

المحاسب العربي

ARAB ACCOUNTANT MAGAZINE



مجلة شهرية .. تعني بنشر وتعزيز.. ثقافتك المحاسبية

مجلة شهرية تعنى بنشر وتعزيز ثقافتك المحاسبية

نبذة عن المجلة

إنطلقت مجلة المحاسب العربي في شهر ابريل ٢٠١١ وأسأل المولى عز وجل أن يستمر انطلاقتها وأن ينفع الله بها ، مجلة المحاسب العربي مجلة شهرية متخصصة من أهدافها المساهمة في تنمية الفكر المحاسبي والأرتقاء بمستوى المحاسب العربي في مجال المحاسبة لما لها أهمية كبرى في هذا العصر .

الفئات المستهدفة

المدرء ورؤساء الأقسام ، الطلبة في الجامعات والمعاهد ، الموظفين ، غير الماليين وغيرهم من الأشخاص الذين يستخدمون المعلومات المالية في اتخاذ القرارات أو يقدمون تقارير عن أدائهم للإدارات العليا الذين يرغبون في زيادة أو تعميق فهمهم بالمفاهيم والأساليب المحاسبية، المحاسبون المبتدئون والمحللون الماليون.

رؤية مجلة المحاسب العربي

الحرص على تحقيق آمال وتوقعات المحاسبين في مستقبل ناجح ، حيث سنصل بمجتمع المحاسبين العرب إلى التطوير والارتقاء بعلم ومهنة المحاسبة.

نشر مقالاتكم وإستقبال آرائكم ومقترحاتكم

ترسل مقالاتكم بالبريد الإلكتروني إلى رئيس التحرير على العنوان

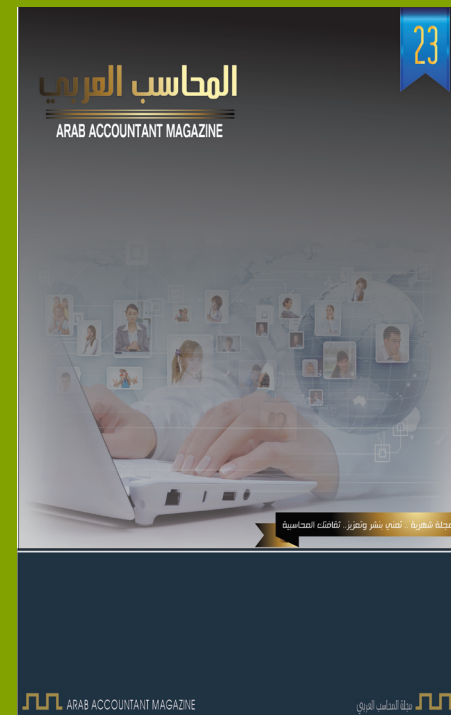
للإتصال بنا

موقع المجلة : www.aam-web.com

على بريد المجلة : elmosaly7@gmail.com

هاتف رقم : +965 97484057

5	- إفتتاحية العدد - فاتبعوني يحبكم الله
6	- بيع الوفاء وبيع العهدة
8	- إستراتيجية المنافسة بين نظم العمليات والإنتاج
10	- الفحص الضريبي (مفهومه - نظامه - أنواعه)
14	- الإستثمار المالي
15	- بضاعة آخر المدة
16	- الأحداث اللاحقة لتاريخ الميزانية
18	- أهداف نظام التكاليف
19	- راقب وقتك
20	- شخصية العدد
21	- أوراق القلب - ض



إفتتاحية العدد



فاتبعوني يُحببكم الله

بقلم / وائل مراد

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين، نبينا محمد، وعلى آله وصحبه من تبعه بإحسان إلى يوم الدين.

قال الله تعالى : { قُلْ إِنْ كُنْتُمْ تُحِبُّونَ اللَّهَ فَاتَّبِعُونِي يُحْبِبْكُمُ اللَّهُ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ وَاللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ } آل عمران ٣١

الاتباع أن يتبع الرجل ما جاء عن النبي صلى الله عليه وآله وسلم وعن أصحابه

روى القاضي عياض في كتاب الإلماع عن عون بن عبد الله قال:

كان الفقهاء يتواصون بثلاث، ويكتب بعضهم إلى بعض:

- ١- أنه من أصلح سريره أصلح الله علانيته
- ٢- ومن أصلح ما بينه وبين الله أصلح الله ما بينه وبين الناس
- ٣- ومن عمل للآخرة كفاه الله الدنيا

هذا الجزء منقول

ومن الإِتباع أن نتبع كل ما يأمرنا به رسولنا وأن ننتهي عما نهى عنه مصداقاً لقول الله تعالى { وَمَا آتَاكُمُ الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمُ عَنْهُ فَانْتَهُوا } (الحشر ٧)

هكذا يكون الإِتباع

عن شداد بن الهاد رضي الله عنه أن رجلاً من الأعراب جاء إلى النبي صلى الله عليه وسلم، فأمن به و اتبعه، ثم قال : "أهاجر معك"، فأوصى النبي صلى الله عليه وسلم بعض أصحابه، فلما كانت غزاة، غنم النبي صلى الله عليه وسلم شيئاً، فقسم و قسم له، وكان يرعى ظهورهم، فلما جاء دفعوه إليه، فقال: "ما هذا؟"، قالوا: "قسم قسمه لك النبي صلى الله عليه وسلم" فأخذه فجاء به إلى النبي صلى الله عليه وسلم، فقال "ما هذا؟"، قال: (قسمته لك)، قال: "ما علي هذا اتبعتك، ولكن اتبعتك على أن أرمى إلى ها هنا - وأشار إلى خلقه - بسهم فأموت، فأدخل الجنة"، فقال صلى الله عليه وسلم:

إِنْ تَصْدُقَ اللَّهُ يَصْدُقْكَ

فلبثوا قليلاً، ثم نهضوا في قتال العدو، فأوتى به إلى النبي صلى الله عليه وسلم يحمل وقد أصابه سهم حيث أشار، فقال النبي صلى الله عليه وسلم: (أهو هو؟) قالوا: "نعم"، قال (صَدَقَ اللَّهُ فَصَدَقَهُ)، ثم كُفنه النبي صلى الله عليه وسلم في جُبَّتِه، ثم قدمه فصلى عليه، فكان مما ظهر في صلاته:

{ اللهم هذا عبدك، خرج مهاجراً في سبيلك، فقتل شهيداً، أنا شهيد على ذلك }

هذا الجزء منقول بتصريف

الأدلة من كتاب الله الكريم

قال تعالى : {وَالسَّابِقُونَ السَّابِقُونَ أُولَئِكَ الْمُقَدَّمُونَ وَالَّذِينَ اتَّبَعُوهُمْ بِإِحْسَانٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمْ وَرَضُوا عَنْهُ وَأَعَدَّ لَهُمْ جَنَّاتٍ تَجْرِي تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ خَالِدِينَ فِيهَا أَبَدًا ذَلِكَ الْفَوْزُ الْعَظِيمُ}

الأدلة من سنة الحبيب محمد صلى الله عليه وسلم

وعظنا رسول الله صلى الله عليه وسلم يوماً بعد صلاة الغداة موعظة بليغة ذرفت منها العيون ووجلت منها القلوب فقال رجل إن هذه موعظة مودع فماذا تعهد إلينا يا رسول الله قال أوصيكم بتقوى الله، والسمع والطاعة وإن عبد حبشي فإنه من يعش منكم يرى اختلافاً كثيراً، وإياكم ومحدثات الأمور، فإنها ضلالة فمن أدرك ذلك منكم فعليه بسنتي وسنة الخلفاء الراشدين المهديين عضوا عليها بالنواجذ وفي رواية صحيحة (تمسكوا بها وعضوا)

الراوي:العرباض بن سارية، المحدث:الترمذي -المصدر: سنن الترمذي - الصفحة أو الرقم: ٢٦٧٦ قال العلامة الألباني رحمه الله : اتفق العلماء قاطبة على صحته، مع تعدد طرقه.

أسأل الله أن أكون قد وفقت في طرح هذا الموضوع

تنبيه هام

أرجو من اخواني من لديهم العلم أن يقوموني إن كان هناك أي خطأ أو مغالطات أو أن يقوم بحذف الموضوع دون الرجوع إلي وبارك الله فيكم

مشاركة عزاء

قال الله تعالى (كل نفس ذائقة الموت)

وقال تعالى لحبيبه صلى الله عليه وسلم (إنك ميت وأنهم ميتون)

تتقدم إدارة مجلة المحاسب العربي

بنفوس مفعمة بالحزن راضية بقضاء الله وقدره نرسل أحر التعازي

الأع والزميل / الأستاذ أحمد عباس ” هيئة تحرير مجلة المحاسب العربي ”

لوفاة والدة نسأل الله جل في علاه أن يرحمه ويغفر له ويلهمه الحجة ويفتح له

بابا إلى الجنة وأن يبدله أهلا خيرا من أهله ويكرم نزله كما نسأله أن يلهم أهله الصبر

والسلوان

إدارة مجلة المحاسب العربي

بيع الوفاء وبيع العهدة



د - هایل طشطوش

أستاذ الاقتصاد في كلية غرناطة الجامعية

العقار الذي يسمى في الطاهر بائعاً متى وفى المبلغ المأخوذ على سبيل الثمنية استرد العقار، ونتيجة ذلك أن من يسمى مشترياً بالوفاء لا يستطيع أن يتصرف بالعقار الذي اشتراه، بل عليه الاحتفاظ بعينه كالمرهون، لأنه يكلف رده لصاحبه متى أعاد هذا الثمن إليه، ولكل منهما الرجوع عن هذا العقد أي فسخه وطلب التراد ولو حددت له مدة. هذه خلاصة بيع الوفاء الذي تعارفه الناس".

ومما ورد في مجلة الأحكام العدلية حول هذا النوع من البيوع :

المادة ١١٨: بيع الوفاء هو البيع بشرط أن المشتري متى رد الثمن يرد إليه المبيع، وهو في حكم البيع الجائر بالنظر إلى انتفاع المشتري به، وفي حكم البيع الفاسد بالنظر إلى كون كل من الطرفين مقتدراً على الفسخ، وفي حكم الرهن بالنظر إلى أن المشتري لا يقدر على بيعه إلى الغير.

المادة ٣٩٦: كما أن البائع وفاء له أن يرد الثمن ويأخذ المبيع كذلك للمشتري أن يرد المبيع ويسترد الثمن.

المادة ٣٩٧: ليس للبائع ولا للمشتري بيع بيع الوفاء لشخص آخر أي (لا يجوز لمن اشترى بالوفاء أن يبيعه لغيره).

