحصاء Statistics

يهتم علم الاحصاء بدراسة وتحليل البيانات باستخدام العديد من الاساليب ومن ثم تفسير الظواهر في ضوء

نتائج التحليل الاحصائي وقد ساهم علم الاحصاء بأدواته المختلفة في تطور علم المحاسبة فقد

استخدم علم المحاسبة معاملات الانحدار والارتباط والسلاسل الزمنية واسلوب العينات وتحليل الانحرافات.

بحوث العمليات: برز دور بحوث العمليات في مجال التطبيقات المحاسبية

في العقد السابع من القرن العشرين مع انتشار استخدام الكمبيوتر ومن اهمر استخدام اساليب بحوث

العمليات في مجالات علم المحاسبة. استخدام تحليل ماركوف في وضع خطط التسويق

استخدام المصفوفات في نظام محاسبة المراحل الانتاجية وقياس التكلفة

استخدام المحددات والمصفوفات في توزيع التكاليف غي المباشرة

استخدام اسلوب (بيرت) في اعداد الموازنات التخطيطية للمشروعات الرأسمالية

استخدام البرمجة الخطية في الرقابة على المخزون السلعي.

المستفيدون من علم المحاسبة يمكن بيان الفئات المستفيدة من المعلومات المحاسبية

والفوائد التي يحصلون عليها وذلك على النحو الآتي: المستفيدون الداخليون: وهم أولئك الذين يستخدمون

المعلومات المالية لاتخاذ قرارات متعددة ومتكررة وذات تأثير مالي مباشر على نشاطات الوحدة الاقتصادية اليومية

وتشمل هذه الفئة. ملاك المشروع Owners

بصرف النظر عن الشكل القانوني للمنشأة سواء كانت منشأة فردية او شركة اشخاص او شركة اموال فان المحاسبة

تقوم بخدمة هذه الفئة من خلال ايضاح الوضع المالي لمشاريعهم في تاريخ معين نتيجة الاعمال من ربح او خسارة عن فترة مالية معينة ومن خلال المعلومات المحاسبية يستطيع ملاك المشروع تقويم استثماراتهم واتخاذ قرارات رشيدة بشأن مشاريعهم.



ARAB ACCOUNTANT MAGAZINE
مجلة المحاسب العربي



ARAB ACCOUNTANT MAGAZINE
الإعلان بالمجلة
elmosaly7@gmail.com



المبحث الثاني الأسس الإدارية النبوية لدولة المدينة

بقلم / الدكتور هاني
طشطوش

لقد كان الفكر الإداري النبوي واضحاً ومتميزاً خلال مراحل حياة النبي الكريم ﷺ بكل تفاصيلها وقد تجلّى أكثر. وبرز واضحاً بشكل لافت للعيان، حينما بدأ النبي الكريم الخطوة الأولى نحو المدينة المنورة، حيث شكلت تلك المرحلة الأسس الإدارية التي ما زال العالم يطمح لتطبيقها في إدارة المال والأعمال المعاصرة وذلك لأنها أسس أخلاقية وقيم مثالية بامتياز، وهنا فإننا نسلط الضوء في هذا المبحث على الأسس والمرتكزات التي قامت عليها إدارة الأعمال النبوية خلال بناء دولة المدينة المنورة.

لاشك أن إدارة الأعمال الناجحة لا تقوم على الأسس المادية فحسب بل لابد لها من تطبيق مبادئ تنظيمية ومنهجيات فنية، لذا فإنه يمكن تقسيم أسس ومرتكزات إدارة الأعمال النبوية في دولة المدينة إلى قسمين هما:

- الأسس المادية.
- الأسس التنظيمية.

وأما أبرز الأسس والمرتكزات المادية فإنه يمكن إجمالها بما يلي:

1. بعد النظر في التفكير الاقتصادي النبوي:
حيث أن اختيار يثرب لتكون هي مقر الدعوة ومنطلق دولة الإسلام لم يكن اختياراً عشوائياً بل دل على بعد نظر اقتصادي إداري، حيث أن يثرب تتوافر فيها بنية اقتصادية ممتازة وغنية وذلك من خلال تنوعها ومستوى تطورها، فهناك الزراعة التي تعتبر يثرب إحدى أهم واحاتها في الجزيرة العربية إلى جانب الطائف وعسير وحضرموت ﷻ فهذه المناطق كانت تمتاز بخصوبة أراضيها ووفرة مياهها وكثرة وتنوع أغراسها () وقد كان التطور الزراعي في يثرب حصيلة الخبرة الزراعية التي أتى بها اليهود من بلاد الشام من جهة والعرب التي هاجرت من بلاد اليمن من جهة ثانية ()، أما فيما يخص النشاط الصناعي والحرفي فقد قامت في يثرب مجموعة من الصناعات خاصة تلك تعتمد على الإنتاج الزراعي المحلي، كما عرفت بعض الصناعات التعدينية كصناعة الأسلحة والآلات المستخدمة في الري والزراعة ()، أخيراً فإن النشاط التجاري كان له حضوره أيضاً بحكم موقع يثرب

