

32

مجلة

المحاسب العربي

مجلة إلكترونية شهرية تعني بنشر وتعزيز ثقافتك المحاسبية

خصائص المصارف الإسلامية

الحلول على الأصل بالتصنيع الداخي



مدى تطبيق مبادئ الحوكمة المؤسسية في المصارف

اقرأ في هذا العدد

المحتويات

4	• كلمة رئيس التحرير
5	• الحصول على الاصل بالتصنيع الداخلي
6	• خصائص المصارف الاسلامية
8	• مدى تطبيق مبادئ الحوكمة الموسسية في المصارف
11	• الدافعية والتحفيز
15	• الحصول على الاصل بالشراء
16	• المنشآت الصغيرة والمتوسطة في معايير المحاسبة المصرية الجديدة
21	• القيادة
22	• برمجة الاهداف للمشروعات الصغيرة بهدف تعظيم الربحية

مقدمة

مجلة المحاسب العربي هي مجلة شهرية متخصصة في نشر كل ما يتعلق بالاعمال المالية والإقتصاد بجميع فروعهم بهدف الإرتقاء بمستوى المحاسب العربي أينما كان . مساهمة في إثراء البحث العملي في اجمال 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 مركزا 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 نساهم ولو بالقليل في إعداد وتأهيل خريجين مكتملين للخبرات والمعلومات التي تؤهلهم للمنافسة فى أسواق العمل و قادرين على التصدى لمشاكل المجتمع. كما تتطلع المجلة للقيام بدور فاعل فى 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 ابحاث وكتب في مختلف المجالات المحاسبية والإقتصادية ، وتأهيل الكوادر اللازمة لتطبيق القواعد المهنية والرقمي بالمحاسب العربي إلى أرفع الدرجات.

الخدمات التي تقدمها مجلة المحاسب العربي

- إنطلقنا بأول خدمة على مستوى العالم العربي بخدمة وهي الاولى من نوعها وهي
- 1- 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 اخرى سوف نقوم بتقديمها للمحاسب العربي فقط تابعونا من خلال موقع المجلة .

مجلة المحاسب العربي نتمنى لكم دوام التوفيق

الحصول على الاصل بالتصنيع الداخلي

مؤسس رئيس تحرير مجلة المحاسب
والمدير المالي في إحدى الشركات العقارية
وائل مراد



في هذه الحالة تقوم الشركة بالتصنيع وبعدها يتم المفاضلة بين الشراء والتصنيع وفقاً لمعيار التكلفة والوقت والمواصفات

– في حال قيام المنشأة بإنتاج الأصل بصورة ذاتية ، فإن تكلفته في هذه الحالة تتضمن تكلفة المواد والأجور والتكاليف الصناعية الأخرى ، ولا شك أن تحديد تكلفة المواد والأجور المستخدمة في الإنتاج داخلياً لا تمثل مشكلة كبيرة للمحاسب حيث يمكن تحميلها مباشرة على تكلفة الأصل ، ولكن المشكلة الرئيسية تمكن أساس في تحديد ذلك الجزء من التكلفة غير المباشرة التي يتم تحميلها على الأصل المنتج داخلياً .

• وفي الفكر المحاسبي يمكن التمييز بين ثلاثة مداخل يتم من خلالها توزيع التكاليف غير المباشرة وهي : –

- **مدخل التكلفة المباشر** : ويقتضي بتحميل الأصل المنتج بمعرفة

المنشأة التكاليف غير المباشرة فقط والتي ربطها بالأصل المنتج داخلياً .

- **مدخل التكلفة الكلية** : وهو يقتضي بضرورة تحميل الأصل المنتج داخلياً بكافة التكاليف غير المباشرة مهما كان مسلكها .

- **مدخل تكلفة الفرص البديلة** : ويقتضي بتحميل الأصل المنتج داخلياً بالأرباح التي من الممكن تحقيقها من العمليات العادية وفقدت بسبب نقص في الإنتاج نتيجة لتوجيه جزء من الطاقة المستغلة بالكامل لإنتاج الأصل الجديد داخلياً .

من الملاحظ أن مدخل التكلفة المباشر بالرغم من ملائمة للأغراض الداخلية ، إلا إنه لا يتسق مع المبادئ المحاسبية حيث لا يحقق مبدأ المقابلة بسبب تجاهلة للعلاقات بين مقدار التكلفة وحجم الاستفادة ، أما عن مدخل تكلفة الفرص البديلة فإنه يفتقد الموضوعية بسبب إعتداده على التقرير في تحديد التكلفة وهو ما يجعله مدخل غير علمي ، أيضاً غير قابل للتعميم لأن قبوله من الناحية النظرية وصلاحيته تطبيقاً من الناحية العملية مرهون بوجود حالة من التشغيل الكامل للكافة المتاحة للمنشأة .

فمن الواضح أن الأنسب هو مدخل التكلفة الكلية .

16,500 من د / الآت

16,500 إلى د / البنك

تصنيع آله داخلياً للإستخدام



كلمة رئيس التحرير

مؤسس رئيس تحرير مجلة المحاسب
والمدير المالي في إحدى الشركات العقارية
وائل مراد

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 نساهم ولو بالقليل في إعداد وتأهيل خريجين مكتسبين للخبرات والمعلومات التي تؤهلهم للمنافسة في أسواق العمل و قادرين 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 ، ونستطيع تحقيق كل هذا وأكثر بفضلكم وفضل مشاركاتكم وتعليقاتكم ونصائحكم التي بها ومن أجلها يمكننا تحقيق كل ما نرغب به ، لا تبخل علينا بالمشاركات والتعليقات ونشر كل ما يصل إليكم من خلال إحدى قنواتنا على مواقع التواصل الاجتماعي أو من خلال

موقع المجلة الرسمي www.aam-web.com



خصائص المصارف الاسلامية

بقلم / الدكتور / هائل ططوش



ومن ابرز أساليب تحقيق الأرباح في المصارف الإسلامية هو توظيف الأموال عن طريق الاستثمار بالمشاركة بمعنى مساهمة المصرف الإسلامي في رأس المال للمشروع الإنتاجي ويصبح البنك شريكا في ملكية المشروع وفي إدارته والإشراف عليه، وبالتالي يكون شريكا في الربح والخسارة ويتم ذلك بالنسبة التي يتفق عليها الشركاء.

– رأس المال المدفوع في المصرف الإسلامي يجب أن يسلم بكامله للبنك ولا يجوز أن ينقص منه شيئا كدين لدى أصحاب رأس المال بعكس الحال في البنوك التجارية. وهذا من الفروق الجوهرية التي تختلف بها المصارف الإسلامية عن البنوك التجارية الربوية.

– المصرف الإسلامي يعطي أهمية أكبر للودائع الآجلة بالنسبة لهيكل الودائع الكلي على عكس البنوك التجارية التي تعطي الأهمية الأكبر للودائع تحت الطلب الأمر الذي يمكن من توظيف أكبر قدر من الموارد المتاحة لدية في النشاط الاقتصادي.

– تمارس المصارف الإسلامية أنشطة متعددة تجمع بين أنشطة البنوك التجارية والبنوك المتخصصة وبنوك الاستثمار والأعمال وشركات التجارة الداخلية والتصدير والاستيراد وشركات الاستثمار المباشر وتوظيف الأموال.

– المصارف الإسلامية تقوم بواجبات المسؤولية الاجتماعية وذلك لأنها بنوك اجتماعية في المقام الأول حيث تسعى إلى تحقيق التكافل الاجتماعي ليس فقط من حيث قيامها بجمع الزكاة وصرفها

تمتاز المصارف الإسلامية بميزات فريدة عن غيرها من البنوك ومؤسسات التمويل، ولعلها في ذلك تنطلق من قواعد ومبادئ الشرع الحنيف ، فالتعامل المالي والمادي في الإسلام له أصولة وقواعده وليس تابعا لهوى الأفراد وميولهم، وذلك حفاظا عليهم وعلى حقوقهم من الهضم والضياع، ففي قوى المال الكبير يأكل الصغير والقوي يطغى على الضعيف وهذا من هوى النفوس وطباعا.