المادة ٣٩٨: إذا شرط في بيع الوفاء أن يكون قدر من منافع المبيع للمشتري صح ذلك، مثلاً تقاول البائع والمشتري وتراضياً على أن الكرم المبيع وفاء تكون غلته مناصفة بين البائع والمشتري صح ولزم الإيفاء بذلك على الوجه المشروح.

المادة ٤٠١: إذا مات أحد المتبايعين وفاء انتقل حق الفسخ للوارث.

أما بيع الاستغلال كما في المجلة المادة ١١٩: بأن بيع العقار، أو الآلة بيع وفاء على أن يستأجر البائع المبيع فصورته إذن أن يبيع إلى آخر عقاره على أن يستأجره منه بأجرة معينة، وعلى أنه متى رد إليه الثمن رد إليه عقاره.

وقد أجازته الحنفية استحساناً كما أجازوا بيع الوفاء، وسمي بيع استغلال لأن المشتري يستغل العقار المبيع بواسطة تأجيره للبائع

أما بيع العهدة أي التعهد برد المبيع إلى البائع متى أوفى المشتري الثمن فهو شبيه ببيع الوفاء. وهو قول عند بعض علماء الشافعية المتأخرين في حضرموت واليمن، وأول من انتشرت عنه هذه المسألة في بلاد اليمن من الشافعية القاضي مسعود بن علي اليميني المولود عام (٥٤٨هـ) والمتوفى عام (٦٠٤هـ) والقاضي محمد سعيد أبو شكيل، وعنه انتشرت هذه المسألة في جهة الشجر وحضرموت، حتى أنه لا يعلم أحد من فقهاء تلك الجهة يخالف في أصل هذه المسألة، وإن اختلفوا في تفاريحها، إلا ما كان من السيد عبد الله بن عثمان العموري تلميذ ابن حجر الهيتمي من إنكارها، والمنع من تعاطيها.

قال في (بغية المسترشدين ص ١٣٣): "بيع العهدة صحيح جائز وثبت به الحجة شرعاً وعرفاً على قول القائلين به، وقد جرى عليه العمل في غالب جهات المسلمين من زعم قديم وحُكمت بمقتضاه الحكام، وأقره من يقول به من علماء المسلمين، مع أنه ليس من مذهب الشافعي، وإنما اختاره من اختاره، ولفقه من

من أنواع البيوع.....

بعض ما ورد في بيع الوفاء وبيع العهدة

بيع الوفاء هو أن يبيع شخص لآخر عقاراً أو غيره بمبلغ معين بشرط أن يرد له المبيع متى جاءه بالثمن المتفق عليه، وسمي بهذا الاسم لأن فيه عهد بالوفاء من المشتري بأن يرد المبيع على البائع حين رد الثمن. وربما سمي هذا البيع بشرط التراد، وبعض الفقهاء يسميه البيع الجائر، ولعله مبني على أنه بيع صحيح لحاجة التخلص من الربا حتى يسوغ للمشتري أكل ريعه، وبعضهم يسميه بيع المعاملة، ووجهه أن المعاملة ربح الدين، وهذا يشتره الدائن لينتفع به بمقابلة دينه.

ومنهم من قال: البيع الذي تعارفه أهل زماننا احتيالاً على الربا وسموه بيع الوفاء، هو رهن في الحقيقة لا يملكه، ولا ينتفع به إلا بإذن مالكه، وهو ضامن لما أكل من ثمره، وأتلف من شجره، ويسقط الدين بهلاكه.

وبعضهم قال: صرح بيع الوفاء في العقار استحساناً من بعض المتأخرين، واختلف في المنقول، فبعضهم أجازوه ومنهم من لم يجزه.

فهذا البيع له صورة البيع، وفيه بعض أحكامه كانتفاع المشتري بالمبيع، والبائع بالثمن، وفيه معنى الرهن، بل قيل: إنه رهن حقيقي، لأن الشرط أن يرد المشتري ما اشتراه إذا أدى له البائع بعد مدة معينة ما أخذ من الثمن، ولكن ليس للمرتهن في الرهن الشرعي أن ينتفع بالمرهون، وفيه نوع من الإقالة مادام المشتري قبل رد المبيع إذا ما طلب بائعه ذلك ورد إليه الثمن.

فهو بيع لحين الوفاء، أو هو بعبارة صريحة: قرض ربوي موثق برهن، والربا فيه يتمثل في منافع المرهون التي يتمتع بها المقرض.

فصورة هذا البيع أن يقول البائع للمشتري: بعث لك هذا العقار بألف دينار، أو بالدين الذي لك في ذمتي وهو ألف دينار بشرط أني متى رددت إليك الثمن، أو أديت لك الدين رددت إلي المبيع.

ذكر ابن نجيم في كتاب(الأشباه والنظائر): "قول الحنفية بأن الوفاء صحيح، لحاجة الناس إليه فراراً من الربا، وما ضاق على الناس أمر إلا واتسع حكمه، وقد أجازته الحنفية استحساناً" أي على خلاف القياس ويبدو أن باب الاستحسان عندهم واسع.

يقول الأستاذ مصطفى الزرقاء في كتابه(نظام التأمين ص٣٦-٣٧):" فهو (بيع الوفاء) عقد جديد، ذو خصائص، وموضوع، وغاية، يختلف فيها عن كل عقد آخر من العقود المسماة المعروفة لدى فقهاء الشريعة، وهو ينطوي على غاية يراها الفقهاء محرمة لأنه يخفي وراءه لونا من الربا المستور، وهو الحصول على منفعة من وراء القرض حيث يدفع فيه الشخص مبلغاً من النقود، ويسميه ثمناً لعقار ويسلمه صاحبه إلى دافع المبلغ الذي يسمى مشترياً للعقار لينتفع به بالسكنى أو الإيجار بمقتضى الشراء بشرط أن صاحب

مذاهب للضرورة الماسة إليه، ومع ذلك فالاختلاف في صحته من أصله وفي التفريع عليه لا يخفى على من له إلمام بالفقه. وصورته: أن يتفق المتبايعان على أن البائع متى أراد رجوع المبيع إليه أتى بمثل الثمن المعقود عليه، وله أن يقيد الرجوع بمدة فليس له الفك (أي الرجوع) إلا بعد مضيتها، ثم بعد المواطأة يعقدان عقداً صحيحاً بلا شرط إذ لو وقع شرط العهدة المذكور في صلب العقد أبطله، وللمتعهد ووارثه التصرف فيه تصرف الملاك ببيع وغيره، ولو بأزيد من الثمن الأول، فإذا أراد المعهد الفك أتى بمثل ما بذله للمتعهد، ويرجع هذا المتعهد على المتعهد منه فيبذل له مثل ما وقع عليه العقد بينهما ويفسخ عليه، ثم هو يفسخ على المعهد الأول، ووارث كل كموثرته".

فالشرط ينبغي أن يكون قبل العقد أو بعد انتهاء مجلس الخيار.

ويمكن للمشتري أن يشترط عدم التراد قبل مضي سنة من ملكه، أو أن مضي حَوْل ولم يرد يصير قطعاً خالصاً لمشتريه. قال في (إيضاح العهدة): يصح أن يتواطأ في بيع العهدة إذا رد بعض الثمن فك قدره من المبيع. والصيغة تكون بلفظ البيع إيجاباً وقبل لا الرهن. فلو اختلفا في قدر الثمن أو جنسه، أو صفته، فالقول قول المشتري بيمينه.

وإذا أقام كل من المتعاقدين بينة على ما ادعاه من وعد العهدة وعدمه قدمت بينة البائع على بينة المشتري وحكم بها، لأنها مثبتة، وبينة المشتري نافية، والإثبات مقدم على النفي.

هذا ويجب الوفاء بما تعهد به من الرد حينما يأتي البائع بالثمن المتفق عليه كما صرح ابن حجر رحمه الله في فتاويه "بأن المشتري عهدة إذا لم يوف بالوعد المشروط عليه قبل العقد، يبقى على إثم الغش والغرر، فإن البائع إذا علم أنه لا يقله لم يبعه كذا بذلك الثمن".

وللحاكم أن يكرهه على الخروج من هذه المعصية، ويجبره ويلزمه بالفسخ عند رد مثل الثمن إليه. وفي النظر في عقد الوفاء وفي عقد العهدة يظهر لنا ثلاثة فوارق أساسية هي:

- أن شرط التراد ينبغي أن يكون في صلب العقد في بيع الوفاء، أما في بيع العهدة إذا كان الشرط في صلب العقد أو في مجلس الخيار أبطله، ولذا ينبغي أن يشترط الرد قبل العقد، أو بعد انتهاء مجلس الخيار.

- في بيع الوفاء لا يجوز بيع المبيع وفاء، وفي بيع العهدة يجوز.

- في بيع الوفاء يجوز لكل من البائع والمشتري الرجوع عن هذا العقد أي فسخه وطلب التراد ولو حددت له مدة، وفي بيع العهدة يجوز للمشتري أن يشترط عدم التراد قبل مضي سنة أو أكثر من ملكه.

حكم وأمثال

- إذا لم تعلم أين تذهب ، فكل الطرق تفضي بالغرض .
- يوجد دائماً ما هو أشقى منك ، فأبتسم .
- يظل الرجل طفلاً ، حتى تموت أمه ، فإذا ماتت ، شاخ فجأة .
- عندما تحب عدوك ، يحس بتفاهته .
- إذا طعنت من الخلف ، فاعلم أنك في المقدمة .
- الكلام اللين يغلب الحق البين .
- كلنا كالقمر ... لنا جانب مظلم .
- لا تتحدى إنسان ليس لديه ما يخسره .
- العين لا تيكى ، لا تبصر فى الواقع شيئاً .
- المهزوم إذغ أبتسم ، أفقد التنصر لذة الفوز .
- لا خير فى يمنى بغير يسار ،
- الجزع عند المصيبة ، مصيبة أخرى .
- الابتسامة كلمة معروفة من غير حروف .
- اعمل على ان يحبك الناس عندما تغادر منصبك ، كما يحبونك عندما تستلمه .
- لا تطعن فى ذوق زوجتك ، فقد أختارتك أولاً .
- لن تستطيع طيور الهم أن تحلق فوق رأسك .
- لكنك تستطيع أن تمنعها أن تعشش فى رأسك .
- تصادق مع الذئب ... على أن يكون فأسك مستعد .
- ذوو النفوس الدنيئة ، يجدون اللذة فى التفتيش عن أخطاء العظماء .
- إنك تخطو نحو الشيخوخة يومامقابل كل دقيقة من الغضب .
- كن صديقا ، ولا تطمع أن يكون لك صديق .
- إن بعض القول فن ... فأجعل الاصغاء فنا .
- الذى يولد يزحف ، لا يستطيع ان يطير .
- اللسان الطزيل دلالة على اليد القصيرة .
- نحن نحب الماضى لأنه ذهب ، ولو عاد لكرهناه .
- من علت همته ، طال همه .
- من العظماء من يشعر المرء فى حضرته أنه صغير .
- ولكن العظيم بحق هو منيشعر الجميع فى حضرته بأنهم عظماء .
- من يطارد عصفوريين يفقدها جميعا .
- هى نصف المجتمع وهى التى تلد وتربى النصف الآخر .
- لكل كلمة أذن ، ولعل أذنك ليست كلماتى ، فلا تتهمنى بالغموض .
- كلما أرتفع الإنسان تكاثفت حوله الغيوم والمحن .
- لا تجادل الأحمف ، فقد يخطى الناس فى التفريق بينكما .
- الفشل فى التخطيط يقود الى التخطيط الفاشل .
- قد يجد الجبان ٣٦ حلا لمشكلته ولكن لا يعجبه سوى حل واحد منها هو ... الفرار .
- شق طريقك بابتسامتك خير لك من ، أن تشقها بسيفك .
- من أطاع الواشى ضيع الضديق .
- ان تكون فردا فى جماعة الأسود خير لك من ان تكون قائدا للنعام .
- لا تستح من إعطاء القليل فإن الحرمان اقل منه .