كنقطة على طريق الشام فضلاً على أن فائض الإنتاج الزراعي والصناعي يقتضي تطوير أساليب التجارة لصفه نحو الخارج ﷻ

2. إنشاء البنية التحتية اللازمة لنجاح المشروع: لا ينجح المشروع مهما صغر أو كبر إلا بإنشاء بنية تحتية قوية ومتينة تحمّل أركانه، لذا قام النبي الكريم ﷺ بإنشاء عدد من المرافق الضرورية لقيام الدولة والتي دلت على الحصافة والتميز الإداري، وذلك ليتوافق التغيير العمراني القادم مع التغييرات الكبيرة والقادمة على المستوى الاجتماعي والاقتصادي والسياسي والتنظيمي في الدولة، ومن أبرز هذه الإنشاءات ما يلي:

أ. بناء المسجد: إن الأهمية الروحية للمسجد ومركزية دوره في الحياة العامة للمسلمين باعتباره مجالاً وفضاء ليس فقط للعبادة ولكن ليتلقى فيه المسلمون تعاليم الإسلام وتوجهاته، ومنتدى لتلقي فيه وتتألف العناصر القبلية المختلفة التي طالما مزقتها النزاعات الجاهلية وحروبها، وقاعدة لإدارة جميع الشؤون، وبرلماناً لعقد المجالس الاستشارية التنفيذية ومع ذلك كله كان المسجد يشكل (مأوى) لعدد كبير من المهاجرين اللاجئين الذين لم يكن لهم دار ولا مال ولا أهل ()، هذه الأهمية التي للمسجد يترجمها الجانب العمراني، إذ لا يخفى أن المسجد الجامع الذي أسسه الرسول ﷺ كان يحتل مركز المدينة وبشكل نواتها فمنه وإليه تمتد الشوارع والطرق الرئيسية في اتجاه ضواحي وأطراف المدينة، فقد أشارت الروايات التاريخية إلى طريق يمتد من المسجد ويتجه غرباً حتى يصل إلى جبل سلع وطريق من المسجد يخترق منازل بني عدي بن النجار ويصل إلى قباء جنوباً ومن قبا وجد طريق يتجه شمالاً إلى البقيع ()، وعن هذه الشوارع تتفرع طرقات ثانوية لتسهيل التواصل بين مختلف أطراف المدينة .

ب. التخطيط العمراني المتقدم: حيث عمل النبي الكريم ﷺ على تخطيط الأحياء السكنية من المسجد الجامع مما ساهم بإنشاء مجموعة من الأحياء، وذلك من خلال عملية تقسيم الأراضي الشاغرة التي وهبها له الأنصار ووضعوها تحت تصرفه ﷻ لتوزيعها على المهاجرين قصد تعميرها، فقد ذكر ابن سلام أن الرسول ﷺ حين هاجر إلى المدينة جعل له أهلها كل أرض لا يبلغها الماء يصنع بها ما يشاء ()، وقد قام الرسول ﷺ بتوزيع هذه الأراضي وفق نظام الخطط، حيث أقطع لكل قبيلة خطة خاصة بها تاركا لها حرية التصرف في تقسيمها بين أفرادها وفقاً لظروفها وإمكاناتها وحاجاتها، وهكذا خط مثلاً لبني زهرة من ناحية مؤخرة المسجد، ولعبد الرحمن بن عوف الحصن المعروف باسمه، وأقطع الزبير بن العوام بقبعا واسعا ()، وقد أدت عمليات الاختطاط هذه التي تعني في المدن الإسلامية الأولى حياة موقع ما في منطقة معلومة بإذن من السلطات قصد إعمارها ()،

أدت هذه العمليات إلى تجميع النسيج العمراني للمدينة بعد تعمير المجالات الفارغة التي كانت تفصل بين مختلف أحيائها ﷻ

ت. إدارة الأملاك والأموال من خلال استخدام أسلوب السياسة العقارية العادلة والمتوازنة: حيث قام النبي الكريم ﷺ بعملية توزيع الأراضي بطريقة دقيقة وعادلة من خلال ما بات يسمى اليوم بالسياسة العقارية، والتي تدل على أنه أراد التوفيق بين اعتبارين أساسيين، متناقضين في الظاهر، لكن في واقع الأمر هما متكاملان تماماً، ويؤديان وظيفة واحدة ضرورية وحيوية جداً لأية مدينة، ويتعلق الأمر بمسألة الاندماج الاجتماعي (L'intégration sociale) والاعتبارين اللذين سعا من خلالهما الرسول ﷺ لتحقيق هذه الغاية، على الطريقة الإسلامية طبعاً، هما: من جهة تذيب وإزالة الفوارق القبلية، والهويات القائمة على اعتبارات الدم والنسب والعشيرة، لصالح هوية جديدة تعلو فوق كل الهويات، هي هوية العقيدة بالنسبة للمسلمين فيما بينهم، وهوية المواطنة بالنسبة لسكان المدينة في عمومهم مسلمين، يهود كفار ﷻ ومن جهة ثانية احترام الرسول ﷺ الحساسيات القبلية والروابط العائلية التي كانت مستحكمة في البنية الاجتماعية العربية، وذلك في الحدود التي لا تتناقض فيه مع الهوية الجديدة للأمة، وهكذا تحققت وحدة المدينة على المستوى المكاني واندماجها على المستوى الاجتماعي بعد أن كانت وحدات متفرقة وأحياناً متناحرة دون كيان ولا هوية ﷻ