لذا فقد جاءت المصارف الإسلامية بخصائصها لتقوم على هدى النصوص الكريمة وتسير وفقها ، ولعل من ابرز هذه الميزات والخصائص هو :

– حرمة التعامل بالفائدة (التعامل الربوي) .

فالمصرف الإسلامي لا يقر التعامل بالفائدة، ولكن في ذات الوقت يحتاج إلى استرداد كل نفقاته وكذلك تحقيق بعض الربح، ولذا فقد يعمل على تحقيق ذلك عن طريق الاستثمار المباشر لذا فإن المصرف الإسلامي يسعى نحو التنمية عن طرق التوجه نحو الاستثمار، حيث يقوم المصرف نفسه بعبء توظيف الأموال في مشروعات تجارية وزراعية أو صناعية تدر علية عائداً.

. فالقرض يكون محكوما عند منحه بضمانات عينية كافية يقوم بفرضها البنك على العميل لضمان استرداد أمواله، أما في الاستثمارات فإن البنك هو الذي يتولى مهمة البحث عن الاستثمارات وهو الذي يقوم بدراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات الجديدة، وقد يقوم بعملية الاستثمار بمفرده أو بالمشاركة ويتحمل نتيجة الاستثمار إن كانت ربحا أو خسارة.

– ومن الميزات الجوهرية للمصارف الإسلامية هو مصدر تحقيق الربح حيث أن الاختلاف الأساسي بين البنوك التجارية والبنوك الإسلامية يدور حول سعر الفائدةين الدائنة والمدينة كمصدر مهم من مصادر تحقيق الأرباح بالإضافة إلى استثمارات المحفظة.

– المصارف الإسلامية لا تمارس عملية توليد النقود(الودائع) أو ما يسمى بخلق الائتمان لانه لا يتعامل بالفائدة لذا نجد أن عملية خلقه للائتمان تكون في نطاق لا يضر بالاقتصاد القومي فبحكم مشاركة البنوك الإسلامية الفعلية في الإنتاج فإن النقود تتداول بين المصرف وعملائه في وقت ظهور الإنتاج وتختفي مع استهلاك ذلك الإنتاج لتعود مرة أخرى للمصرف، ومن هنا فإن حجم الإنتاج الحقيقي يظل معادلا تماما لحجم الائتمان حيث لا تتأثر مستويات الأسعار، ولا يحدث تضخم بسبب الزيادة في الكتلة النقدية يضاف إلى ذلك أن نظام المشاركة يربط المصارف الإسلامية بمشروعات إنتاجية حقيقية وليست وهمية أو افتراضية.

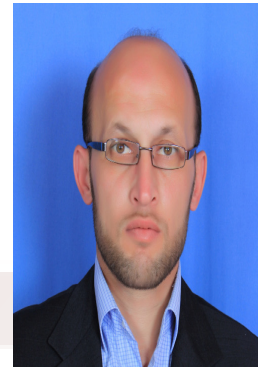
في مصارفها الشرعية ولكن في كيفية توزيع عائد الأموال المستثمرة بعدالة، وغالبا ما تتم ممارسة المسؤولية الاجتماعية للمصارف الإسلامية من خلال إستراتيجية البنك وسياساته، حيث ان من ابرز مبادئ المصارف الإسلامية هو عدم الفصل بين التنمية الاقتصادية والتنمية النفسية والاجتماعية لأن هدفها هو تعظيم العائد الاجتماعي للاستثمار أو تعظيم العائد الإسلامي للاستثمار وليس العائد المباشر للاستثمار.

– المصارف الإسلامية ليست مجرد مؤسسات مالية وسيطة ، ولكنها أكبر من ذلك فهي مؤسسات مالية واقتصادية واستثمارية وتجارية وخدمية تتميز بالجدوى والكفاءة. وهي تجسيد للنظام الاقتصادي الإسلامي. تستخدم المصارف الإسلامية مواردها المتمثلة في الاستثمار المباشر والاستثمار بالمشاركة في رأس مال المشروعات على أساس صفقة معينة أو مشاركة متناقصة أو من خلال صيغ المراجعة.

– للمصارف الاسلامية مصادر تمويل مختلفة عن البنوك الربوية حيث تتكون مصادر التمويل في المصارف الإسلامية من مصادر داخلية وخارجية، حيث تتمثل مصادر التمويل الداخلية في رأس المال المدفوع والاحتياطات المختلفة، أما المصادر الخارجية فتتكون من الودائع بأنواعها المختلفة سواء كانت ودائع جارية أو ودائع لأجل تمارس المصارف الإسلامية عمليات استثمار الأموال بنفسها ولا تدع العميل فريسة للسوق حيث إنها تتجه صوب الاستثمار المباشر أو بالمشاركة مع الغير، وهذا يظهر الفرق الكبير بين القرض والاستثمار ، حيث أن طبيعة البنوك الإسلامية هي طبيعة استثمارية وليست اقراضية

مدى تطبيق مبادئ الحوكمة المؤسسية في المصارف

The extent of applying the principles of corporate governance in banks



عداد الباحثين:

أ. حنين صالح

أ. أيمن هشام عزريل

خفش

Haneen S. Khufash

Ayman H. Uzrail

ماجستير إدارة أعمال

ماجستير محاسبة

مديرية التربية والتعليم / سلفيت - فلسطين

المقدمة:

ظهر مفهوم الحوكمة المؤسسية إلى السطح بقوة في السنوات القليلة الماضية نتيجة للعديد من العوامل الاقتصادية والاجتماعية والتنظيمية التي دفعت تجاه تطور هذا المفهوم والحوكمة لغة مستمدة من الحكم أو الحكومة وهو ما يعني الانضباط والسيطرة والحكم.

بناءً عليه تلقى الحوكمة المؤسسية اهتماماً متزايداً في أقطار العالم شتى المتقدمة منها والناشئة على حد سواء وذلك لدورها الحاسم في تجنب الشركات مخاطر التعثر والفشل المالي والإداري، فضلاً عن دورها في تعظيم القيمة السوقية للشركة بما يضمن لها عنصر النمو والاستمرارية، وتوفر الحوكمة المؤسسية معايير الأداء الكفيلة بالكشف عن حالات التلاعب والفساد وسوء الإدارة بقدر يؤدي إلى كسب ثقة المتعاملين في أسواق المال والعمل على استقرار تلك الأسواق.

لكن اهتمام الشركات والمشرعين في دول العالم المتقدمة كان أكبر وأسرع من مثيلاتها في اقتصاديات العالم الناشئة، فرأينا صدور العديد من القوانين والتعليمات والإجراءات في الدول المتقدمة مثل قانون **SARBANES-OX** **LEY ACT 2002** وتقرير (ROBERT SMITH) في (٢٠٠٣)

بريطانيا حول مساعدة مجلس الإدارة في وضع الترتيبات الملائمة للجنة المراجعة وكذلك إصدار بورصة نيويورك للأوراق المالية **NYSE** قواعد حوكمة الشركات المساهم ٢٠٠٣، (مطر، نور، ٢٠٠٧). وليس هناك تعريف موحد للحوكمة المؤسسية حيث أخذ الباحثون يعرفون هذا المفهوم كل حسب توجهاته، ويرجع تنوع هذا التعريف إلى تداخله في العديد من الأمور التنظيمية والاقتصادية والمالية والاجتماعية، وهو الأمر الذي يؤثر على الاقتصاد والمجتمع ككل، (سليمان، 2006).

الدراسة:

مفهوم الحوكمة:

مفهوم الحوكمة «هو نظام شامل يتضمن مقاييس لأداء الإدارة الجيد، ومؤشرات حول وجود أساليب رقابية تمنع أي طرف من الأطراف ذات العلاقة بالمنشأة داخلياً وخارجياً من التأثير بصفة سلبية على أنشطة المنشأة، وبالتالي ضمان الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة بما يخدم مصالح جميع الأطراف بطريقة عادلة تحقق الدور الإيجابي للمنشأة لصالح ملاكها وللمجتمع ككل»، (الحيزان، 2005).

لقد أورد شحاته مجموعة من التعاريف التي أطلقت على الحوكمة المؤسسية أخذ كل منها جانباً من الجوانب التي يمكن من خلالها النظر في الحوكمة المؤسسية وتعريفها: «مجموعة من الأنظمة الخاصة بالرقابة على أداء الشركات».