إستراتيجية المنافسة بين نظم العمليات والإنتاج

بقلم / وائل مراد



الإستنتاجات التي يمكن أن نستخرجها من الشكل السابق :

- تحديد الإدارة للأهداف العامة للمشروع بشكل واضح .
- تختلف الأهداف العامة عن الأهداف الإستراتيجية .
- دراسة البيئة الخارجية لتحديد التهديدات والمخاطر التي سوف تفرضها خلال السنوات القادمة ، ودراسة الفرص الفرص
- دراسة وتقييم نقاط القوة والضعف للمنشأة
- بلورة بدائل الإستراتيجيات المختلفة التي تتعلق بالإنتاج والعمليات .
- تقييم بدائل الإستراتيجيات وإختيار المناسب منها .
- جدولة برامج وجداول الإنتاج . وجداول التحميل للتسهيلات الإنتاجية.



مفهوم الإستراتيجية ؟

- هي مجموعة من القواعد الموجهة للقرارات الإدارية التي تلتزم بها لفترات طويلة .

- المفهوم العسكري : هي فن تعبئة وتحريك القوات والمعدات لفرض المكان والوقت والظروف المناسبة على العدو وبما يؤدي إلى تحقيق ميزات إستراتيجية على العدو تنتهي بتحقيق الهدف الإستراتيجي العام للمعركة الحربية .

- إستراتيجية الأعمال : هي فهي تعمل على تدعيم المرمز التنافسي للمنشأة .. إلخ من الإستراتيجيات.

س : هل تختلف القرارات الإستراتيجية عن قرارات التشغيل ؟

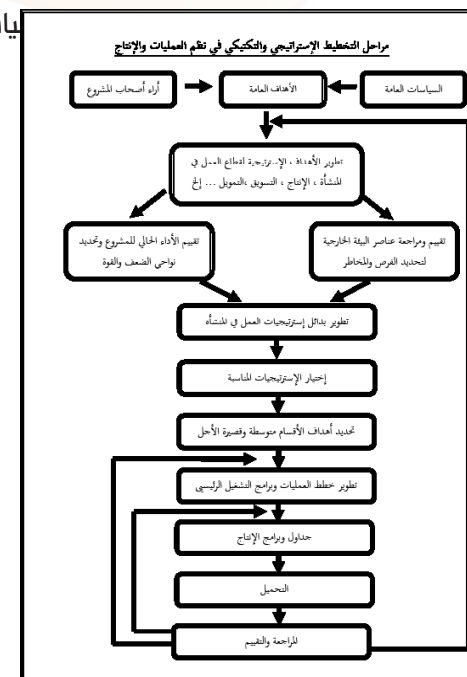
نعم تختلف كما أن القرارات الاستراتيجية الأخرى أو القرارات الإدارية يتم تغييرها في الأجل القصير عكس القرارات الإستراتيجية .

أمثلة القرارات الإستراتيجية :

- القرارات الخاصة بتشكيله المنتجات
- القرارات الخاصة بالتنظيم الداخلي للمصنع
- القرارات الخاصة بتكنولوجيا الإنتاج المستخدمة
- إلخ

يرجى العلم بأن الخطأ في أي من القرارات الإستراتيجية يؤدي إلى عدم إستمرار ونجاح المشروع على المدى الطويل ، لكن القرارات الأخرى مثل القرارات تشغيل ورديات إضافية ... إلخ من القرارات اليومية فمثل هذه القرارات لها تأثير محدود يمكن لإدارة الإنتاج الرجوع عن هذا القرار لسلامة وإستمرار المنشأة دون أن تتعرض المنشأة إلى خسائر مادية كبيرة .

مراحل



س : ما هي أبعاد الجودة ؟

* إمكانية الصيانة .

* الإعتمادية ، تشير إلى قدرة المنتج على العمل في كل الظروف المخططة دون حدوث حالات فشل (معدل الإعطال) .

* قوة التحمل ، وتشير إلى مدى تحمل المنتج للتحميل الزائد في بعض الأحيان ، وإن كنت أرى أنا انه ليس في كل المنتجات التي تصنعها الشركة يجب أن يلزم هذا الشرط بحيث أنه غذا كانت هناك شركة تصنع مثلاً علب عصير ورقية ما الفائدة للمستهلك الاخير ففوة تحمل العبوة مثلاً هو فقط يريد أن يشرب وبعدها سوف يلقي العبوة في صندوق القمامة أعزكم الله

* إمكانية الإنتاج الإقتصادي ، ليس من الضروري أن تكون التكلفة مرتفعة بارتفاع جودة المنتج ولكنها تختلف بحسب خبرة نظام الإنتاج والعمليات على إنتاج هذا المنتج بالكميات والمواصفات التي تحقق رضا جمهور العملاء وكذا قدرته على كشف الوحدات غير المطابقة وذلك من خلال نظام مراقبة الجودة .

ثالثاً: الإعتمادية :-

أمكانية نظام الإنتاج على الوفاء بالوعد والإلتزامات وتسليم المنتج وفق الوقت الزمني المحدد وبنفس المواصفات.

رابعاً: المرونة :-

القدرة على التغير بأقل تكلفة وأقل وقت تأخير ، ومن هنا نساءل عدة أسئلة

هل يمكن إدخال تغيير في مواصفات المنتج دون تغير في زيادة التكلفة ؟
هل يمكن تعديل مواعيد التسليم سواء أسرع قليلاً أو متأخرة قليلاً دون زيادة في التكلفة ؟

في مثل هذه الحالات يريد العميل أن يلاقي قبول من المورد وإلا سيترجى إلى منافس في السوق وهو أيضاً في أغلب الأحيان على إستعداد بتحمل جزء من التكلفة الزائدة ، ومن هنا نقول أن المرونة هي قدرة نظام الإنتاج والعمليات على الإستجابة للتغيرات المفاجئة في السوق .

العلاقة بين الجودة والتكلفة وتأثيرها على الميزة التنافسية

جودة منخفضة	جودة مرتفعة	
إختفاء كامل الميزة التنافسية للمشروع (فشل كامل)	ميزة تسويقية مرتفعة ومرتبطة بشريحة معينة من العملاء	تكلفة مرتفعة
ميزة تسويقية مرتفعة ومرتبطة بشريحة معينة من العملاء	الوضع الأمثل ميزة تنافسية	تكلفة منخفضة

س : كيف يمكن الوصول للوضع الأمثل للعلاقة بين الجودة والتكلفة) إنتاج منتج مرتفع الجودة ومنخفض التكلفة (؟

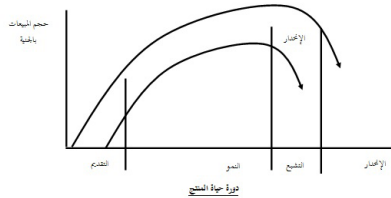
- بإستخدام تكنولوجيا متطورة للإنتاج .

- زيادة فاعلية إدارة الإنتاج ، ومنها تحفيز العاملين لبذل مزيد من الجهد لتحسين إداء العمل وزيادة الإنتاجية .

س : تكلم عن المراحل التي يتم بها المنتج (دورة حياة المنتج) ؟

هي الدورة التي تتم منذ بداية إنتاج المنتج وحتى يتم سحبه من السوق ، نلخصها في التالي :-

- مرحلة التقديم
- مرحلة النمو
- مرحلة النضج
- مرحلة الإنحدار



أولاً مرحلة التقديم :

تبدأ هذه المرحلة منذ اللحظة الأولى لطرح عيان من المنتج في السوق

س : ما هي مميزات هذه المرحلة ؟

- إنعدام المنافسة تقريباً .
- صغر حجم المبيعات .
- إنخفاض معدل نمو المبيعات .
- مقاومة الجمهور لقبول فكرة إستخدام منتج جديد .
- كُبر إحتما وجود مشاكل في هذه المرحلة .
- عادة تكون التكلفة مرتفعة .
- قد تطول أو تقصر مرحلة التقديم لبعض المنتجات .

ثانياً : مرحلة النمو :-

س : ما هي مميزات هذه المرحلة ؟

- زيادة حجم المبيعات بمعدل كبير .
- زيادة أرباح المنتج في هذه المرحلة .
- مع زيادة الكمية تنخفض تكلفة الإنتاج .
- دخول المنافسين في هذه المرحلة مما يضطر إلى بدء الحملات الترويجية وجذب العملاء .

ثالثاً : مرحلة النضج " التشبع "

س : ما هي مميزات هذه المرحلة س : ما هي مميزات هذه المرحلة ؟

- تصل المبيعات إلى أعلى المستويات .
- زيادة حدة المنافسة .
- محاولة الشركة قدر المستطاع إلى تطوير المنتج ودخولها قطاعات جديدة في السوق .
- أرباح المنتج تبدُ في الإنخفاض .

رابعاً : مرحلة الإنحدار :- ؟

• إنخفاض المبيعات .

• تختفي الربحية ويزداد سعر التكلفة .

• في نهاية هذه المرحلة تقرر الشركة حذف هذا المنتج من السوق .

س : هل دورة حياة المنتج تؤثر في نوع الإستراتيجية المستخدمة لكل فترة ؟

نعم ، فإننا نلاحظ إنه في مرحلة التقديم يكون التركيز على جودة المنتج ، وفي مرحلة النمو هذه المرحلة تنقسم إلى النمو المبكر والنمو المتأخر ، في النمو المبكر يبدأ المنتج في الإهتمام بتكلفة الإنتاج ويعمل على تخفيضها في محاولة زيادة الربحية وفي مرحلة النمو المتأخر يبدأ المنتج بالتركيز على التكلفة حيث يقوم بإنتاج كميات كبيرة وذلك بعد إحتساب نظام الإنتاج الخبرة الكافية في عمليات الإنتاج ، وفي مرحلة التشيع في هذه المرحلة تزداد حدة المنافسة وتتحول في أغلب الأحيان إلى منافسة سعرية حيث يتم التركيز على تخفيض تكلفة الإنتاج وتقديم المزيد منالخدمات للعملاء .