3. إنشاء المرافق الاقتصادية الحيوية: لقد اهتمت إدارة الأعمال النبوية بالجانب الاقتصادي والمعاشي للناس، ومن أجل ذلك قام النبي الكريم ﷺ ببناء المرافق الحساسة والهامة والتي لا يمكن نجاح إدارة المال والأعمال في أي دولة بدونها، وهذا يدل على تجلّي الفكر الاقتصادي النبوي وشموليته، حيث قام بإنشاء المرافق التالية:

أ. تأسيس وبناء السوق: لقد تجلّت إدارة الأعمال النبوية حين قام النبي الكريم ﷺ - وفي إطار حرصه واهتمامه بالجانب الاقتصادي والمعاشي للمسلمين- بإنشاء سوق خاصة بهم تخضع لشروط وأخلاقيات جديدة (الصدق، الامانة، والوفاء وتحريم الربا والاحتكار والغش وتطفيف المكاييل.....) خلافاً للأسواق التي كان يسيطر عليها اليهود ويفرضون فيها شروطهم و تتجلى إدارة الأعمال النبوية باختيار مكان السوق، حيث اختار الرسول ﷺ مكاناً قريباً من سوق بني قينقاع أقام فيه قبة كبيرة رمزا وعلامة يتجمع فيها المسلمون للتجار فيها، وقد اغتاض اليهود من هذا التوجه الذي يروم الاستقلال الاقتصادي فقاموا بزعماء كبيرهم كعب بن الأشرف بهدم القبة التي بناها الرسول ﷺ الأكرم ﷺ وقطعوا أطنابها، بيد أن الرسول ﷺ

لم يلتفت إلى هذا السلوك الاستفزازي، وهذه المحاولة اليائسة من قبل عناصر اليهود المتعصبة، بل رد عليها عملياً فقال متحدثاً عن كعب بن الأشرف وفعلته ﷻ والله لا ضربن له سوقاً هو أغيب من هذا () واختار مكاناً فسيحاً بأطراف المدينة بعيداً عن المحال السكنية () وذلك باقتراح من أحد الصحابة الذي قال للنبي ﷺ: «إني نظرت موضعاً للسوق، أفلا تنظرون إليه؟ قال: «بلى» فقام معه [فلما رآه أعجبه وركض برجله عليه السلام وقال: «نعم سوقكم هذا، فلا ينقصن ولا يضربن عليكم بخراج () وقد ظلت هذه السوق طيلة عهد الرسول ﷺ وعهد الخلفاء الراشدين عبارة عن فضاء حر من دون بناء، يخضع في تديره لنظام «سنة المساجد» كما كان يقول الخليفة عمر: الأسواق على سنة المساجد، من سبق إلى مقعده فهو له حتى يقوم إلى بيته أو يفرغ من بيعه ()، ولم يبدأ البناء في الأسواق إلا على عهد معاوية بن أبي سفيان الذي سن تأجير أماكن السوق ﷻ

ب. تأسيس وتخطيط الشوارع والطرق: لاشك أن من أساسيات إدارة الأعمال الناجحة لبناء أي مشروع عمراني وبشري هو إنشاء البنى التحتية والتي من أبرزها الطرق والشوارع، وهذا ما برز في الإدارة النبوية في دولة المدينة حيث أولى الرسول ﷺ اهتماماً كبيراً للطرق باعتبارها الأساس لقيام واستمرارية الحركة والأنشطة الاقتصادية والاجتماعية، وبرز التقدم الكبير في إدارة الأعمال الاقتصادية النبوية حين عمد الرسول ﷺ إلى ربط كل أحياء المدينة بالمسجد الجامع من خلال شوارع رئيسة تفرعت عنها طرق فرعية تمتد إلى مختلف التجمعات السكنية لتسهيل حركة المرور داخل المدن، وقد كان عرض الطرق الرئيسية يقدر بين أربعة وخمسة أمتار () بينما عرض الطرق الفرعية كان يقدر بين مترين وثلاث أمتار ()، واعتبر الرسول ﷺ الطريق واجبا وحقا لكل مواطن فمن حيث هي واجب، فلضرورة المساهمة فيها عند الاقتضاء باعتبارها نوعاً من الارتقاء كما يستخلص ذلك من حديث في الصحيحين رواه أبو هريرة أن الرسول ﷺ قال: «إذا اختلفتم في الطريق فاجعلوه سبعة أذرع () وأما من حيث هو حق فلا أن استعماله مشاع بين الجميع، وقد جعل الرسول ﷺ للطرق آداباً عامة، فقد أخرج أبو داود عن سهيل بن معاذ بن أنس الجهني عن أبيه قال: «غزوت مع الرسول ﷺ غزوة كذا وكذا، فضيقت الناس المنازل وقطعوا الطريق، فبعث نبي الله [منادياً ينادي في الناس، من ضيق منزلاً أو قطع طريقاً فلا جهاد له ()