«تنظيم للعلاقات بين مجلس الإدارة والمديرين والمساهمين وأصحاب المصالح».

«التأكيد على أن الشركات يجب أن تدار لصالح المساهمين».

«مجموعة من القواعد يتم بموجبها إدارة الشركة والرقابة عليها وفق هيكل معين يتضمن توزيع الحقوق والواجبات فيما بين المشاركين في إدارة الشركة مثل مجلس الإدارة والمديرين التنفيذيين والمساهمين»، (شحاته، ٢٠٠٧).

ومن خلال التعاريف السابقة يتبين أن الحوكمة هي عبارة عن نظام يتم من خلاله تنفيذ الحكم الرشيد للمؤسسات من خلال تنفيذ وسائل الرقابة واعتماد الإفصاح والشفافية للحفاظ على مصالح المؤسسة و المساهمين و ذوي المصالح. أهداف الحوكمة:

تسعي الحوكمة المؤسسية، إلى تحقيق الأهداف الرئيسية الآتية: (نسمان، ٢٠٠٩)

١. التأكيد على مبدأ الفصل بين الملكية والإدارة والرقابة على الأداء، مع تحسين الكفاءة الاقتصادية للمنشآت.

٢. إيجاد الهيكل الذي تتحدد من خلاله أهداف المنشأة، ووسائل تحقيق تلك الأهداف ومتابعة الأداء.

٣. متابعة المراجعة والتعديل للقوانين الحاكمة لأداء المنشآت المالية، بحيث تتحول مسئولية الرقابة إلى كلا الطرفين وهما مجلس إدارة المؤسسة والمساهمون ممثلة في الجمعية العمومية للمنشأة.

٤. عدم الخلط بين المهام والمسئوليات الخاصة بالمديرين التنفيذيين، ومهام مجلس الإدارة ومسئوليات أعضائه.

٥. تقييم أداء الإدارة العليا وتعزيز المساءلة ورفع درجة الثقة.

٦. إمكانية مشاركة المساهمين والموظفين والدائنين والمقرضين، والاضطلاع بدور المراقبين بالنسبة لأداء المنشآت.

٧. تجنب حدوث مشاكل محاسبية ومالية، بما يعمل على تدعيم واستقرار نشاط المنشآت العاملة بالاقتصاد، وعدم حدوث انهيارات بالأجهزة المصرفية أو أسواق المال المحلية والعالمية، والمساعدة في تحقيق التنمية والاستقرار الاقتصادي.

٨. تدعيم عنصر الشفافية في كافة معاملات الشركة مما يساهم في ضبط الفساد المالي.

٩. المساهمة في تمكين الشركات من الحصول على تمويل من جانب عدد أكبر من المستثمرين والأجانب.

١٠. تحسين الكفاءة الاقتصادية للشركة وقيمة أسهمها وتحسين أداء الشركة.

١١. حماية أصول الشركة ومساهميها وغيرهم أصحاب المصالح.

١٢. تحسين الممارسات المحاسبية والمالية في المنظمة والعمل على تحقيق العدالة والنزاهة والشفافية في جميع تعاملات المنظمة وعملياتها.

أهمية الحوكمة:

تتسم حوكمة الشركات بأهمية بالغة على كل المستويات، فهي عنصراً رئيساً في تكوين الشركات بكافة أشكالها، لما لدور الحوكمة البارز في الشركات من تعزيز الاستثمار وتوفير فوائد متعددة للشركات ومساهمتها من خلال تحسين فرص الحصول على رأس المال ودخول أسواق عالمية جديدة وتقليل المخاطر من خلال تنويع الأصول والعمل على إدارة المخاطر وحل الأزمات، وتوفر الحوكمة الحافز لمجلس الإدارة لتحقيق أهدافه التي تصب في مصلحة الشركة، وتجعل المساهمين أكثر اطمئناناً على استثماراتهم من خلال تعريف المساهمين بشكل موسع عن القرارات المتخذة والمتعلقة بالمسائل الجوهرية، (Davidson & Singh, 2003, p:67).

أهمية الحوكمة تتمثل بالنقاط الآتية:

١- زيادة القدرات التنافسية للشركات وزيادة قيمتها .

٢- تفعيل الرقابة على أداء الشركات وتدعيم المساءلة فيها.

٣- ضمان مراجعة الأداء التشغيلي والمالي والنقدي للشركات.

٤- تقويم أداء الإدارة العليا وتعزيز درجة الثقة بها.

٥- تعميق ثقافة الالتزام بالقوانين والمبادئ والمعايير المتفق عليها.

٦- تعظيم الأرباح ورفع قيمة الأسهم.

٧- زيادة ثقة المستثمرين في أسواق المال مما سيؤدي إلى رواج الأسهم.

٨- الحصول على التمويل المناسب و التنبؤ بالمخاطر المتوقعة.

٩- تحقيق العدالة والشفافية ومكافحة الفساد ومراعاة أصحاب المصالح المختلفة وتفعيل التواصل معهم، (صهيون، ٢٠١٤).

الأطراف المسئولة عن تطبيق الحوكمة المؤسسية داخل المؤسسة:

سيتم التطرق هنا إلى دور الأطراف المسئولة عن تطبيق الحوكمة المؤسسية، وعن مسؤولية وعلاقة كل طرف من هذه الأطراف بالأطراف الأخرى.

لجنة المراجعة:

أكدت معظم الدراسات والمراجع الخاصة بحوكمة الشركات إن لم يكن جميعها على ضرورة وجود لجان للمراجعة في الوحدات الاقتصادية التي تسعى الى تطبيق الحوكمة، بل أشارت إلى أن وجود لجان للمراجعة يمثل أحد العوامل الرئيسية لتقييم مستويات الحوكمة المطبقة بالحوكمة الاقتصادية، وتقوم لجان المراجعة بدور حيوي في ضمان جودة التقارير المالية وتحقيق الثقة في المعلومات المحاسبية نتيجة لما تقوم به من إشراف على عمليات المراجعة الداخلية والخارجية ومقاومة ضغوط وتدخلات الإدارة على عملية المراجعة، علاوة على ذلك يشير البعض بأن مجرد إعلان الوحدة الاقتصادية عن تشكيل لجنة للمراجعة كان له أثر على حركة أسهمها بسوق الأوراق المالية، (خليل، ٢٠٠٥)، ومن الواضح أنه لا يوجد تعريف موحد حتى الآن للجان المراجعة حيث تختلف من شركة لأخرى، وقد قام البعض بتعريف لجنة المراجعة « أنها لجنة منبثقة من مجلس إدارة الشركة، وتكون عضويتها قاصرة فقط على الأعضاء غير التنفيذيين، والذين يتوافر لديهم درجة عالية من الاستقلالية والخبرة في مجال المحاسبة والمراجعة، وأيضاً إعداد التقارير المالية ومراجعة عمليات المراجعة الداخلية والخارجية وأيضاً مراجعة الالتزام بتطبيق قواعد حوكمة الشركات داخل الشركة، (سليمان، ٢٠٠٦).

دور لجنة المراجعة في تفعيل الحوكمة:

تأتي أهمية دور لجنة المراجعة في مقدمة الآليات التي يمكن من خلالها التأكد من تطبيق مفهوم حوكمة المصارف على أرض الواقع مع مجلس الإدارة، والمراجع الداخلي، والمراجع الخارجي، كما أن وجود نظام رقابة داخلية فعال يعد أحد المسؤوليات الرئيسة المناط بالمجلس، ويأتي دور لجنة المراجعة الرئيس في التحقق من كفاية نظام الرقابة الداخلية وتنفيذه بفاعلية، وتقديم أي توصيات له من شأنها تفعيل النظام وتطويره بما يحقق أغراض الشركة ويحمي مصالح المساهمين والمستثمرين بكفاءة عالية وتكلفة معقولة، (الرحيلي، ٢٠٠٦).

وهناك العديد من الأسباب التي تقوم على وجوب تفعيل لجنة المراجعة في المصرف والتي منها:

١. تحقيق الإشراف الفعال على عملية إعداد التقارير وبخاصة في الشركات العظمى والتي تحتاج إلى أعضاء مجلس إدارة على معرفة كاملة بكل النواحي المالية والإدارة ويجب أن يكون هؤلاء الأعضاء ذوي الخبرة العالية في المحاسبة والإدارة المالية.