ولهذا نقول إن لكل مرحلة إستراتيجية خاصة به التي تمكن الشركة من إستمراريتها

مفهوم الفحص الضريبي:

الفحص الضريبي هو مرحلة أساسية وفنية من مراحل عمل الإدارة الضريبية ويعتبر الفحص الضريبي من أهم أنواع فحص الحسابات لأغراض خاصة هذا الفحص لا يقوم به الفاحص الضريبي فقط وإنما يقوم به المحاسب أو المراجع بصفته خبيراً في شئون الضرائب تمهيداً لاعتماد الإقرار الضريبي للمنشأة وهذا المفهوم أكدته المشرع الضريبي في المادة ٨٩ من القانون رقم ٢٠٠٥ حيث أشار إلى أنه تربط الضريبة على الأرباح الثابتة من واقعها بأن يكون الفحص الضريبي غير متحيز سواء كان هذا التحيز لمصلحة المودع القانوني وتسدد الضريبة من واقع هذا الإقرار من هنا يتضح أن عملية الفحص الضريبي للدفاتر والمستندات لم تعني أيضاً بأن يركز الفحص الضريبي على الحقائق والوقائع والأحداث مرحلتها الأولى أمام الإدارة الضريبية بل خرجت عن ذلك إلى كونها نشاطاً فعلياً ومؤكداً من الممول الذي يعد دفاتره وحساباته فالمحاسب الذي يقوم بفحصها واستخراج نتيجة أعمال المنشأة فالإدارة الضريبية كناية رقابية للتأكد من صحة ما جاء بهذا الإقرار هذا الأسلوب في الفحص جعل الممول ومصلحة الضرائب وهذه العدالة تقتضي من الفاحص أن يكون والمحاسب شريكين في عملية الفحص

من هنا نستطيع أن نؤكد أن الفحص الضريبي ما هو إلا دراسة وتحليل من أهم المعايير التي يركز عليها الفحص الضريبي معيار التحديد وتقييم للقوائم المالية وسجلات ودفاتر وحسابات المنشأة محل الفحص أنه يجب أن يكون الفحص الضريبي محدداً على عدة ركائز أساسية ارتكازاً على القواعد المقررة في التشريع الضريبي المصري ووفقاً للقاءات التي أجراها التشريع الضريبي المصري والقرارات الوزارية المكملة له والمفسرة والأصول والمبادئ والسياسات المحاسبية المألوفة والمتعارف عليها والفقه والأدب المحاسبي الراجح والمتعارف عليه مهنياً بغية التأكد من صحة صافي الربح بالإقرار الضريبي المعد وأخيراً فيجب أن يعتمد الفحص الضريبي على معيار العملية أي أن الممول والمعتمد من المحاسب والتأكد من صحة صافي الربح بالإقرار الضريبي يجب أن ينتهج الأسلوب العلمي والذي بدوره يقتضي الضريبي المعد من الممول والمعتمد من المحاسب والتأكد من سلامة هذا الفحص مرتكزاً على الحقائق والمفاهيم والمبادئ والضرائب المربوطة وفقاً للإقرار وذلك في حالة الإقرارات المقدمة من الممول والمراجعة والمعمول بها كما يجب أن يتم وفقاً لإجراءات وأساليب وأدوات الممولين أو لتحديد الإيراد الموضوعي والعادل والدقيق للربح أو الإيراد الخاضع للضريبة تمهيداً لربط الضريبة المستحقة على الممول وعملية الفحص الضريبي تتم باستخدام الأساليب التقليدية المتعارف المنشأة محل الفحص وكل ذلك خلال فترة معينة مما سبق يتضح عليها في المراجعة حيث يقوم المأمور الفاحص باستخدام كافة الوسائل هناك مقومات أساسية يجب توافرها لإتمام عملية الفحص الضريبي: الفنية وتطبيق الإجراءات العملية التي يطبقها المراجع من مراجعة ١- شخص يتولي الفحص الضريبي وقد يكون المراجع أو المحاسب المحاسبية ومستندية وانتقادية بل عادة ما يقوم أيضاً بالاستفسارات خبير محاسبي أو فاحص ضريبي ٢- أن هذا الفحص يتم بناء على قواعد مقررة في التشريع الضريبي محاسبية لتفسيرها وتوضيحها المصري وقواعد وأصول ومبادئ وأعراف وسياسات محاسبية متعارف عليها ونظام معلومات الفحص الضريبي بالإدارة الضريبية يتمثل في مجموعة عناصر بشرية وألية متكاملة تعمل وفقاً لخطة معينة لتجميع وتشغيل البيانات المتعددة المصادر واستخلاص المعلومات منها وتخزينها المالية للمنشأة محل الفحص والدفاتر والمستندات لكافة العمليات والمحاسبة الممولين الاقتصادية والمالية التي قامت بها المنشأة خلال فترة الفحص ويهدف نظام معلومات الفحص الضريبي إلى: ٢- تحديد الوعاء الضريبي وفقاً لمتطلبات المحاسبة الضريبية الملفات التي لم يتم تقديم إقرار عنها ويكون الهدف الأساسي من الفحص توفير المعلومات ذات الأثر الضريبي بالدقة والحمية المناسبة للمأمور الضريبي لها يتمثل في التحديد الموضوعي والعادل والدقيق للربح للممول والإيراد الضرائب المستحقة على الممول أو المنشأة محل الفحص ٣- تحديد الوعاء الضريبي وفقاً لمتطلبات المحاسبة الضريبية الفحص يشتمل زمنياً على فترة معينة وقد حددها المشرع الضريبي بالاستفادة من إمكانية تطبيق نظام المعلومات الآلية والالكترونية في بسنة مالية

وللفحص الضريبي مجموعة من المعايير التي يركز عليها كمعيار الشمول والتكامل حيث يجب أن يكون الفحص شاملاً لكافة العمليات المالية والاقتصادية التي قامت بها المنشأة خلال فترة الفحص كما أنه يمتد إلى فحص النظام المحاسبي والمستندي والرقابي الخاص بهذه المنشأة للتأكد من صحة وسلامة السجلات والدفاتر والحسابات المتعلقة بها كما أن التكامل يقصد به أن يمتد الفحص إلى العلاقات التشابكية والترابطية التي تربط الوقائع المالية والاقتصادية بالنظام المستندي والنظام المحاسبي ونظام الرقابة الداخلية

الفحص الضريبي

مفهومه - نظامه - أنواعه

الفحص الضريبي

٤-دقة حصر المجتمع الضريبي

٥-إضافة الثقة على الإقرارات الضريبية والتقارير المالية للممولين في أن الشريع الضريبي ينفذ بطريقة عادلة دون تمييز بينهم في ذلك

٦-تحقيق خطة عمل المصلحة فحصاً وربطاً وتحصيلاً

٧-فعالية الرقابة الداخلية بنظام المعلومات من خلال توضيح إجراءات العمل بالأنظمة الفرعية للنظام

٨-فعالية الأداء الفعلي بالمخطط وتقييم الأداء

٩-الاستغلال الأمثل للموارد البشرية المتاحة لنظام الفحص الضريبي

أنواع الفحص الضريبي:

تنقسم أنواع الفحص الضريبي إلى:

١- الفحص الضريبي الشامل (التفصيلي)

٢- الفحص باستخدام العينة

الفحص الضريبي الشامل:

والفحص الضريبي الشامل (التفصيلي) يقصد به فحص كافة الدفاتر والسجلات والمستندات والحسابات المستند إليها الإقرار وجميع المفردات والقيود المثبتة بها ومراجعة كافة المستندات والترحيلات وأعمال الجمع والترصيد ومطابقة الدفاتر والسجلات وكافة المعلومات المالية مع الحسابات الختامية وقائمة المركز المالي للتأكد من سلامة القيد وانتظامه وأن كافة الدفاتر والسجلات تعبر عن قيمة النشاط الحقيقي

كما أن نظام الفحص الشامل يعرف على أنه أسلوب جمع البيانات من جميع الوحدات الإحصائية والمقصود به في الفحص الضريبي الإقرارات الضريبية لجميع الأنشطة دون استثناء

ويهدف الفحص الشامل على الحصول على بيانات ومعلومات شاملة عن كل ملف من ملفات كل مأمورية سواء كانت هذه الإقرارات تخص نشاط تجاري أو مهني أو صناعي أو مرتبات أو ثروة عقارية أو غيرها ونظام الفحص الضريبي الشامل هو الأسلوب الذي استخدم منذ نشأة الضريبة في مصر عام ١٩٣٩ وحتى نهاية السنة المالية ٢٠٠٤ وهو أسلوب في الفحص كان يهتم أساساً بالكم وليس بالكيف ومن التطبيق العملي لهذا النظام ظهرت كثير من أوجه القصور التي أفقدته مقومات العدالة والكفاءة والمرونة والاستقرار والذي كان ووفقاً لما أظهرته دراسات عديدة يمثل عبئاً كبيراً على كل من الممول ومصلحة الضرائب وأدى إلى عدم الإلتزام الضريبي سواء من قبل المأمور الفاحص أو من قبل المأمور الفاحص أو من قبل الممول ولم يحقق كذلك أهداف النظام الضريبي ويتضح ذلك ما يلي:

فمن ناحية توفير حصيلة مالية تمكن الدولة من تنفيذ مسؤوليتها الرئيسية في تحقيق آمال الجماهير في المجالات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية لم يحقق الهدف المرجو منه بل ومن خلال تطبيق هذا النظام نتج:

١-حدثت فجوة كبيرة بين الربط والمستهدف

٢-زادت عدد حالات التهرب الضريبي

٣-زيادة عدد المنازعات الضريبية بين الممولين والمصلحة

كما أنه ومن ناحية تحقيق العدالة في توزيع العبء الضريبي بين المقيمين على أساس مقدرتهم التكاليفية الحقيقية وما يحكم هذه المقدرة من عوامل موضوعية وشخصية لم يحقق ذلك

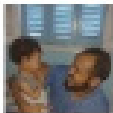
كما أنه لم يحقق الهدف من تحقيق نتائج توزيعية إيجابية عن طريق الضرائب في المجالات الاجتماعية والاقتصادية بإعادة توزيع الدخل القومي وتوزيع المدخرات على المنافذ الاستثمارية في إطار خطة التنمية وما تتضمنه من أولويات

لذلك ونتيجة لذلك الأسباب قامت كثير من الدراسات والأبحاث من خلال كثير من المؤتمرات العلمية والرسائل الجامعية التي نتج عنها كثير من التوصيات والنتائج التي أظهرت عيوب نظام الفحص الضريبي القائم والمعتمد على نظام الفحص الشامل بالمقارنة بالأنظمة المعمول بها في كثير من بلدان العالم

الفحص باستخدام العينة الإحصائية:

والفحص باستخدام العينة الإحصائية هو نظام يتم من خلاله استخدام مدخل العينة الاحصائية في اختيار اقرارات الممولين التي قامت بحيث يكون مجتمع الفحص هو الممولون الذين تقدموا بإقرارات ضريبية على أن يكون الهدف من العينة هو التأكد من مدى سلامة الضريبة من واقع الإقرارات الضريبية المختارة كعينة

جزء من بحث بحث رائع سبق نشره فى أحد مؤتمرات الجمعية المصرية للمالية العامة والضرائب للباحث الأستاذ / يوحنا نصحف عطية زميل الجمعية والمدير العام بمصلحة الضرائب



Wael Mourad

تابعنا عبر صفحة مجلة المحاسب العربي على الفيس بوك





الاستثمار المالي

مدير مالي وإداري أحمد عباس



١- أدوات دين :-

تتمثل في السندات وأذون الخزانة وشهادات الإيداع تعطى صاحبها الحق في الحصول على عوائد مالية سنوي هاو في نهاية ألمده .