العوامل المؤثرة في تطور المعارف المحاسبية نشأت المحاسبة وتطورت بتأثير الحاجة إلى المعلومات لدى مستخدمي المعلومات المحاسبية، ذوي المصالح المادية مع المشروع. وقد أثرت في الحاجة إلى المعلومات مجموعة من العوامل، يأتي في مقدمتها التطور الاقتصادي والاجتماعي للمجتمع البشري، والتطور العلمي والتقني الذي حقق في الماضي، خصوصاً في القرون الوسطى، ولا يزال حتى الآن، تطوراً كبيراً، ترك أثره المهم في الحياة الاقتصادية والاجتماعية، وبالتالي في الحاجة إلى المعلومات، كما ترك آثاره المباشرة في نظم المعلومات المحاسبية. وقد دل التطور التاريخي للمحاسبة أنها كانت تهتم في كل الأزمنة والعصور الماضية، ولا تزال، باحتياجات المستخدمين إلى المعلومات؛ وبات هدفها في كل زمان ومكان تلبية تلك الاحتياجات، في كل الظروف والمتغيرات التي تأقلمت معها خدمة لهدفها الدائم.



»
العوامل المؤثرة في تطوير
المعارف المحاسبية
»

بقلم / خالد احمد ياسين

المبادئ المحاسبية هي ما تشكل مجموعها مرشداً علمياً وعملياً للممارسات المحاسبية وتعتبر اثار علمياً للمحاسبة حتى يتم تغيير احدها وفق متطلبات المهنة او الظروف الاقتصادية. تستند المبادئ المحاسبية وتشق من الفروض المحاسبية. هناك تسع مبادئ متفق عليها وهي (1) مبدأ الدورية (2) مبدأ التكلفة التاريخية (3) مبدأ الموضوعية (4) مبدأ تحقق الإيراد (5) مبدأ المقابلة (6) مبدأ الأهمية النسبية (7) مبدأ الإفصاح التام (8) مبدأ الثبات (9) مبدأ التحفظ.

المبدأ الأول-مبدأ الدورية
اولا يجب الإشارة الى ان هذا المبدأ اشتق من فرض الاستمرارية وجاء تلبية لرغبة المالكين معرفة نتيجة الاعمال دون الحاجه للانتظار حتى التصفية الفعلية للمنشأة. من المعروف ان النتيجة النهائية للأعمال التي تقوم بها المنشأة لا يمكن معرفتها الا عند التصفية الفعلية لكن ذلك يتناقض وفرض الاستمرارية كحل وسط وجد مبدأ الدورية الذي يعني نظرياً ودفترياً تصفيه للمشروع نهاية كل فتره وفترة وانشاءه مجدداً بداية كل فتره. نظرياً ودفترياً يعني الامر ان لكل فتره محاسبية مشروعاً قائماً بحد ذاته مستقلاً عن المشروع الذي كان في الفترة السابقة وعن المشروع الذي سيكون في الفترة اللاحقة.

المبدأ الثاني-مبدأ التكلفة التاريخية
يعد هذا المبدأ من اهم المبادئ المحاسبية خصوصاً في قياس وتقييم الاصول الثابتة، الخصوم ومصادر التمويل والمصرفيات والإيرادات حسب القيمة والتكلفة التاريخية للشراء او الانتاج. بغض النظر عن التغيرات في القيمة الشرائية للعملة المتداول بها خصوصاً في فترات التضخم المالي او الركود الاقتصادي. الاصول الثابتة هي الأكثر تأثراً بهذا المبدأ ويعود تفضيل استعمال هذا المبدأ لتقييم هذه الاصول ل:

1. التكلفة التاريخية هي التكلفة الحقيقية عند الشراء او الانتاج.
2. التكلفة هذه ناتجة عن تبادل اقتصادي حقيقي لا افتراضي.
3. طرق اخرى للتقييم ينتج عنها مكاسب وخسائر يجب ان تأخذ بعين الاعتبار ما دام الاصل بحوزة المنشأة.

التكلفة التاريخية للتقييم تساوي مجملها تكاليف الشراء او الانتاج زائد كل المصاريف الملحقة حتى يصبح الاصل قادر على الانتاج. يجدر الذكر انه في حالات التضخم فان القوائم المالية المعدة وفق هذا المبدأ غير كاملة ولا تفني بغرض المقارنة مع سنوات سابقه ولا لحقه ولا مع بيانات شركات مماثلة. لذا نادى البعض بترك هذا المبدأ وتقييم الاصول حسب الكلفة الحالية او ما يسمى التكلفة البديلة المشكلة ان هذه الطريقة تستند كثيراً على التقديرات الشخصية وتتناقض مع مبدأ الموضوعية والحل هو اعداد قوائم ماليه معدله على اساس ارقام قياسيه لحجم الغلاء ملحقه للقوائم المعدة حسب التكلفة تاريخيه

عالم المال والأعمال كم هي أهمية الاسم المناسب للمشروع بغض النظر عن حجمه نوعه .