٢. حماية الحقوق والقضاء على المصالح الشخصية وإظهار تقارير مالية ذات كفاءة وجودة عالية.

٣. الحاجة إلى نشر التقارير المالية بصفة دورية.

٤. حماية مصالح حملة الأسهم من خلال قيام اللجان بكشف أي أخطاء أو غش يعود بالضرر على حملة الأسهم.

٥. عدم التجانس بين أعضاء مجلس الإدارة وزيادة عددهم يحتاجون إلي وجود التقارير وقوائم مالية تتطلب خبرة ودقة ومجهود كبير، كما ويحق للجنة وبدون أي قيود الاطلاع على كافة المعلومات والبيانات والتقارير والسجلات، والمراسلات، وغير ذلك من الأمور التي ترق أهمية الاطلاع عليها.

وعليه فإن لجان المراجعة تعتبر أداة جيدة من أدوات الحوكمة في المصارف، بل أحد الدعائم الأساسية لنجاح الحوكمة فيها، والتي يتضح دورها في هذا المجال من خلال الآتي:

١. تحقيق التنسيق الفعال مع المراجعين الخارجيين من خلال تحديد مجال المراجعة ومراجعة القوائم المالية قبل وبعد النشر، هذا بالإضافة إلي التحقق من استجابة الإدارة لملاحظات وتوصيات مراقب الحسابات وهيئة سوق المال.

٢. تقييم النواحي المالية وذلك من خلال مراجعة أداء إدارة الحسابات والإدارة المالية وتقييم السياسات المالية للمصرف.

٣. فحص وتقييم أعمال إدارة المراجعة الداخلية وذلك للتأكد من مدي كفاية كل من برامج المراجعة الداخلية وكذلك كفاية فريق عمل المراجعة الداخلية للوفاء بالمهام المنوط القيام بها، (سلطة النقد الفلسطينية، ٢٠٠٨).

مجلس الإدارة:

مجلس الإدارة هو السلطة الأعلى في الشركة الذي ترجع إليه جميع الصلاحيات اللازمة لاتخاذ القرارات والإجراءات اللازمة لتحقيق مصلحة المساهمين الذين منحوا مجلس الإدارة التفويض اللازم، ويعتبر مجلس الإدارة أكثر آليات الحوكمة المؤسسية أهمية، لأنه يمثل قمة إطار الحوكمة المؤسسية، فالوظيفة الأساسية لمجلس الإدارة هي تقليل التكاليف الناشئة عن الفصل بين الملكية وسلطة اتخاذ القرار، (عوض ، ٢٠٠٣) ، ويكون مجلس الإدارة مسئولاً بصفة جماعية عن رفع مستوى النجاح في الشركة والقيادة والتوجيه لشؤون الشركة، (حنا ، ٢٠٠٥).

تركيبه مجلس الإدارة:

يتكون مجلس الإدارة أساساً من نوعين من الأعضاء وهم الأعضاء المستقلون الذين يأتون من خارج الشركة أو الإدارة التنفيذية، ولتحقيق آليات الإشراف والاستقلال التي تدعو إليها مبادئ الحوكمة المؤسسية بالنسبة لمجالس الإدارة، فإنه ينبغي أن يتكون مجلس الإدارة من أغلبية كبيرة من الأعضاء الخارجيين المستقلين، وذلك لتقليل أي تعارض في المصالح فيما يتعلق بمسؤوليتهم، (السيد ، ٢٠٠٥)، كما أن عنصر النوعية من الأمور التي يجب مراعاتها في تشكيل مجلس الإدارة ويقصد بذلك توافر المهارة والكفاءة في أعضاء المجلس بما يؤهلهم للتعامل مع الجوانب المختلفة للنشاط من خلال القدرة على اتخاذ القرارات الرشيدة، وبالإضافة إلى ذلك القدرة على متابعة ومساءلة الإدارة التنفيذية عن أعمالها، وذلك من خلال خريطة تنظيمية توضح خطوط السلطة والمسؤولية وقنوات الاتصال، هذا بالإضافة إلى نظام فعال للرقابة الداخلية يوضح إجراءات الرقابة المالية والإدارية وإجراءات الضبط الداخلي، بالإضافة إلى أساليب مراجعة الأداء وتقييم المخاطر، (مطر، نور ، ٢٠٠٧).

المراجع:

- الحيزان، أسامة فهد، "نظام إدارة ومراقبة المنشآت، الحوكمة حالة هيئة المحاسبة والمراجعة لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية"، المؤتمر الخامس لحوكمة الشركات وأبعادها المحاسبية والإدارية والاقتصادية، الجزء الأول، جامعة الإسكندرية، كلية التجارة، ٢٠٠٥.
- الرحيلي، عوض بن سلامة، "لجان المراجعة كأحد دعائم حوكمة الشركات - حالة السعودية"، مجلة جامعة الملك عبد العزيز، الاقتصاد والإدارة، العدد الأول، مجلد ٢٢، ٢٠٠٦.
- السيد، علي مجاهد، "تحليل ظاهرة حوكمة الشركات باستخدام نظرية الوكالة، منظور محاسبي"، المؤتمر الخامس لحوكمة الشركات وأبعادها المحاسبية والإدارية والاقتصادية، الجزء الثاني، جامعة الإسكندرية، كلية التجارة، ٢٠٠٥.
- حنا، نعيم، "نحو حوكمة النظام الضريبي المصري-نموذج مقترح"، المؤتمر الخامس لحوكمة الشركات وأبعادها المحاسبية والإدارية والاقتصادية، الجزء الثالث، جامعة الإسكندرية، كلية التجارة، ٢٠٠٥.
- خليل، محمد أحمد، "دور حوكمة الشركات في تحقيق جودة المعلومات المحاسبية وانعكاساتها على سوق الأوراق المالية- دراسة تطبيقية"، مجلة الدراسات والبحوث التجارية، العدد الأول، جامعة الزقازيق، ٢٠٠٥.
- سلطة النقد الفلسطينية، "دليل القواعد والممارسات الفضلى لحوكمة المصارف في فلسطين"، ٢٠٠٨.
- سليمان، محمد، "حوكمة الشركات ومعالجة الفساد المالي والإداري" (دراسة مقارنة)، الدار الجامعية، الإسكندرية، ٢٠٠٦.
- شحاتة، "مراجعة الحسابات وحوكمة الشركات"، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، ٢٠٠٧.
- صهيون، حسن سعيد، "مدي تطبيق قواعد الحوكمة وآثارها المتوقعة على أداء الشركات المساهمة العاملة في فلسطين (دراسة تطبيقية بطريقة نسب التحليل المالي)"، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين، ٢٠١٤.
- عوض، آمال محمد، "قياس أثر الدور الحوكمي لمراجع الحسابات على سلوك إدارة الأرباح للشركات المسجلة في سوق الأوراق المالية المصري"، مجلة الدراسات المالية والتجارية، العدد الثالث، جامعة القاهرة، فرع بني سويف، ٢٠٠٣.
- مطر، محمد، نور، عبد الناصر، "مدي التزام الشركات العامة الأردنية بمبادئ الحاكمية المؤسسية، دراسة تحليلية مقارنة بين القطاعين المصرفي والصناعي"، الجامعة الأردنية، المجلة الأردنية في إدارة الأعمال، المجلد رقم ٣، كانون الثاني ٢٠٠٧.
- نسمان، إبراهيم إسحاق، "دور إدارات المراجعة الداخلية في تفعيل مبادئ الحوكمة دراسة تطبيقية على المصارف العاملة في فلسطين"، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين، ٢٠٠٩.
- Davidson & singh (٢٠٠٣). Agency Cost Corporate Governance and Ownership Structure. Master Thesis, Air University Islamabad. Pakistan.



ARAB ACCOUNTANT MAGAZINE
مجلة المحاسب العربي



الحصول على الاصل بالشراء

مؤسس رئيس تحرير مجلة المحاسب
والمدير المالي في إحدى الشركات العقارية
وائل مراد



عند شراء أي أصل يتم تحديد الأصل وهي ثمن الشراء وجميع المصاريف التي صرفت على الأصل حتى يصبح جاهز للإستخدام مع مراعاة إستبعاد جميع الخصومات التي يمكن الحصول عليها .