٢- أدوات ملكيه :-

تشمل الأسهم العادية والممتازة وتمنح لحاملها الحق في التوزيعات والإرباح والحقوق الأخرى المرتبطة بتسيير الشركة كالتصويت والمراقبة .

٣- أدوات مركبه :-

تتمثل في محفظة الأوراق المالية وهى عبارة عن مزيج من الأسهم والسندات .

٤- أدوات مشتقه :-

تتمثل في عقود الخيارات والعقود المستقبلية وعقود المبادلات .

والى لقاء في العدد القادم لتكملة أهداف ودوافع الاستثمار المالي .

مسابقة العدد

السادة اعضاء جروب مجلة المحاسب العربي

يسعدنا أن نقدم لكم أولى مسابقات مجلة المحاسب العربي

وهي عبارة تقدم مقال يتكون من ٢٠ إلى ٢٥ سطر وسيفوز صاحب افضل مقال بنشر أسمة وسيرتة الذاتية في العدد القادم بإذن الله ، مع تقديم شهادة شكر من إدارة مجلة المحاسب العربي

أسأل الله لي ولحكم التوفيق

نستقبل مقالاتكم على جروب المجله على

الفيس بوك أو على الغيميل التالي

elmosaly7@gmail.com

مكونات بضاعة آخر المدة

ما هي بضاعة آخر المدة ؟

هي عناصر بضاعة التي تملكها المنشآت وهي معدة للبيع وبما أن البضاعة ستحول إلى النقدية خلال السنة فإنها تظهر في الميزانية ضمن الأصول المتداولة بعد أرصدة العملاء لأن الأخير أقرب إلى التحويل إلى نقدية من بضاعة آخر المدة .

- في المنشآت الصناعية يطلق عليها بالمخزون السلعي

- تعتبر بضاعة آخر المدة من أهم الأصول المتداولة وذلك لكبر حجمها بالنسبة لباقي الأصول الأخرى

ما هي الآثار المترتبة على الخطأ في تحديد بضاعة آخر المدة ؟

- إذا حدث تخفيض في بضاعة آخر المدة فإنه يترتب عليه زيادة تكلفة البضاعة المباعة وبالتالي يتم تخفيض أرباح هذه الفترة .

- إذا حدث زيادة في بضاعة آخر المدة فإنه يترتب عليه تخفيض تكلفة البضاعة المباعة وبالتالي يتم زيادة أرباح هذه الفترة .

- إذا حدث تخفيض في بضاعة أول المدة فإنه يترتب عليه تخفيض تكلفة البضاعة المباعة وبالتالي يتم زيادة أرباح هذه الفترة .

- إذا حدث زيادة في بضاعة أول المدة فإنه يترتب عليه زيادة في تكلفة البضاعة المباعة وبالتالي يتم تخفيض أرباح هذه الفترة .

ما هي مكونات بضاعة آخر المدة ؟

تتضمن بضاعة آخر المدة العناصر التالية :-

١- البضاعة المملوكة للمنشأة والموجودة بمخازنها وفروعها ومعارضها .

٢- البضاعة الباقية دون بيع لدى وكلاء الشركة للبيع بالعمولة .

٣- البضاعة التي بالطريق والمشتراة فعلا وسجلت بالدفاتر ولكن لم تصل إلى مخازن المنشأة بعد .

٤- البضاعة الموجودة بالجمارك والمستوردة من الخارج وتم إثباتها بالدفاتر ولكنها لم تصل إلى المخازن الخاصة بالشركة بعد .

٥- البضاعة المرسله للعملاء برسم البيع أو الرد ، ولكن لم يتم رد يفيد قبول العملاء شراء البضاعة وفي نفس الوقت فإن المحدد للعملاء والتي يمكن بعدها اعتبار البضاعة مباعه لهم ،هذه المدة لم تنته بعد .

يوجد بعض العناصر يجب أن تستبعد من بضاعة آخر المدة باعتبارها غير مملوكة للشركة أو المنشأة

١- بضاعة الأمانة الموجودة بمخازن الشركة .

٢- البضاعة المباعة للعملاء والتي تم تسجيلها بالدفاتر ولم يستلمها أصحابها بعد .

٣- البضاعة الموجودة بمخازن الشركة والمودعة كتأمين أو رهن

تقييم بضاعة آخر المدة

تؤثر بضاعة آخر المدة على الأرباح التي تحققها المنشأة في نهاية العام ،ومن نا كان لا بد من وجود أسس معينة لتقييم بضاعة آخر المدة ،إلا أن أكثر هذه الأسس استخداماً أساس التكلفة ،بالإضافة إلى طريقة التكلفة

أ،السوق أيهما أقل .

أولاً :التكلفة كأساس لتقييم بضاعة آخر المدة

تتكون تكلفة بضاعة آخر المدة من الثمن المدفوع في سبيل الحصول عليها مضاف إليه مصاريف الشراء حتى تصل البضاعة إلى المنشأة مثل

مصاريف الشحن / مصاريف التأمين على المشتريات ، الرسوم الجمركية ،

مصاريف النقل وغيرها من المصاريف هذا في المنشآت التجارية

بضاعة آخر المدة

بقلم / وائل مراد



أما في المنشآت الصناعية حيث تختلف مكونات بضاعة آخر المدة عن المكونات السابقة حيث تتكون بضاعة آخر المدة من مواد أولية وإنتاج تحت التشغيل والإنتاج التام ، أما بالنسبة للمواد الأولية فتمثل سعر الشراء مضافاً إليه المصاريف اللازمة حتى تصل إلى مخازن الشركة ، أما الإنتاج غير التام فتمثل تكلفتها في تكلفة المواد الأولية مضافاً إليها ما أنفق من أجور ومصروفات مباشرة مضافاً إليها المصروفات الصناعية غير المباشرة ، أما عن الإنتاج التام هو تكلفة المواد الأولية مضافاً إليها المصروفات المباشرة والمصروفات غير المباشرة ونصيبها من المصروفات الإدارية .

• وضع المعيار المصري رقم (٢) إلى أن تكلفة (بضاعة آخر المدة) جميع تكاليف الشراء و تكاليف التشكيل والتكاليف الأخرى التي تتحملها المنشأة للوصول بالمخزون إلى موقعة وحالته .

تكلفة الشراء :-

هي التكاليف التي يتم إنفاقها على البضاعة حتى تصل إلى المخازن والتي تم ذكرها سابقاً ، وتشمل تكاليف الشراء فروق العملة والتي تنشأ مباشرة عن اقتناء حديث للمخزون .

تكاليف الشراء :-

التكاليف التي ترتبط مباشرة بالوحدات المنتجة مثل العمالة المباشرة كذلك الجزء المحمل من التكاليف غير المباشرة الثابتة والمتغيرة التي تتحملها المنشأة في سبيل تشكيل المواد الخام .

ما هي تكاليف الإنتاج غير المباشرة والثابتة ؟

هي تكاليف الإنتاج غير المباشرة التي تبقى ثابتة نسبياً بغض النظر عن حجم الإنتاج مثل الإهلاك وصيانة المباني ومعدات المصنع وتكاليف إدارة المصنع .

التكاليف الأخرى :-

هي التكاليف الأخرى التي يتم تحميلها للوصول بالمخزون إلى موقعة وحالته الراهنة .

ومن أمثلة التكاليف التي لا تحمل على تكلفة المخزون وتعتبر مصروف لفترة معينة

- الفاقد غير الطبيعي في المواد أو العمالية أو تكاليف الإنتاج الأخرى .

- تكلفة التخزين إلا إذا كانت ضرورية لعملية الإنتاج قبل مرحلة إنتاج أخرى

- المصاريف الإدارية التي تسهم في الوصول بالمخزون إلى موقعة وحالته الراهنة .

- تكاليف البيع .

هنا تساؤل هام وهو إذا اشترت المنشأة صنف واحد عدة مرات خلال العام لكن بأسعار مختلفة فكيف يتم تقييم البضاعة في آخر السنة

أشار المعيار المصري رقم (٢) إلى أنه يمكن استخدام المعالجات التالية

الإجابة على هذا التساؤل في العدد القادم إن شاء الله



أ - هالة عبدالله

مقدمة :

من المعروف أنه تتقضي فترة زمنية بين تاريخ آخر يوم في السنة المالية وتاريخ إصدار القوائم المالية وأثناء تلك الفترة قد تحدث معاملات وأحداث ما هو له تأثير علي القوائم المالية وما هو غير ذو أهمية ويطلق علي تلك الأحداث والمعاملات " الأحداث اللاحقة " ولأهمية الأحداث اللاحقة ذات التأثير علي القوائم المالية فقد أفردت معايير المحاسبة والمراجعة المصرية معياراً مستقلاً والذي نتناوله بالتفصيل .

المحاسبة عن الأحداث اللاحقة :

١ - مفهوم الأحداث اللاحقة :

الأحداث التالية لتاريخ الميزانية : هي تلك الأحداث التي تقع بين تاريخ الميزانية وتاريخ اعتماد إصدار القوائم المالية سواء كانت تلك الأحداث في صالح المنشأة أو في غير صالحها . ويمكن تحديد نوعين من الأحداث : (أ) أحداث توفر أدلة إضافية عن حالات كانت قائمة في تاريخ الميزانية و تتطلب تعديل في القوائم المالية .

و (ب) أحداث تشير إلى حالات نشأت بعد تاريخ الميزانية ولا تتطلب تعديل في القوائم المالية ، وقد تتطلب الإفصاح عنها في القوائم المالية .