2. الموأخاة: ان قيام النبي الكريم بهذا الإجراء يشهد على عبقرية الرسول ﷺ الإدارية في مواجهة الحالات الصعبة والمواقف الحرجة، فقد كان من شأن الهجرة من مكة إلى المدينة المنورة أن تنجم عنها اختلالات اقتصادية واجتماعية كبيرة وذلك بسبب التدفق المفاجئ للمهاجرين على المدينة، على نحو أدى الى ارتفاع كبير في عدد السكان في وقت قصير وبشكل مفاجئ لا يسمح بالاندماج التام للعناصر الجديدة في نسيجها العمراني والاجتماعي، أمام هذا الوضع كيف تصرف الرسول ﷺ ليتفادى أزمة حقيقية كانت توشك أن تقع في المدينة على مستوى السكن، وعلى مستوى التشغيل، وعلى مستوى الاندماج النفسي والاجتماعي للوافدين الجدد في محيطهم الجديد ﷺ كان لجوء الرسول ﷺ بتأييد وتوفيق من ربه إلى عملية الموأخاة هو الحل المناسب لتلك اللحظة التاريخية الدقيقة في حياة المسلمين، وهذا الفكر الإداري تحتاجه الأمة اليوم أكثر من ذي قبل لمواجهة أزمات اللاجئين والمهجرين والمشردين التي تجتاح البلاد الإسلامية من شرقها الى غربها.

3. وضع الخطط ورسم خارطة الطريق (كتابة الدستور) إن رجل الأعمال الناجح هو الذي يضع الخطط ويرسم معالم الطريق لاعماله الناجحة، وهذا ما قام به النبي الكريم ﷺ عندما اقر ووضع دستور المدينة أو الوثيقة وخارطة الطريق التي سيسير وفقها المشروع الجديد. ومن خلالها تم تقسيم العمل وتحديد الواجبات والتي هي من أهم أساسيات إدارة الأعمال الناجحة.

4. الاهتمام برأس المال البشري والفكري كأساس لعملية التنمية : حيث أن الإجراءات التنظيمية التي قام بها النبي الكريم ﷺ كالموأخاة ساهمت في تحويل المهاجرين الى قوة اقتصادية وقيمة مضافة فاعلة في البناء الاقتصادي والتنموي في الدولة الجديدة إذ سرعان ما استطاعوا الاستقلال بأنفسهم بعد أن وظفوا مهاراتهم في المجال التجاري وأصبحوا عناصر فاعلة في أسواق المدينة، وبذلك شكلوا قيمة مضافة في اقتصادها على اعتبار أن الأضرار كانوا أهل زرع وضرع والمهاجرين أهل شراء وبيع، وبذلك كمل بعضهم بعضاً، حيث ملأ المهاجرون فراغاً كان يستغله اليهود في أسواق المدينة كتجار ومرابحين

من خلال ما سبق في هذا المبحث يتبين أن أسس المدينة النبوية قامت على أبعاد إدارية واقتصادية متعددة، وراعت كل الاعتبارات المتصلة بحياة الإنسان العامة والخاصة الكفيلة بتوفير الظروف المناسبة له ليمارس رسالته وينهض بالمسؤولية المنوطة به من قبل الله تعالى في عمارة الأرض وتنميتها، وهاهي إدارة الأعمال اليوم تركز في ظل العولمة المعاصرة تحت وطأة أزمات حادة تجد تجلياتها في الأزمات المالية والاقتصادية التي يعاني العالم منها أيما معاناة مما أدى إلى خلق الفوارق الاجتماعية وفي استفحال أزمات كثيرة كالبطالة والفقر والجوع والتهمةيش وفي أزمة تلوث البيئة وفي تدهور الأوضاع الأمنية... الخ وبالتالي فإن حالها هذه ليست إلا ترجمة لفقدان المبادئ والأخلاقيات الضرورية لإدارة المال والأعمال مما أدى إلى اختلال التوازن والانسجام في العمل نجمت عنه هذه الأزمات القاتلة التي تعاني منها البشرية اليوم