فمثلاً عند شراء سيارة

- ثمن الشراء
- مصروفات الفحص الفني والتسجيل والترخيص
- الرسوم الجمركية إن كانت مستوردة
- الإصلاحات أو أي إضافات حتى تكون جاهزة للإستخدام

وقس على ذلك مع جميع الأصول طويلة الأجل

- في إ-أ قام شركة المراد للمواد الغذائية بشراء سيارة بمبلغ ٥٠,٠٠٠ جنية النصف نقد والنصف الآخر بشيك مؤجل من مؤسسة سامر وجهاد ، وتم دفع مصاريف التسجيل ١,٠٠٠ جنية نقداً وتم دفع مصاريف تركيب تسجيل ومرايا بمبلغ ٥٠٠ جنية نقداً

51,500 من د / السيارات

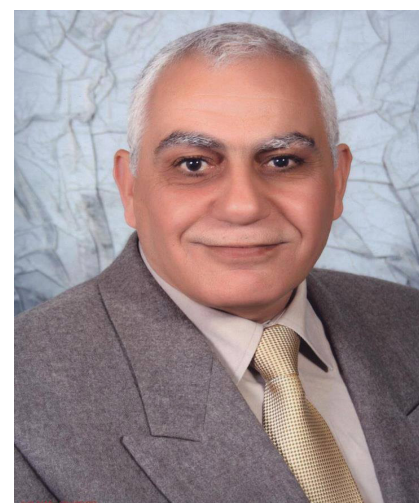
26,500 إلى د / الصندوق

25,000 إلى د / الدائنين « مؤسسة سامر وجهاد »

قيمة شراء سيارة وسداد مصاريف التسجيل وبعض التصيلحات
يسجل الأصل بإسمة هذا في حال كان أصل ثابت طويل الأجل « الآت ، سيارات ، أثاث » ، أما
إذا كان شراء . بضاعة تسجل مشتريات .

الدافعية والتحفيز

بقلم أ- محمد الامير بشير



نظراً لأهميه العنصر البشري بإعتباره عنصراً أساسياً في نجاح العملية الإنتاجية..فقد قامت معظم الشركات والمؤسسات الكبرى بدراسة الأسلوب العلمي السليم لطبيعته الإنسان ودوافعه ..ومن أكثر الأمور أهميه في دراسته سلوك الإنسان هو موضوع الدافعية
فسلوك الإنسان لا يتم بطريقه عشوائيه ولكن تتحكم فيه وتوجهه مجموعه من العوامل الذاتية والبيئية..فالسلوك لا ينشأ من العدم بل لابد أن يكون ورائه سبب .فالإنسان له مجموعه من الغرائز والدوافع يريد إشباعها فإن لم يستطع إشباعها فتنتابه حاله من الضيق ..هذه الحاله هي التي تدفعه إلى سلوك معين يسعى به إلى إشباع هذه الرغبات والحاجات
والدوافع هي قوه محركه داخلية تحت الإنسان على القيام بسلوك معين لتحقيق هدف محدد مثل إشباع الحاجات....أما الحوافز فهي قوه محركه خارجيه تستخدم لحث الإنسان على بذل الجهد للقيام بعمله على أكمل وجه وبشكل مميز مثل الحوافز الماديه والحوافز المعنويه
وعلى المدير الناجح أن يحفز مرءوسيه بإجراءات مختلفه طبقاً للفروق الفرديه بن الأفراد..وعليه أن يختار الأسلوب الأمثل للتحفيز لكل فرد

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:

- ١- الأدوات المالية.
- ٢- الشهرة والأصول غير الملموسة ذات العمر غير المحدد.
- ٣- الاستثمارات في الشركات الشقيقة والمشاريع المشتركة.
- ٤- تكاليف البحوث والتطوير.
- ٥- الأصول الثابتة والأصول غير الملموسة.
- ٦- نظم المزايا المحددة.
- ٧- ضرائب الدخل.
- ٨- لا يوجد تبويب مستقل للأصول المحتفظ بها لغرض البيع.
- ٩- الأصول الحيوية.
- ١٠- سداد حقوق الملكية عن طريق مدفوعات مبنية على أسهم.

ولقد تناول المعايير بالتفصيل العرض والإفصاح والقياس لكافة البنود والتي سوف يتم تناولها في مقالات لاحقة إن شاء الله.

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

٢- 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:

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

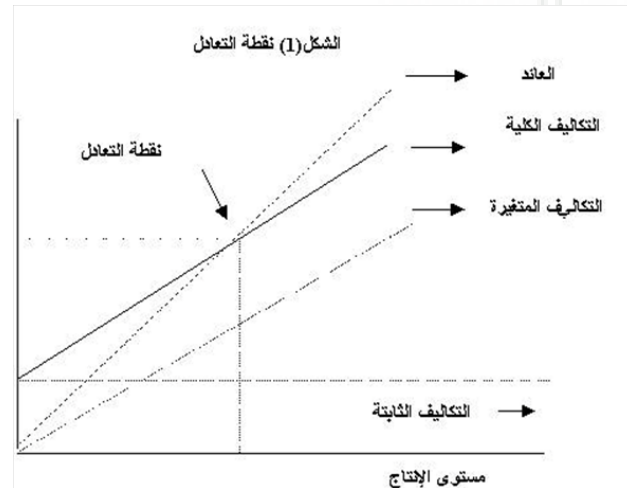
٢- المنشآت الخاضعة لقانون القطاع العام أو قانون قطاع الأعمال العام.

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

- صناديق الاستثمار.
- تكوين وإدارة محافظ الأوراق المالية.
- التمويل العقاري.
- التوريق.
- 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 الموضعات التي وردت في المعايير الكاملة وذلك لعدم ملائمتها للمنشأة الصغيرة والمتوسطة وهي:

- ١- نصيب السهم في الأرباح.
- ٢- القوائم المالية الدورية.
- ٣- التقارير القطاعية.
- ٤- المعالجة الخاصة بالأصول المحتفظ بها لغرض البيع.



المنشآت الصغيرة والمتوسطة في معايير المحاسبة المصرية الجديدة



بقيم أ - هالة عبد 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:

١- لا يزيد رأس مالها المستثمر عن ١٠ مليون جنية وذلك طبقاً لأخر قائمة مركز مالي منفرد أو مستقل للشركة.

٢- لا يزيد دخلها عن ١٠ 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:

١- الأصول طويلة الأجل ، صافي رأس المال العامل أو

٢- مجموع صافي الأصول ، الالتزامات المتداولة أو

٣- إجمالي حقوق المساهمين + الالتزامات طويلة الأجل

وحيث أن الطرق الثلاثة لا تختلف محاسبياً 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 :

قام وزير الاستثمار / أشرف سلمان بإصدار قرار وزاري رقم ١١٠ لسنة ٢٠١٥ بشأن معايير المحاسبة المصرية، حيث قام باعتماد عدد ٣٩ معيار وإطار أعداد وعرض القوائم المالية لتحل محل معايير المحاسبة المصرية السابق اعتمادها وإصدارها بقرار رقم ٢٤٣ لسنة ٢٠٠٦ ويبدأ تطبيق تلك المعايير المحاسبية الجديدة بداية من يناير ٢٠١٦. 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:

- ١- توزيعات أرباح العاملين وأعضاء مجلس الإدارة.
 - ٢- التأجير التمويلي.
 - ٣- تكاليف الاقتراض
- وسوف نتناول تلك الفروق والاختلافات لاحقاً إن شاء الله.

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 ١٠٠٠ جنية مصري .

فكل ما عليك هو أن توفر هذا المبلغ وتدفعه لوكالة السيارات وبذلك تكون مالكا لسيارة بقيمة ١٠٠٠ جنية مصري وبما أن الغرض من شراء السيارة هو المتاجرة بها فإنك ستذهب إلى السوق وتعرض سيارتك أملاً 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 ١٢٠٠ جنية مصري مثلاً ..