تلتزم الشركات بتقديم القوائم المالية للمساهمين لاعتمادها بعد أن يكون قد تم إصدار القوائم المالية و بهذا فإن القوائم المالية تكون قد تم إصدارها في تاريخ إصدارها من الإدارة وليس في تاريخ اعتماد القوائم المالية من قبل المساهمين .

مثال :

في ٢٨ فبراير ٢٠١٤ انتهت إدارة المنشأة من إعداد مسودة القوائم المالية عن السنة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠١٣ ، وفي ١٨ مارس ٢٠١٤ قام مجلس الإدارة بفحص القوائم المالية و إصدارها ، وفي ١٩ مارس ٢٠١٤ أعلنت المنشأة عن أرباحها وعن بعض المعلومات المالية الأخرى ، وفي أول أبريل ٢٠١٤ تم إتاحة القوائم المالية للمساهمين والمستخدمين الآخرين ، وفي ١٥ مايو ٢٠١٤ اعتمدت الجمعية العامة للمساهمين في اجتماعها السنوي القوائم المالية وتم تسليمها إلى الجهة المنظمة المعنية في ١٧ مايو ٢٠١٤ .

في هذه الحالة يكون قد تم إصدار القوائم المالية في ١٨ مارس ٢٠١٤ (تاريخ إصدارها بواسطة مجلس الإدارة) .

في بعض الحالات تكون إدارة المنشأة ملزمة بإصدار قوائمها المالية إلى جهة مشرفة عليها (والمؤلفة فقط من أعضاء غير تنفيذيين) للاعتماد . في هذه الحالات فإن القوائم المالية يكون قد تم إصدارها في تاريخ قيام الإدارة بإصدارها لهذه الجهة المشرفة عليها .

مثال :

في ١٨ مارس ٢٠١٤ أصدرت إدارة المنشأة القوائم المالية للجهة المشرفة عليها والمؤلفة فقط من أعضاء غير تنفيذيين وربما قد تتضمن ممثلين عن العاملين وأطرافاً خارجية لها مصلحة في المنشأة . وفي ٢٦ مارس ٢٠١٤ وافقت هذه الجهة المشرفة على القوائم المالية . وفي أول أبريل ٢٠١٤ تم إتاحة القوائم المالية للمساهمين والمستخدمين الآخرين . وفي ١٥ مايو ٢٠١٤ اعتمدت الجمعية العامة للمساهمين في اجتماعها السنوي القوائم المالية وتم تسليمها إلى الجهة المنظمة المعنية في ١٧ مايو ٢٠١٤ . في هذه الحالة تكون القوائم المالية قد تم إصدارها في ١٨ مارس ٢٠١٤ (تاريخ إرسال الإدارة للقوائم المالية للجهة المشرفة) .

تتضمن الأحداث التالية لتاريخ الميزانية جميع الأحداث التي تقع حتى تاريخ إصدار القوائم المالية حتى ولو كانت هذه الأحداث قد تمت بعد نشر معلومات عن الأرباح أو أية معلومات مالية وقبل إصدار القوائم المالية .

٢- الاعتراف والقياس :

١- يوجد أحداث تالية تستوجب تعديل في القوائم المالية لتعكس الأحداث التالية لتاريخ الميزانية ، ومن أمثلة هذه الأحداث :

(أ) صدور حكم قضائي بعد تاريخ الميزانية يكشف عن وجود التزام على المنشأة وكان هذا الالتزام قائماً بالفعل في تاريخ الميزانية وعليه فإنه يجب على المنشأة تعديل المخصصات المثبتة لمقابلة هذا الالتزام أو تكوين مخصص جديد لمقابلته ، وعدم الاكتفاء بالإفصاح فقط عن هذا الالتزام المحتمل نظراً لأن الحكم القضائي يعتبر دليلاً إضافياً .

(ب) ظهور معلومات جديدة بعد تاريخ الميزانية تكشف أن قيمة أحد الأصول قد اعتبرها انخفاض في تاريخ الميزانية عن القيمة المثبتة في الميزانية أو أن قيمة خسارة الانخفاض السابق إثباتها لهذا الأصل تحتاج إلى تعديل . ومثال ذلك ما يلي :

(١) إفلاس أحد العملاء والذي قد يحدث بعد تاريخ الميزانية عادة ما يؤكد أن هناك خسارة محققة بالفعل في تاريخ الميزانية في حساب العملاء وأن المنشأة في حاجة إلى تعديل القيمة المدرجة لحساب العملاء .

و (٢) بيع المخزون بعد تاريخ الميزانية قد يوفر دليلاً على صافي القيمة البيعية لهذا المخزون في تاريخ الميزانية .

(ج) التحديد الذي يتم بعد تاريخ الميزانية لتكلفة شراء أصل أو المتحصلات من عملية بيع أصل تمت قبل تاريخ الميزانية .

(د) التحديد الذي يتم بعد تاريخ الميزانية لمبالغ المشاركة في الأرباح أو مدفوعات المكافآت إذا كان هناك التزام قانوني أو استدلاي على المنشأة لأداء تلك المدفوعات كنتيجة لأحداث تمت قبل تاريخ الميزانية .

(هـ) احتشاف غش أو خطأ ويشير إلى أن القوائم المالية لم تكن سليمة .

٢- أحداث تالية لتاريخ القوائم المالية لا تستوجب تعديل بالقوائم المالية :

من أمثلة الأحداث التالية لتاريخ الميزانية التي لا تستوجب تعديل في القوائم المالية ، الانخفاض في القيمة السوقية لبعض الاستثمارات بعد تاريخ الميزانية وقبل تاريخ إصدار القوائم المالية . فالانخفاض في القيمة السوقية هنا لا يتعلق بحالة الاستثمار في تاريخ الميزانية ولكن يعكس ظروف حدثت خلال الفترة اللاحقة . و بناء على ذلك لا تعدل المنشأة المبالغ المدرجة بالقوائم المالية والخاصة بالاستثمارات . وبالمثل فليس على المنشأة أن تحدث مبالغ الاستثمارات المفصّل عنها في تاريخ الميزانية على الرغم من أنها قد تحتاج لإضافة إيضاح آخر .

بعض المشكلات المرتبطة بالأحداث اللاحقة :

١ - توزيعات الأرباح المقترحة :

إذا كانت التوزيعات قد تم إعلانها (تم اعتمادها بواسطة الإدارة المعنية) بعد تاريخ الميزانية ولكن قبل إصدار القوائم المالية ، فإنه لا يتم إثبات هذه التوزيعات كالتزامات في تاريخ الميزانية لأنها لا تفي بشرط التعهد الحالي الوارد بمعيار المحاسبة المصري رقم (٢٨) . مثل هذه التوزيعات يتم الإفصاح عنها في الإيضاحات المتممة للقوائم المالية وذلك وفقاً لمعيار المحاسبة المصري رقم (١) عرض القوائم المالية .

٢- الاستمرارية :

قد يستدعى التدهور في نتائج التشغيل والمركز المالي بعد تاريخ الميزانية دراسة ما إذا كان فرض الاستمرارية مازال مناسباً من عدمه . فإذا لم يعد فرض الاستمرارية مناسباً ، فإن تأثير ذلك يكون خطيراً جداً حيث يتطلب هذا المعيار تعديلاً جوهرياً في أساس المحاسبة أكثر من مجرد تعديل المبالغ المثبتة وفقاً لأساس المحاسبة المتبع . الإفصاحات المرتبطة بالأحداث اللاحقة :

- يجب على المنشأة أن تفصح عن تاريخ إصدار القوائم المالية والسلطة التي قامت باعتمادها . وإذا كان لمالك المنشأة أو الآخرين الحق في تعديل القوائم المالية بعد إصدارها فيجب على المنشأة أن تفصح عن هذه الحقيقة .

- في بعض الحالات تحتاج المنشأة إلى تحديث الإفصاحات بالقوائم المالية لتعكس المعلومات التي حصلت عليها بعد تاريخ الميزانية ، حتى لو لم تكن هذه الأحداث تؤثر على المبالغ المدرجة بالقوائم المالية للمنشأة .

- إذا كانت الأحداث التالية لتاريخ الميزانية والتي لا تستوجب تعديل القوائم المالية جوهريّة ويؤثر عدم الإفصاح عنها على قدرة مستخدم القوائم المالية على التقييم الصحيح واتخاذ القرارات السليمة بناء على هذه القوائم المالية ، فيجب على المنشأة أن تفصح عن المعلومات التالية لكل مجموعة هامة من تلك الأحداث . (أ) طبيعة الحدث .

و (ب) تقدير الأثر المالي للحدث أو ذكر عدم إمكان تقديره

فيما يلي أمثلة على أحداث تالية لتاريخ الميزانية لا تستوجب تعديل القوائم المالية والتي من الأهمية بحيث يؤثر عدم الإفصاح عنها على قدرة مستخدم القوائم المالية على التقييم الصحيح وإتخاذ القرارات السليمة .

(أ) عملية اندماج كبيرة بعد تاريخ الميزانية أو استبعاد إحدى الشركات التابعة الهامة .

و (ب) الإعلان عن خطة للتوقف عن جزء من النشاط أو استبعاد أصول أو سداد التزامات تتعلق بالتوقف عن مزولة جزء من النشاط أو الدخول في عقد ارتباط لبيع هذه الأصول أو سداد تلك الالتزامات .

و (ج) شراء أو استبعاد أصول هامة أو مصادرة أصول هامة بواسطة الحكومة .

و (د) تدمير أحد المصانع الكبرى بالحريق بعد تاريخ الميزانية .

و (هـ) الإعلان عن أو البدء في تنفيذ عملية إعادة هيكلة هامة .

و (و) المعاملات الهامة على الأسهم العادية والمعاملات المحتملة على الأسهم العادية بعد تاريخ الميزانية .

و (ز) التغيرات الكبيرة غير العادية بعد تاريخ الميزانية في أسعار الأصول أو أسعار الصرف .

و (ح) التغيرات في معدلات الضرائب أو قوانين الضرائب التي تم إقرارها أو الإعلان عنها بعد تاريخ الميزانية والتي لها تأثير هام على عبء الضرائب الحالية والضرائب المؤجلة كأصول والتزامات .

و (ط) الدخول في ارتباطات هامة أو التزامات محتملة مثل إصدار ضمانات هامة .

و (ي) الشروع في رفع دعوى قضائية كبيرة بسبب أحداث تمت بعد تاريخ الميزانية .

هاله عبد الله

عضو جمعية المحاسبين والمراجعين المصرية

مراجع أول بمكتب حازم حسن

قالو عن المجلة

• شكراً لكل رساله بريد ترسل منكم الى

ولا شكر يكفى لما تقدموه من منفعة الا كما قال رب العالمين

(فقل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون)

• تحياتي واحترامي الى اروع مجله واتمنى لكم الخير والموفقية ان شاء الله

• شكرا استاذ Wael Mourad على قبول الانضمام ولحضراتكم جزيل الشكر .