() ، كما دعا الرسول ﷺ إلى إمطاة الأذى عن الطريق، وبارك كل مساهمة في إصلاحها والاعتناء بها، جاء في سنن أبي داود عن ابن عمر أنه قال: «مطرنا ذات ليلة ، فأصبحت الأرض مبتلة فجعل الرجل يأتي بالحصى في ثوبه فيبسط تحته فلما قضى رسول الله ﷺ صلاته قال: ما أحسن هذا» كما أخرج مسلم من حديث أبي برزة قال: «قلت يا نبي الله علمني شيئاً أنفع به، فقال ، اعزل الأذى عن طريق المسلمين. ت. إنشاء وبناء الخدمات والمرافق العامة: من أساسيات إدارة الأعمال الناجحة هو الإحاطة بكل ما يتطلبه المشروع من مرافق وأساسيات ، لذا واستكمالاً للعناصر الأساسية بالمدينة، قام النبي الكريم ﷺ بإنشاء مجموعة من المرافق ذات وظائف حيوية، منها ما هو ضروري للحاجات الأمنية والدفاعية مثل إقامة معسكرات بضواحي المدينة لتدريب الجدد كمعسكر الجرف أو معسكر أسامة، ومنها ما يستجيب للحاجات الاجتماعية كمقدار العلاج والتطبيب، حيث أقام الرسول بعد رجوعه من غزوة الخندق خيمة بالمسجد لأجل التداوي، وقد كانت هذه المبادرة نواة ما سيعرف بالبيمارستانات (المستوصفات) ، كما أقيمت دور الضيافة لاستقبال الوفود كان أهمها دار عبد الرحمن بن عوف، واتخذت مواضع لقضاء الحاجات تسمى «المناصع» واختيرت مواضع للذبح بعيداً عن السكان، وعين مكاناً لصلاة العيد «المصلى» () وأما أبرز المرتكزات المعنوية والتنظيمية التي طبقها النبي الكريم في بناء دولة المدينة فهي:

1. اختيار المسمى المناسب للمشروع الجديد : حيث تعتبر عملية اختيار المسمى المناسب جزءاً من العمل الإداري الناجح لأنه يساهم في لفت الانتباه للمشروع وترغيب وجذب الناس في التعرف عليه، وهو أداة هامة في عملية التسويق للمشروع ، وهذا ما قام به النبي الكريم حيث بادر فور وصوله إلى المدينة بتغيير اسمها من يثرب إلى (المدينة المنورة)، ولا شك أن هذه الخطوة لم تأت عبثاً بل هي تابعة من تفكير إداري استراتيجي عميق فاسم المدينة هو عنوانها الذي يختزل خصائصها التاريخية والثقافية والاجتماعية والنفسية وبالتالي فإن تغيير هذا العنوان هو محاولة لتغيير هويتها كما تتمثلها الذكرة الجماعية لسكانها من هنا فإن إعطاء اسم جديد للمدينة هو إيدان بميلاد مرحلة جديدة بخصوصيات جديدة، ومنذ البداية عمل الرسول ﷺ على أن يتكرس هذا التوجه الجديد في الأذهان على اعتبار أن أي وحدة مجالية (الحي، المدينة أو القبيلة، الوطن... الخ) لكي يكون لها كيان ووجود حقيقي لا بد من أن يشعر مواطنوها بقوة الانتماء إليها، وبالاندماج الكامل فيها، بغير هذا الشعور بالانتماء ويغير هذا الاندماج، لن يتأتى للمواطن أن يكون فاعلاً ومعطاء داخل مجاله، وأزمة المدن المعاصرة اليوم تتمثل في أن فئات عريضة من ساكنها تعيش وضعية التهميش وبالتالي تجد نفسها في حالة غربة قاتلة، إذ لا تكاد تجمعها بمحيطها أية رابطة حميمة غير رابطة العلاقات المادية الجافة، ونلاحظ اليوم في



إعداد:

د. نبيل عبد الرؤوف إبراهيم

الدور الذي يقدمه المحاسب قبل بداية المشروع

- تقدير احتياجات المشروع من الطاقة.
- تقدير احتياجات المشروع من الأثاث ووسائل النقل.
- تقدير احتياجات المشروع من العمالة المباشرة والاحتياجات الإشرافية والإدارية
- وهيكلة تنظيمها .
- دراسة الآثار البيئية للمشروع .
- دراسة الإجراءات من رخص وإجراءات حكومية وإدارية .

- ج - الدراسة المالية
- إعداد القوائم المالية التي تمكن من تقدير الاحتياجات المالية المتمثلة فى :
- تكاليف التشغيل لفترة مالية قياسية عادة تكون سنة.
- مصادر التمويل وتكلفة التمويل من أعباء تمويلية من جهات متعددة.
- كيفية سداد القروض.
- الأرباح أو الخسائر المتوقع تحقيقها .
- التدفقات النقدية المستقبلية المتوقعة للمشروع .

دور المحاسب أثناء دورة حياة المشروع

يعتبر الدور الذى يقدمه المحاسب أثناء دورة حياة المشروع لا تقل أهمية عن تلك التى يقدمها فى بداية حياة المشروع أو حتى قبل بدايته فهو بمثابة الدعم المعلوماتى للمشروع فى تقديم البيانات المالية وغيرها التى يعتمد عليها المشروع فى دورة حياته من بيانات تسويقية أو فنية أو عملية التسجيل بالدفاتر والسجلات بهدف تجهيز الدفاتر لاستخراج المركز المالى فى أى لحظة وإعداد القوائم المالية من قائمة الدخل والتى تقيس نتيجة الشاط من ربح أو خسارة وكذلك قائمة المركز المالى والتى تعبر عن موجودات والتزامات المشروع فى أى لحظة ما. (الغرفة التجارية الصناعية بالرياض ، المنشآت الصغيرة محركات أساسية لنمو اقتصادي منشود)26