فإذا بعته بهذا الثمن يكون ربحك الصافي عن المتاجرة بهذه السيارة ٢٠٠ جنية مصري، ولكن ماذا لو ذهبت إلى السوق ووجدت أن الطلب على نوعية سيارتك ضعيف وأنه لا يوجد أحد يرغب بشراءها بسعر ١٠٠٠ جنية مصرياً أقصى سعر يمكن لأحد أن يشتري سيارتك به هو ٨٠٠ جنية مصري؟ فماذا يعني ذلك ؟

يعني بكل بساطة أنك إن قمت ببيعها بهذا السعر فإن خسارتك في المتاجرة بهذه السيارة ستكون ٢٠٠ جنية مصري. أنها عملية واضحة يقوم الكثير بعملها يوميا ..ويمكنك أن تقوم بذلك أنت أيضا .

لكن مهلاً !!..

لكي تقوم بالعملية السابقة فإنه يلزمك أن تكون ممتلكاً لمبلغ ١٠٠٠ جنية مصري منذ البداية لتتمكن من شراء شراء السيارة به ..وهذا هو رأسمالك 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 ممتلكاً لكامل قيمة السيارة أولاً ..

هل هناك طريقة لأن تقوم بهذه العملية دون أن يكون لديك ١٠٠٠ جنية مصري؟

نعم هناك طريقة .. وهي أسلوب العمل بالهامش Trading in margin basis

كيف ذلك ؟

ماذا لو قال لك صاحب وكالة السيارات : « إذا كنت تود شراء سيارة للمتاجرة بها فلا حاجة لأن تدفع لي ١٠٠٠ جنية مصري كامل قيمتها كل ما هو مطلوب منك هو أن تدفع لي عربون مقدم بقيمة ١٠٠ جنية مصري فقط وسأقوم بحجز السيارة باسمك حتى تتاح لك الفرصة لبيعها في السوق ثم تعيد لي بقية قيمتها » . إنها فرصة رائعة ولاشك ..

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 تملكها فعلاً .

ولكن لماذا لاتعطيني السيارة ؟ لأنك لم تدفع سوى عُشر قيمتها فقط ..فإن اعطتك السيارة فقد تأخذها ولاتعود !!.. لذا فهي لاتعطيك 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 مشتر بسعر أعلى من سعر شراء السيارة .

لنقل أنك عثرت في السوق على مشتري للسيارة بسعر ١٢٠٠ جنية مصري عندها ستأمر وكالة السيارات أن تبيع المشتري السيارة المحجوزة باسمك بسعر ١٢٠٠ جنية مصري

سيقوم المشتري بدفع ١٢٠٠ جنية مصري ويستلم السيارة ..

ستقوم وكالة السيارات بخصم قيمة السيارة وهو ١٠٠٠ جنية مصري وسترد لك عربونك الذي دفعته وهو ١٠٠ 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 اتاحت لك الفرصة بالمتاجرة بسلعة قيمتها عشرة أضعاف المبلغ الذي دفعته وحصلت على الربح كاملاً وكأنك تملك السلعة فعلياً .

وبهذه الطريقة تضمن وكالة السيارات حصولها على كامل قيمة السيارة وتحصل أنت أيضاً على الربح كاملاً .

وبهذا يكون الجميع سعداء !!..

في المثال السابق بمجرد دفعك لمبلغ ١٠٠ جنية مصري تمكنت من الحصول على ربح ٢٠٠ جنية مصري أي ٢٠٠٪ 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 اتاح لك الفرصة بمضاعفة **LEVERAGE** رأسمالك المدفوع وهو ١٠٠٠ جنية مصري إلى عشر أضعاف أي إلى ١٠٠٠ 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 تملك السلعة بشكل فعلي .

أي لو طبقنا ذلك على المثال السابق فإنه مقابل دفعك لمبلغ ١٠٠٠ جنية مصري ستتاح لك الفرصة للمتاجرة بسيارات قيمتها ١٠٠٠٠ جنية مصري أي عشر سيارات مرة واحد .. فإذا ربحت على كل سيارة مبلغ ١٠٠٠ جنية مصري معنى ذلك أن ربحك على الصفقة كاملة (١٠٠٠ * ١٠٠ = ١٠٠٠٠٠ جنية مصري) ستحصل عليها بالكامل وكل ذلك الربح مقابل استثمارك لمبلغ ١٠٠٠ 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 بعته سيارتك بسعر أعلى من سعر الشراء تكون رابحاً ، وإن بعته 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 ١٠٠ جنية مصري كعربون مسترد وكنت بذلك مالكا مؤقتاً للسيارة حتى يتم بيعها وإعادة قيمتها .

عندما قمت بدفع ١٠٠ جنية مصري أتاحت لك وكالة السيارات إمكانية المتاجرة بالسيارة التي قيمتها ١٠٠٠ جنية مصري أي إنها مكنتك من المتاجرة بعشرة أضعاف رأسمالك . ذهبت للسوق وعرضت سلعتك التي تملكها بشكل مؤقت للبيع . قمت بالبيع وذلك بأن أمرت وكالة السيارات أن تبيع السيارة التي تملكها 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 باعتك السيارة به – أي ١٠٠ جنية مصري وسلمتك الباقي كربح صافي لك وأعادت لك العربون الذي دفعته في البداية .

لاحظ هنا ..

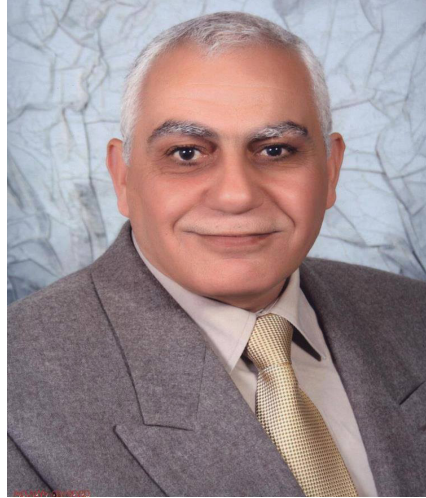
أنه عندما قامت وكالة السيارات بمضاعفة رأسمالك عشرة أضعاف ، فهي قامت بذلك لتتيح لك الفرصة للمتاجرة بقيمة سيارة (سلعة) تزيد قيمتها ١٠ أضعاف قيمة ما دفعت على أن تقوم بتسديد باقي قيمة السيارة بعد أن تقوم بالبيع ، أي أنك عندما دفعت مبلغ ١٠٠ جنية مصري وأصبحت مالكا مؤقتاً للسيارة فإنك أصبحت مديناً لوكالة السيارات بمبلغ ١٠٠٠ جنية مصري حتى تسدد قيمة السيارة كاملة ، حيث أن مبلغ ١٠٠ جنية مصري الذي دفعته هي مجرد عربون مسترد عند التسديد .

فإذا قمت بأمر وكالة السيارات بأن تبيع السيارة بسعر ١٢٠٠ جنية مصري فإنها ستنفذ الأمر وستقوم بخصم ١٠٠ جنية مصري قيمة السيارة وستعيد لك العربون الذي دفعته أولاً زائداً ١٠٠ جنية مصري هي ربحك في المتاجرة .

ولكن ماذا لو بعته السيارة بسعر أقل من سعر الشراء ؟

ماذا لو بعته بمبلغ ٨٠٠ جنية مصري مثلاً ؟ حينئذ ستكون مطالباً باستكمال قيمة السيارة من جيبك الخاص ، أي ستكون مطالباً بدفع مبلغ ٢٠٠ جنية مصري حتى تستكمل قيمة السيارة ثم تسترد عربونك الذي دفعته مسبقاً .

فكما أن وكالة السيارات لا تشاركك الربح فهي لا تشاركك الخسارة أيضاً .