• ان شاء الله يكون جروب مفيد لنا وللجميع وجزاك الله خيرا

• اتمنى اني استفيد منكم .ز وما ابخل عليكم في شي .. خالص الاحترام والتقدير ..

• السلام عليكم

نشكركم كثير على البيانات التى يحتويها الموقع وكانت الفائدة كبيرة وعظيمة

قسم تطوير الذات

راقب وقتك



من كتاب كيف تنجز أكثر في وقت أقل
تأليف / روبرت يودش
ترجمة / منال مصطفى محمد

تلك الأشياء هي اللحظات
الأيام والساعات والدقائق مدة

أهمية . سيجعلك هذا الإجراء
ينجزون المهام الأكثر إنتاجاً .

الخاصة ومواعيد التسليم التنبه هو رسائل
تذكير دورية تصنيفها إلى جدولك اليومي. حيث يتيح لك كل من التحضير ورسائل التذكير المنتظمة وقتاً للقيام بأى عمل أو مهمة .

٤- راقب وقتك فى أسبوع . سجل كل ساعة وكل دقيقة . ثم راجع ما سجلته فى نهاية الأسبوع . ارصد عدد الساعات وكيفية استغلالها .

إذا فرقت بصدق بين الوقت الذى أنتجت فيه وأوقات الأنشطة الأخرى فى حياتك ، تأكد أنك ستكتشف فرص مؤكدة للتحسن المؤثر .

٥- لاحظ متى يجب أن تغير اتجاهك . إذا كانت خطتك أو استراتيجيتك لا تسفر عن شئ بينما أنت مستمر فى العمل ، توقف وأبدأ التغيير . قلل خسارتك فى الوقت والطاقة عندما لا تسفر مجهوداتك عن شئ . عدل نظرتك . صحح مسارك .. اتبع طريقه أخرى تؤدى لك المهمة .

٦- انتبه للأشياء الصغيرة التى تضيع الوقت . توفير دقيقتين كل يوم يصنع اختلافاً كبيراً على مدار العمر . فكر بشكل عملى . ركز على هذه النقطة جداً . ثم انتبه للوقت الذى تضيعه أمام خزانة ملابسك محاولاً تقرير ماذا ترتدى ، أو فى البحث عن مفاتيح سيارتك عندما تنسى مكانها . حياتك ليست أكثر من مجموعة من الدقائق والساعات والأيام .

٧- ضع سجل دقيق للوقت اللازم لإتمام كل مشروع أو عمل أو مهمة . ستساعدك مثل هذه الوثيقة مستقبلاً على تقدير الوقت المطلوب . رؤية خطة مكتوبة للوقت على الورق ستوحى لك فى أغلب الأحيان . وستكتشف الأوقات التى يمكن أن تحسن فيها من كفاءةك .

٨- قم بالدراسة مسبقاً . أعرف متى يسلم المشروع وما يجب عمله لإنجاز الخطوات المحددة . قبل بداية أول خطوة لإنجاز العمل ، حدد كل الخطوات المطلوبة لإنجازه . استقطع وقتاً لمداخلات الموظفين والعاملين بالمشروع . وقد تشمل المداخلات المكتتبية وزملاء العمل والباعة والزبائن . ما الوقت المطلوب لكل منها ؟ ما العمل الذى يمكن إنجازه فى المكتب ؟ ما هى المعلومات أو التجهيزات التى قد تستعين بها من مكان آخر ؟ تعطيك الدراسة السريعة مجالاً أفضل للعمل القادم .

٩- استثمر وقتك فى إنجاز العمل الحقيقى . ذلك العمل الذى سيساعدك على إنجاز مهمة تلو الأخرى . انشغل بعمل كل ما هو مهم ويخص المشروع الذى أمامك . اترك كل التخطيط والترتيب لنهاية اليوم ، بعد انتهاء العمل اليومى الهام .

١- أعر انتباه خاص للأشياء الصغيرة . بمرور الوقت تكون
التافهة التى تؤدى إلى قلة الإنتاج على مدار العمر ، تبدو تلك
كبيرة من الزمن كان يمكن أن تستثمرها بشكل أفضل .

٢- طوال يوم العمل ركز اهتمامك دائماً على إنجاز أكثر الأعمال
متميزاً عن الباقين . الفاشلون دائماً مشغولون جداً ، لكنهم نادراً ما

٣- أنشئ نظام تنبيه لتذكرك مسبقاً بالمهام القادمة والمناسبات والتواريخ
تذكير دورية تصنيفها إلى جدولك اليومي. حيث يتيح لك كل من التحضير ورسائل التذكير المنتظمة وقتاً للقيام بأى عمل أو مهمة .

٤- راقب وقتك فى أسبوع . سجل كل ساعة وكل دقيقة . ثم راجع ما سجلته فى نهاية الأسبوع . ارصد عدد الساعات وكيفية استغلالها .

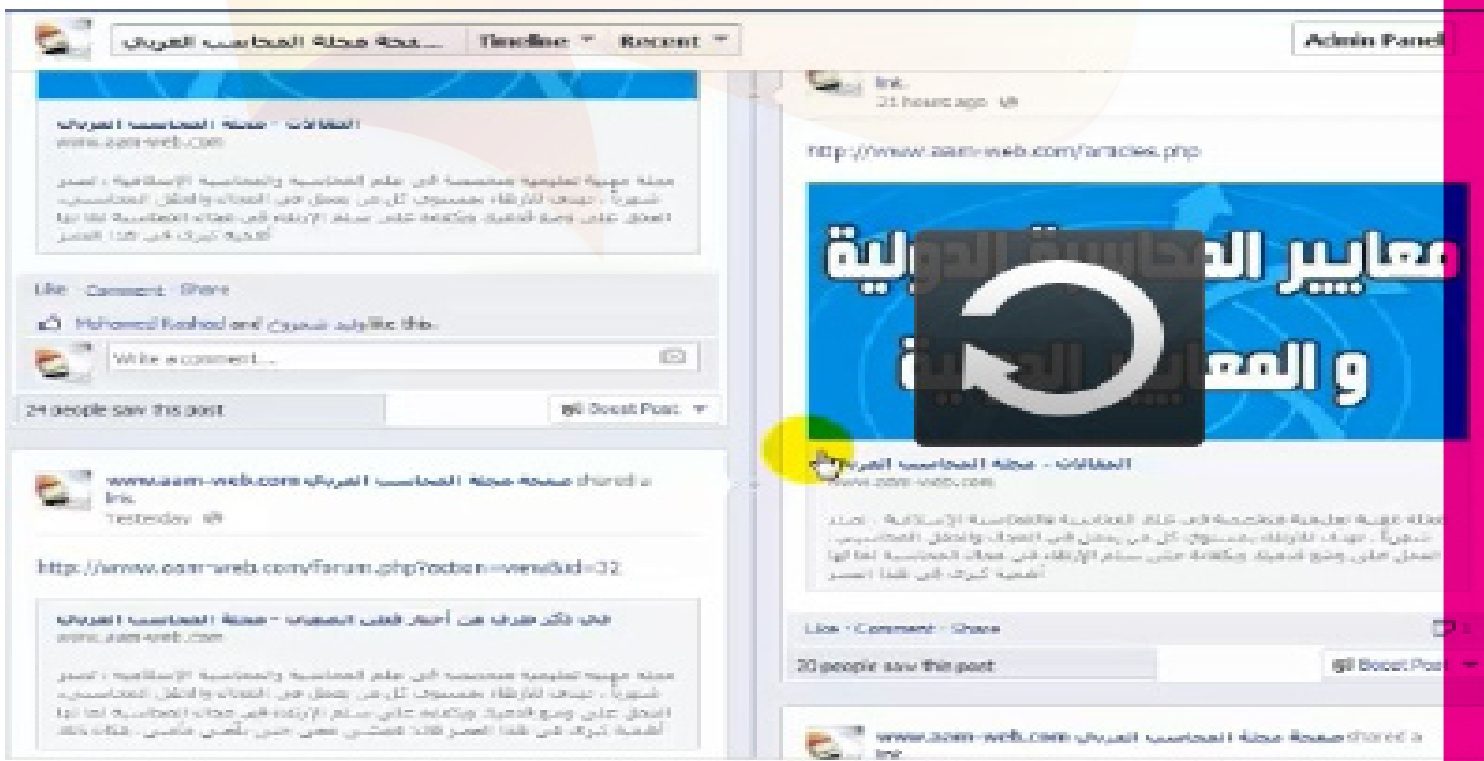
٥- لاحظ متى يجب أن تغير اتجاهك . إذا كانت خطتك أو استراتيجيتك لا تسفر عن شئ بينما أنت مستمر فى العمل ، توقف وأبدأ التغيير . قلل خسارتك فى الوقت والطاقة عندما لا تسفر مجهوداتك عن شئ . عدل نظرتك . صحح مسارك .. اتبع طريقه أخرى تؤدى لك المهمة .

٦- انتبه للأشياء الصغيرة التى تضيع الوقت . توفير دقيقتين كل يوم يصنع اختلافاً كبيراً على مدار العمر . فكر بشكل عملى . ركز على هذه النقطة جداً . ثم انتبه للوقت الذى تضيعه أمام خزانة ملابسك محاولاً تقرير ماذا ترتدى ، أو فى البحث عن مفاتيح سيارتك عندما تنسى مكانها . حياتك ليست أكثر من مجموعة من الدقائق والساعات والأيام .

٧- ضع سجل دقيق للوقت اللازم لإتمام كل مشروع أو عمل أو مهمة . ستساعدك مثل هذه الوثيقة مستقبلاً على تقدير الوقت المطلوب . رؤية خطة مكتوبة للوقت على الورق ستوحى لك فى أغلب الأحيان . وستكتشف الأوقات التى يمكن أن تحسن فيها من كفاءةك .

٨- قم بالدراسة مسبقاً . أعرف متى يسلم المشروع وما يجب عمله لإنجاز الخطوات المحددة . قبل بداية أول خطوة لإنجاز العمل ، حدد كل الخطوات المطلوبة لإنجازه . استقطع وقتاً لمداخلات الموظفين والعاملين بالمشروع . وقد تشمل المداخلات المكتتبية وزملاء العمل والباعة والزبائن . ما الوقت المطلوب لكل منها ؟ ما العمل الذى يمكن إنجازه فى المكتب ؟ ما هى المعلومات أو التجهيزات التى قد تستعين بها من مكان آخر ؟ تعطيك الدراسة السريعة مجالاً أفضل للعمل القادم .