ويقدم المحاسب خلال دورة حياة المشروع العديد من الخدمات لعل أهمها ما يلى :

- 1- التسجيل بالدفاتر وإعداد القوائم المالية
- 2- تقييم الاداء
- 3- رفع مهارات التسويق لرجال البيع

وتعتبر عملية تقييم الاداء للمشروع وتطوير عملية التسويق وفن البيع من الامور الهامة والتى تبين مدى استمرارية المشروع من عدمه سواء لاسترداد رأس المال أو المقدرة على سداد القروض بالاضافة لإجراءات التحليل المالى والمحاسبى وكلها تعد تقارير هامة يتم إعدادها وتقديمها لمتخذ القرار وتفيد فى ما يلى:

أولا : تقييم أداء المشروع ماليا :

يتمثل فى قياس مدى قدرة المشروع على أن يدر عائداً مباشراً مناسباً لحجم التمويل، وهناك العديد من المعايير الموضوعية التي تستخدم للتقييم المالى والاقتصادي للمشروع يمكن للقائمين على دراسة الجدوى استخدامها:

1- تحليل التعادل

تعد طريقة لفحص العلاقات بين الإيرادات والتكاليف لتقرير الحد الأدنى لحجم الإنتاج اللازم للتعادل (أى عدم تحقيق ربح أو خسارة). وهو مؤشر أولى يساعد على الكشف عن مدى ربحية المشروع.

2 - فترة الاسترداد

تعتبر من الطرق الاساسية التي يهتم بها المستثمر بالدرجة الأولى من حيث القدرة على استعادة أمواله، والمقصود بفترة الاسترداد تلك الفترة الزمنية التي يسترد فيها المشروع التكاليف الاستثمارية التي أنفقت وأساس المفاضلة فيها هو المشروع الذي يمكن المستثمر من استرداد أمواله في أسرع وقت ممكن.

3 - المعدل المتوسط للعائد

يقوم على إيجاد النسبة المئوية لمتوسط صافي الربح المحاسبي السنوي بعد خصم الاستهلاك والضرائب إلى متوسط قيمة الاستثمار اللازم للمشروع.

4 - صافي القيمة الحالية

يشير صافي القيمة الحالية للمشروع الاستثماري إلى الفرق بين القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة والنتيجة عن هذا المشروع والقيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة للمشروع. فإن كان صافي القيمة الحالية موجب- أي تزيد القيمة الحالية للتدفقات الداخلة عن التدفقات النقدية الخارجة كان المشروع الاستثماري مربحاً، والعكس صحيح وفي حالة وجود أكثر من مشروع استثماري يفضل المشروع الذي يعطي أكبر صافي قيمة حالية.

5 - تحليل الأرباح

يقصد به خارج قسمة القيمة الحالية للتدفقات الداخلة من المشروع الاستثماري على القيمة الحالية للتدفقات الخارجة لهذا المشروع. فإن كان المعدل أكبر من الواحد الصحيح كان المشروع الاستثماري مربحاً والعكس صحيح.

6 - معدل العائد الداخلي

يعتبر معيار معدل العائد الداخلي من أهم المعايير المستخدمة في التقييم المالى، ويتمثل هذا المعيار في المعدل الذي تتساوى عنده القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة مع القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة للمشروع وبمعنى آخر هو معدل الخصم الذي عنده تكون صافي القيمة الحالية للمشروع الاستثماري تساوي صفر.

ثانيا : الاساليب الفعالة لزيادة مهارات فن البيع

مما لا شك فيه أن تحقيق أهداف المشروع لا يتم إلا من خلال خطة متكاملة تساهم فيها السياسة التسويقية الى حد كبير جدا من ابتكار آليات مستحدثة للاعلان والترويج وقياس رضا العميل والتركيز على خدمات ما بعد البيع وتلك الادوات هامة للمشروعات الصغيرة من أجل البقاء فى دنيا الاعمال. ولعل أهداف المشروع تتحقق من خلال زيادة رقم أعمال المشروع.

1- الإعلان

بكل بساطة الاعلان يعنى الوصول بالمنتج إلى العميل وبالتالي لن يعرف المستهلك أنك قد افتتحت مشروعك ما لم تصل إليه. كذلك فلن يعرف نوعية السلع التي تنتجها و أصنافها وأسعارها. ويجب العناية بصيغة و شكل و توزيع الإعلان وخاصة جغرافيا، و ربما يكون الإعلان ناجحا إذا حقق الأغراض التالية:

- جذب الانتباه.
- إثارة الاهتمام.
- إيجاد الرغبة

كما يجب العناية بوسيلة الاتصال الملائمة، مثل المجلات و الصحف، والتليفزيون و الإذاعة، وإعلانات الطرق، و المراسلات المباشرة، والمقابلات الشخصية. وكذلك الاهتمام وسائل الدعاية المفيدة للعميل مثل الاجندات ومفكرات الجيب و الأقلام والهدايا المفيدة والتي تعبر عن تواجدك أمام العميل مثل نتائج الحائط والمكتب وحواجب الشمس على السيارات و غيرها، من الادوات التى تعتبر تأثيرها ملحوظ في الدعاية و تذكر اسم المعلن.