القيادة

بقلم أ- محمد الامير بشير

القيادة هي قدره على التأثير فى الناس ليتعاونوا لتحقيق هدف يرغبون فيه أو هي عملية تؤثر فى نشاط جماعه منظمه من أجل تحقيق هدف معين وإرساء قواعد هذا الهدف وهناك مجموعه من الوصايا للقائد تتلخص فى الأتى:

* القيادة لاتعنى المناصب والألقاب ولكنها تعنى مقدرة التأثير فى الآخرين. وكل إنسان يملك بعضاً من هذه القدرات التى يمكن تفعيلها .. وبعد السلوك أحد المصادر الأساسيه لقوه القيادة شرط أن يكون هذا السلوك إنعكاساً لصفات جيده ومهارات عاليه ... لأن هذه الصفات والمهارات هي التى تحرك رغبه وأستعداد المرءوسين

* الإيمان هو روح القيادة. فيه يعيش القائد قريباً من مرءوسيه ويتعرف على مشاكلهم ومنه يستمد القوه والإصرار على حل هذه المشاكل

* القيادة قدوه وتأثير وبصيره

* القيادة الحقيقيه تظهر بشكل طبيعى ولا تحتاج إلى إعلان أو دعايه أو شرح

* القيادة تعنى قدره الإنسان على ترجمه رؤيته إلى واقع يحقق أحلامه وآمال الآخرين. والواقعيه أحد أهم أسباب النجاح القيادى لأنها أقصر طرق التفاعل بين القائد ومرءوسيه

* يجب أن تتمتع قيادات المستقبل بالذكاء الوجدانى والقدره على أستخدام المنهج العلمى .. فالذكاء الوجدانى هو القدره على قراءه مشاعر النفس ومشاعر الآخرين ... والمنهج العلمى فيه القدره على تنقيه المحتوى الثقافى للإنسان من القيم والمعتقدات الشاذة («أستخدم قلبك وأستخدم عقلك»)

* حينما نتوقف عن التعلم نتوقف عن قياده الآخرين ... لذا يجب ألا نتوقف عن التعلم ونقل معارفنا لمساعدينا ومرءوسينا

* القائد الناجح هو من يحفر أهداف مؤسسته على الصخر ويرسم خطتها على الرمل ويحافظ على مبادئها الإرشاديه لتكون مستقيمه مع المبادئ الفطريه



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 ١٠,٠٠٠ اجنية مصري فإنه لا يلزمك إلا دفع ١٠٠٠ اجنية مصري كعربون مسترد .

عندما تقوم بشراء السيارة سيتم خصم العربون من حسابك أي ستقوم بخصم ١٠٠٠ اجنية مصري سنسمي هذا « الهامش المستخدم used margin » .

سيظل في حسابك الآن ١٠٠٠ اجنية مصري غير مستخدمة سنسميها « الهامش المتاح USABLE MARGIN » . 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 ١٠٠٠ اجنية مصري ستنفذ الوكالة الأمر وستبيع السيارة وستخصم ١٠,٠٠٠ اجنية مصري قيمة السيارة وستعيد عربونك زائداً الربح كاملاً وستضيفه على حسابك لديها وبذلك يصبح حسابك لديها = ٥٠٠٠ جنية مصري أما إن أمرت وكالة السيارات ببيع السيارة بسعر أقل من سعر الشراء لنقل ٨٠٠٠ اجنية مصري ستقوم وكالة السيارات بتنفيذ الأمر وستبيع السيارة ثم ستخصم ١٠٠٠ اجنية مصري من حسابك لديها لتستكمل بقية ثمن السيارة , ثم ستعيد لك عربونك إلى حسابك وسيصبح حسابك لديها ١٠٠٠ اجنية 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 ٦٠,٠٠٠ جنية مصري كانت عدد الوحدات التي تحقق نقطة التعادل ٦٣,٠٠٠ وحدة ...

نقطة التعادل = التكاليف الثابتة / هامش المساهمة للوحدة

٦٣,٠٠٠ = ٦٠,٠٠٠ / هامش المساهمة للوحدة

٦٠,٠٠٠ / ٦٣,٠٠٠ = هامش المساهمة للوحدة

هامش المساهمة للوحدة = ٩,٥٢ جنية مصري

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 وستخصم قيمة السيارة ثم ترد لك عربونك زائداً الربح كاملاً .

وإذا أمرتها ببيع السيارة بأقل من سعر الشراء , ستنفذ الأمر أيضاً وستلزمك أن تدفع من جيبك الخاص ما يكمل قيمة السيارة كاملة , ويكون هذا المبلغ هو خسارتك في هذه الصفقة .

ففي المثال السابق عندما بعت السيارة بمبلغ ٨٠٠٠ اجنية مصري فإنه عليك أن تضيف من جيبك مبلغ ١٠٠٠ اجنية مصري ليصبح المبلغ ١٠,٠٠٠ اجنية 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 ١٠٠٠ اجنية مصري وعندما أمرنا وكالة السيارات ببيع السيارة بسعر ١٠,٠٠٠ اجنية مصري بعد أن عثرنا لها على مشتري بهذا السعر , قامت الوكالة ببيع السيارة بالسعر الذي حددناه وأعادت لنا العربون زائداً الربح كاملاً .

إذا : إذا أمرنا الوكالة أن تبيع السيارة بسعر ٨٠٠٠ اجنية مصري فلن نضيف من جيبنا شيئاً فكل ما لدى وكالة السيارات هو ١٠٠٠ اجنية مصري لذا سنجعل وكالة السيارات هي التي تتحمل الخسارة ..

لذا لن ندفع شيئاً ... سنهرب !!!

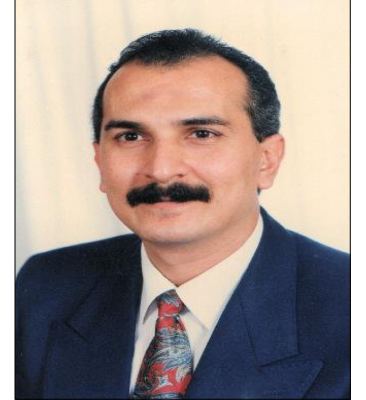
لكي لا يحدث ذلك فعلاً , فإن التعامل مع وكالة السيارات بطريقة الهامش له نظام خاص يمكننا أن نختصره بجملة واحدة :

لا بد 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 ٣,٠٠٠ اجنية مصري مثلاً . ستودع هذا المبلغ مقدماً لدى وكالة السيارات .

برمجة الاهداف للمشروعات الصغيرة بهدف تعظيم الربحية



إعداد:

د. نبيل عبد الرؤوف إبراهيم

تعد النماذج الكمية احد صور ادوات صناع القرار في اختيار قرار امثل بين مجموعة من القرارات وتعتبر البرمجة الخطية احد صور تلك النماذج الرياضية التي تساهم المديرين على اتخاذ قرارات إدارية (Decision makers) تتعلق باستخدام الموارد المتاحة بهدف تحقيق أقصى عائد ممكن أو اقل تكلفة ممكنة .

و تتألف الصياغة الرياضية النموذجية للمشكلة من متغير تابع دالة الهدف و يمثل إما الربح المراد زيادته إلى الحد الأعلى، أو يمثل التكلفة المراد إنقاصها إلى الحد الأدنى، هذا بالإضافة لمجموعة من القيود التي تشكل حداً لمتغيرات القرار. ففي حالة البرمجة الخطية، يكون كل من المتغير التابع الغرضي والقيود عبارة عن دوال خطية بدلالة متغيرات القرار.

وتعد البرمجة الخطية نموذجاً واسع الاستخدام يمكنه حل مشاكل صنع القرار ذات المتغيرات العديدة. هذا ولا سيما إذا تعددت الاهداف وربما تعارضت ، كما انه بالإمكان حصر قيم القرارات الممكنة بوساطة مجموعة القيود الموصفة رياضياً والتي تقارن باستخدام القيمة الناتجة لدالة الهدف.

وعندما يكون للمشكلة متغيرين فقط يمكن استخدام طريقة بيانية في عملية الحل. فعملياً، تكون معظم مشاكل البرمجة الخطية بسيطة ويمكن حلها بيانياً. إلا أن المشاكل الأكبر ذات القيود العديدة تستهلك وقتاً كبيراً للحل، ولكن يمكن حلها باستخدام الطريقة الجبرية أو بطريقة السمبلكس (Simplex method) أو باستخدام برمجيات مثل Excel. وحاليا تستخدم برامج مستحثة مثل برنامج Tora وكذلك برنامج GP.bas (د.محمد شريف توفيق : برمجة الاهداف ٢٨)

صياغة الهدف :

وتصاغ المشكلة بشكل يهدف إلى تعظيم الربح

Maximization of Profit الى اقصى حد ممكن أو تخفيض

التكاليف Minimization of Cost إلى ادنى حد ممكن للوصول

الى الحل الامثل Optimal Solution

ويتم صياغة نموذج البرمجة الخطية كما يلي :

١- تحديد متغيرات القرار: أي ما الذي يجب اتخاذ قرار

بشأنه؟ Decision Variables Objective Function

٢- دالة الهدف: أي ما الذي يجب زيادته للحد الأعلى، أو إنقاصه للحد الأدنى؟

٣- وضع القيود: أي ما الذي يحد قيم متغيرات القرار؟

دالة الهدف :

يفاضل صانع القرار بين مجموعة من البدائل التي تساهم في تنمية المشروعات الصغيرة في ظل مجموعة من القيود تؤثر على الموارد المتاحة ويسعى صانع القرار إلى تعظيم ربحية المشروعات الصغيرة إلى أقصى حد ممكن وفق القيود التالية :

١- إذا كان عدد الخريجين السنوي من معظم التخصصات التي تتقدم لسوق العمل لا يقل عن ٢٠٠ الف خريج وترغب الادارة الضريبية في توجيههم إلى الاستقلال بأعمال فردية أو في صورة مشروعات للعمل تحت مظلة المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر والتي تستوعب حد أدنى ٢٠ عامل فأكثر حتى ٩٩ عامل أو في المشروعات المتناهية الصغر والتي تستوعب ٥ عمال بحد أقصى ١٩ عامل. لذلك يفترض أن المشروع الصغير يحتاج إلى ٢٠ خريج والمتناهي الصغر يحتاج ١٠ خريج وذلك وفقاً للحد الأدنى في ظل عدد الخريجين المتاح.

٢- عرف قانون تنمية المنشآت الصغيرة ، المنشأة المتناهية الصغر بالتى يقل رأسمالها عن ٥٠ الف جنيه والصغيرة تزيد عن ٥٠ الف جنيه وتقل عن مليون جنيه. لذلك يفترض ان المنشأة الصغيرة تتطلب لاغراض للانشاء والظهور بالسوق تمويلها بمبلغ ١٠٠,٠٠٠ والمتناهية الصغر تتطلب ٥٠,٠٠٠ في ظل الاموال المتاحة للتمويل والتأسيس لا تزيد عن التمويل ٥٠٠ مليون جنيه.

٣- فإذا كانت صافي العوائد بالسوق التجارى والصناعى والخدمى بمصر وفق احصائيات الغرفة التجارية واتحاد الصناعات يتراوح تقريبا بين ١٠ ٪ للمشروعات الصغيرة و

١٢ ٪ للمشروعات المتناهية الصغر (مراعاة ان معدل دوران المخزون بالمشروعات المتناهية الصغر أسرع من الصغيرة لسرعة الحركة التجارية ودوران المخزون السلعى) و ترغب الادارة الضريبية تحقيق عوائد لا تقل عن ٧٥ مليون جنيه من كليهما.

٤- فإذا كانت المخاطرة فى المشروعات الصغيرة تصل إلى ٢٠ ٪ والمشروعات متناهية الصغر تصل إلى ٥٠ ٪ و ترغب الادارة الضريبية تحقيق مخاطرة لا تزيد عن ٥٠٠٠ جنيه من الاستثمار فى كلا من المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر.

وبالتالى يمكن صياغة القيود السابقة على النحو التالى الذى يحقق دالة الهدف فى تعظيم الربحية لكل من المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر :

تعظيم الربحية من المشروعات الصغيرة إلى ٢٠ الف جنيه ومن المشروعات متناهية الصغر إلى ٦٠٠٠ جنيه.

عظم الدالة (ص) = ٢٠ س١ + ٦ س٢

تحويل القيود السابقة إلى معادلات :

١- بفرض أن س١ تمثل المشروعات الصغيرة وس٢

تمثل المشروعات متناهية الصغر

٢- المعادلة الاولى : 20 س١ + 10 س٢ /

200,000

3- المعادلة الثانية : 0,20 س١ + 0,50 س٢ / 5000

وباستخدام الطريقة البيانية تكون نقاط الاحداثيات :

1- من المعادلة الاولى :

• بفرض س١ / صفر تكون س٢ / 20,000 -----
(0 & 20,000)

• بفرض س٢ / صفر تكون س١ / 10,000 -----
(0 & 10,000)

2- من المعادلة الثانية :

• بفرض س١ / صفر تكون س٢ / 10,000 -----
(0 & 10,000)

• بفرض س٢ / صفر تكون س١ / 25,000 -----
(0 & 25,000)

• وبالتالي فالحل البيانى يشير إلى تحديد قيمة س١ = ٦٢٥٠ وقيمة س٢ = ٧٥٠٠

وباستخدام الطريقة الجبرية :

وبضرب المعادلة الثانية فى 100

20 س١ + 10 س٢ / 200,000

20 س١ + 50 س٢ / 500,000

40 س٢ / 300,000

س٢ / 7500

وبالتعويض فى المعادلة الاولى للحصول على قيمة

س١ بمعامل س٢

20 س١ + 10 س٢ / (7500 10) 200,000

20 س١ / 75000 - 200,000

20 س١ / 125,000

س١ / 6250

النتائج والتوصيات

أولا : النتائج

يتضح مما سبق أن دور الادارة الضريبية هام

بل محورى فالبحث عن البدائل لزيادة الايرادات

الضريبية أصبح فى غاية الاهمية من خلال الالتجاء

إلى تقوية حائط الاقتصاد القومى بضخ المزيد من

المشروعات الصغيرة ، كما أن إنشاء الحاضنات لها

أصبح أمر ضرورى والتخطيط لزيادة الكوارد أصبح

اهم من اجل النهوض بها لتصبح اداة فعالة فى

عصب الاقتصاد القومى بالاضافة الى منحها اعفاء

ضريبى يحقق العدالة للمشروعات الممولة من

الصندوق الاجتماعى للتنمية.

ثانيا : التوصيات

١- أن تفعيل الصناعات الصغيرة يتطلب توسيع

قاعدتها والبحث فى قواعد الانشطة ذات الطلب العالى

لتأسيس المزيد منها مع التركيز على تشغيل شباب

الخريجين فيها لتحقيق وتعظيم العائد الذى ينعكس

فى النهاية على زيادة حصيلة الموارد السيادية للايرادات

الضريبية من ضريبة الدخل.

٢- توفير وتدفق المعلومات حول السوق والمنافسين

وتقنيات الإنتاج والمعرفة المتخصصة .

٣- أهمية قيام الجهات المختصة بشؤون الصناعات

الصغيرة والمتناهية فى الصغر بالتوسع فى توجيه

وتقديم المعونات الفنية التي تحتاجها الصناعات الصغيرة

والمتوسطة القائمة لرفع كفاءتها وقدرتها .

٤- إتاحة التمويل اللازم للنمو والتطوير مع توفير

الدعم الفنى والمشورة .

٥- الاهتمام بالجودة والمواصفات المطلوبة والقدرة

على تطوير مكونات وتقنيات المنتج لتحقيق احتياجات

ومتطلبات العملاء والسوق .

٦- بناء تكتلات فرعية متخصصة قطاعيا تمكن

الصناعات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر من

التطور وتكوين مصالح مشتركة .

٧- تحسين القدرات الإدارية والفنية والتسويقية

للصناعات الصغيرة والمتوسطة بما يمكنها من المنافسة

فى البيئة العالمية .

٨- إيجاد الموارد الضرورية لدعم وتشجيع هذه

الصناعات ، واعتماد أحدث نظم التسهيلات المالية فى

عملية تمويل هذه الصناعات .

٩- البحث فى أمكانية إنشاء الحاضنات التكنولوجية

للقطاعات الصناعية المختلفة بهدف النهوض ودفع عملية

تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة.

١٠- توفير الامكانات اللازمة للتدريب وتوفير مكاتب

للارشاد الضريبى ومساعدة تلك المنشآت على تحرير الاقرار

الضريبى بالصورة التى ينتهى عندها الفحص الضريبى

بعد تحرير الاقرار.

مجلة

المحاسب العربي

مجلة إلكترونية شهرية تعني بنشر وتعزيز ثقافتك المحاسبية

خصائص المصارف الإسلامية
ال حلول على الأصل بالتصريح الداخلي

مدى تطبيق مبادئ الحوكمة المؤسسية في المصارف