2- التسعير

تحديد السعر المناسب للسلعة هو أحد الادوات التي يمكن بموجبها ان يتحقق كم من المبيعات يساعد علي تحقيق أهداف المنشأة، ويلاحظ من التعريف أنه لم يتعرض مباشرة للتكلفة، إلا أن تحقيق أهداف المنشأة - الربح ضمنها - يجعل عملية التسعير تتعرض للتكلفة بطريقة غير مباشرة، ويلاحظ أن التخفيض الواضح للسعر قد يدفع بعض العملاء لتفضيل منتجنا، إلا أن هذا قد لا يكون الحل الأمثل في جميع الحالات، و خاصة للمشروع الصغير. كما أن المنافسين الآخرين قد تستفزه هذه السياسة فيتحذونا ضدنا بهدف إخراجنا من السوق.

وهناك العديد من الطرق المتبعة في التسعير مثل:

1- إضافة هامش ربح علي التكاليف الكلية (متغيرة وثابتة).

2- تحديد سعر السلعة أو أقصى سعر يمكن أن يتحمله المشتري.

3- الالتزام بالأسعار السائدة في السوق، والطريقة الملائمة للمشروع الصغير هي المستمدة من

تعريف السعر الملائم، و تبدأ بالتعرف علي السعر الذي تكون شريحة العملاء المستهدفة

مستعدة لدفعه، و البيع بكميات تغطي التكاليف و تحقق ربحاً ملائماً، ودراسة مدى توافق هذا

السعر مع الأسعار السائدة بصفة دائمة.

3- التميز في تقديم السلعة أو الخدمة للعميل

ولعل من أهم التوصيات للتميز في تقديم السلعة أو الخدمة للعميل والمحافظة عليه ما يلي :

□ العميل هو الشخص الأكثر أهمية في مؤسستك، لا يعتمد العميل عليك ، بل أنت تعتمد على العميل ، وأنت تعمل لديه0

□ لا يشكل العميل مصدراً للإزعاج لك ، بل العميل هو هدف عملك.

□ يطوقك العميل بفضله عندما يزورك في المؤسسة أو يتصل بك إنك لا تفضل عليه بتقديم الخدمة له 0

□ يشكل العميل جزءاً من عملك ، مثله مثل أي شيء آخر في ذلك مخزونك من المنتجات وموظفيك ومكان عملك0 واذا قمت ببيع مؤسستك فإن العملاء يذهبون معها0

□ ليس العميل مجرد عدد إحصائي جامد ، إن العميل شخص لديه مشاعره وعواطفه مثلك تماماً، لذا عامل العميل بصورة أفضل مما تود أن تعامل به 0

□ أن العميل ليس هو الشخص الذي يجب أن تتجادل معه 0

□ واجبك الوظيفي يحتم عليك أن تعمل على إشباع حاجات ورغبات وتوقعات عملائك ، وأن تعمل بقدر المستطاع على إزالة مخاوفهم وأسباب شكواهم 0

□ يستحق العميل أعلى قدر من الانتباه والمعاملة المهنية المهذبة التي يمكنك أن تقدمها له0

□ العميل هو شريان الحياة الرئيس في عملك ، تذكر دائماً أنه دون عملاء لن يكون لك عمل ، فأنت تعمل من أجل العميل0



في هذا العدد

البعد الاخلاقي في ادارة الاعمال النبوية
العوامل التي تؤثر في حساب الاملاك

كمن مصوغا حقيقيا وليس نسخة الكترونية - الجزء الثاني

المحاسبة التحليلية واهميتها في الشركات - الجزء الثاني



مجلة شهرية Magazine of the Arab accountant



في هذا العدد

البعد الاخلاقي في ادارة الاعمال النبوية
العوامل التي تؤثر في حساب الاملاك

كمن مصوغا حقيقيا وليس نسخة الكترونية - الجزء الثاني
المحاسبة التحليلية واهميتها في الشركات - الجزء الثاني



في هذا العدد

البعد الاخلاقي في ادارة الاعمال النبوية
العوامل التي تؤثر في حساب الاملاك

كمن مصوغا حقيقيا وليس نسخة الكترونية - الجزء الثاني
المحاسبة التحليلية واهميتها في الشركات - الجزء الثاني



مجلة شهرية Magazine of the Arab accountant



في هذا العدد

البعد الاخلاقي في ادارة الاعمال النبوية
العوامل التي تؤثر في حساب الاملاك

كمن مصوغا حقيقيا وليس نسخة الكترونية - الجزء الثاني
المحاسبة التحليلية واهميتها في الشركات - الجزء الثاني



مجلة شهرية Magazine of the Arab accountant