٩- استثمر وقتك فى إنجاز العمل الحقيقى . ذلك العمل الذى سيساعدك على إنجاز مهمة تلو الأخرى . انشغل بعمل كل ما هو مهم ويخص المشروع الذى أمامك . اترك كل التخطيط والترتيب لنهاية اليوم ، بعد انتهاء العمل اليومى الهام .



أهداف نظام التكاليف

الهدف الرابع : المساعدة في إتخاذ القرارات .

يعتبر إتخاذ القرار عصب الوظيفة الإدارية في أي وحدة إقتصادية وتعتمد الإدارة أساساً في القيام بهذه الوظيفة الهامة على المعلومات ، وفي هذا المجال تعمل محاسبة التكاليف على مد الإدارة بالمعلومات التي تستخدمها في عملية الإختيار بين البدائل التي تقوم بدراستها ومن أمثلتها :-

- القرار الخاص بالمفاضلة بين شراء منتج معين يدخل في انتاج المنتج النهائي .
- القرار الخاص بإستمرار في الغنتاج حسب الغمكانيات المتاحة أو التوسع .
- القرار الخاص بفتح أسواق جديدة ، أم الإكتفاء بالاسواق الموجودة .
- القرار الخاص بتسعير المنتجات .

ما هي اهمية وجود نظام لمحاسبة التكاليف ؟

يقوم نظان التكاليف بصفة عامة على تعريف رئيسي وهو أن نظام التكاليف « مجموعة من المفاهيم والإجراءات والمستندات والسجلات والتقارير التي يتم تحديدها لوحدة إقتصادية معينة »

وذلك لأغراض تزويد الادارة بمعلومات دورية عن تكاليف الانشطة والمنتجات التي يتم إنجازها خلال فترة محاسبية معينة ويتركز ذلك كله على مجموعة من المبادئ والاصول العلمية الملائمة للتطبيق لأغراض حصر وتحليل وتحميل عناصر التكاليف المرتبطة بهذه الأنشطة والمنتجات



قسم محاسبة التكاليف

سنتكلم عن اهمية وجود نظام للتكالف في الوحدات الإقتصادية يعمل على تحقيق هذه الأهداف

ما هي أهداف محاسبة التكاليف ؟

تسعى محاسبة التكاليف إلى تحقيق مجموعة من الاهداف كُنتيجة لتطوير النشاط الإقتصادي وتعدد الإستخدامات التي من أجلها تطلب بيانات التكاليف .

الهدف الأول : الرقابة على التكاليف .

الهدف الثاني : تحديد تكاليف الوحدات المنتجة .

الهدف الثالث : المساهمة في إعداد الموازنات التخطيطية .

الهدف الرابع : المساعدة في إتخاذ القرارات .

الهدف الأول : الرقابة على التكاليف .

تعد الرقابة على التكاليف من اهم أهداف محاسبة التكاليف ، ولقد تطور مفهوم الرقابة على التكاليف بتطور مفهوم وظيفة الرقابة عموماً فقد كان يقصد بالرقابة بصفة عامة التحقق من أن العمل قد تم طبقاً لما كان مخططاً له من قبل ، وبهذا نجد ان الرقابة على التكاليف تعني التحقق من تطابق التكاليف التي حدثت فعلاً مع التكاليف المخططة لها مسبقاً » التكاليف المعيارية »

الهدف الثاني : تحديد تكاليف الوحدات المنتجة .

يعد تحديد تكاليف الوحدات المنتجة من اهم أهداف محاسبة التكاليف وذلك لتحديد نتيجة أعمال الوحدة الإقتصادية عن فترة زمنية معينة وبالتالي تحدد نتيجة اعمالها في نهاية هذه الفترة ويتطلب تحديد تكاليف الوحدات المنتجة ما يلي

- تسجيل وتجميع البيانات المتعلقة بعناصر التكاليف من واقع المستندات والإشعارات المختلفة والمتعلقة بتكاليف إستخدام المواد والعمالة وتكاليف الخدمات اللازمة لواجهة النشاط المختلفة لانتقل والصيانة والقوى المحركة ...
- تحميل عناصر التكاليف على الوحدات المنتجة سواء سلع او خدمات .

الهدف الثالث : المساهمة في إعداد الموازنات التخطيطية .

تعتبر الموازنات التخطيطية خطة مالية تفصيلية تغطي كل نواحي النشاط لفترة محددة مقبلة ، وتعد الموازنات التخطيطية بمثابة اداة تستخدم في التعبير عن الأهداف السياسية التي ساهمت الإدارة في وضعها سواء للوحدة الإقتصادية كوحدة واحدة او الوحدات الإدارية فيها كل على حدة .

ويتضمن اعداد الموازنات التخطيطية

- تحديد حجم النشاط المخطط المراد تحقيقه خلال فترة زمنية مقبلة .
 - تقدير الإيرادات المتوقعه لهذا الحجم من النشاط .
 - تحديد التكاليف اللازمة لبلوغ حجم النشاط .
- كما تساهم محاسبة التكاليف في إعداد الموازنات التخطيطية عن طريق توفير البيانات الخاصة بعناصر التكاليف والتنبؤ من خلال فترة إعداد الموازنة في ضوء دراسة حجم النشاط المخطط .

شخصية العدد

الشيخ / محمد صديق المنشاوي



(١٩٦٩))

محمد صديق المنشاوي ((١٩٢٠،

واحد من رواد التلاوة، تميّز بأسلوب متميز محمد بقرية المنشاة التابعة لمحافظة العربية، وأتم حفظ القرآن الكريم وهو في في أسرة قرآنية عريقة، فأبوه الشيخ صديق قراءة القرآن الكريم وقد وضع أبوه الشيخ الجليل العتيقة الجميلة والمنفردة بذاتها، وبإمكاننا أن نطلق عليها (المدرسة المنشاوية)؛ فآخذ منها الشيخ محمد أسلوبه وطوره بما يناسبه فصار علماً من أعلام خدام القرآن. وقد استمد الشيخ محمد من تلك المدرسة الكثير الذي كان سبباً في نجاحه بعد صوته الخاشع، ولقب الشيخ محمد صديق المنشاوي بـ"الصوت الباكي".

قال عنه إمام الدعاة الشيخ الراحل محمد متولي الشعراوي إنه ورفاقه الأربعة مقرئون؛ الآخرون يركبون مركباً ويبحرون في بحر القرآن الكريم، ولن تتوقف هذه المركب عن الإبحار حتي يرث الله . سبحانه وتعالى الأرض ومن عليها.

ذاع صيته ولقي قبولاً حسناً لعذوبة صوته وجماله وانفراده بذلك، إضافة إلى إتقانه لمقامات القراءة، وانفعاله العميق بالمعاني والألفاظ القرآنية. وللشيخ المنشاوي تسجيل كامل للقرآن الكريم مرتلاً، وله أيضاً العديد من التسجيلات في المسجد الأقصى والكويت وسوريا وليبيا، كما سجل ختمة قرآنية مجودة بالإذاعة، وله كذلك قراءة مشتركة برواية الدوري مع القارئ كامل البهتيمي وفؤاد العروسي. محمد صديق المنشاوي هو من أشهر قراء في العالم الإسلامي الشيخ محمد صديق المنشاوي توفى لكن ذكرياته وصوته القرآن الكريم مازال موجود .

تزوج مرتين أنجب من زوجته الأولى أربعة أولاد وبنيتين، ومن الثانية خمسة أولاد وأربع بنات، وقد توفيت زوجته الثانية وهي تؤدي مناسك الحج قبل وفاته بعام. وفي عام ١٩٦٦ أصيب بمرض دوالي المريء ورغم مرضه ظل يقرأ القرآن حتى توفى - رحمة الله عليه - في يوم الجمعة ٥ ربيع الثاني ١٣٨٩ هـ، الموافق ٢٠ يونيو ١٩٦٩م.

بدياته مع الإذاعة:

جاءت بداية الشيخ المنشاوي متأخرة بعض الشيء وحدث ذلك أبان الإذاعة المصرية فيها تجوب أقاليم البلاد أثناء شهر رمضان المعظم عام ١٩٥٣م وكانت الإذاعة تسجل من أسنا عندما كان الشيخ المنشاوي الصغير ضمن مجموعة من قرأ القرآن الكريم وكانت قراءاته التي أدت إلى اعتماده في العام التالي مباشرة. ولم يكن صوت المنشاوي الابن يضافح آذان جمهور المسلمين شرقا وغربا فحسب بل لقد ذاع صيته واحتل مكانة عن جدارة واستحقاق بين كوكبة القراء بفضل الله ثم تميزت قراءاته بقوة الصوت وجماله وعذوبته إضافة إلى تعدد مقاماته وانفعاله العميق بالمعاني والموسيقى الداخلية للآيات الكريمة، ولعل مستمعي القرآن الكريم يلمسون تلك المزايا التي ينطق بها صوت المنشاوي الابن بوضوح فإذا بهم مأخوذون بقوة الصوت وجماله وعذوبته ، وخاصة في سورة العلق ولعل المستمع أيضاً يتأمل متذوقاً هذا الأداء المعجز، والشيخ يتلو بصوته مجوداً بالصوت الخفيف (كَلَّا إِنَّ الْإِنْسَانَ لِرَبِّهِ لَكَنَافٍ (٦) أَنْ رَأَاهُ اسْتَعْنَى (٧) إِنَّ إِلَىٰ رَبِّكَ الرُّجْعَىٰ).

أوراق القبض

ما هي أوراق القبض ؟

هي الكمبيالات والسندات الاذنية الواردة من العملاء والتي تمتلكها المنشأة في تاريخ جرد الحسابات وإعداد الحسابات الختامية والميزانية العمومية سواء كانت موجودة بالمنشأة أم لدى البنك للحصول أم مودعة برسم التأمين ، ولم يحل ميعاد استحقاقها بعد .

- وقد تتعرض هذه الأوراق لنفس الظرو التي تتعرض لها أرصدة المدينين من حيث احتمال عدم تحصيلها .

ولهذا يجب مراجعة هذه الأوراق من خلال التركيز على تحديد عددها وقيمتها في تاريخ الجرد وذلك من خلال :

١- إعداد قائمة يبين بها الكمبيالات المسحوبة لصالح المنشاة أو المحولة لأمرها ، وكذلك السندات سواء أكانت موجودة بالمنشأة أو مرسلة للبنك للحصول أو برسم التأمين وتشمل هذه القائمة على البيانات التالية :-

- رقم الورقة
- نوع الورقة
- اسم العميل معطي الورقة
- اسم المسحوب عليه
- تاريخ الاستحقاق
- المبلغ

٢- إيجاد القيمة الحالية لهذه الأوراق : حيث يرى البعض إظهار أوراق القبض بالميزانية على أساس قيمتها الحالية وليست قيمتها الاسمية ، ولتحديد القيمة الحالية يتم تحديد قيمة الفائدة عن المدة من تاريخ إعداد الميزانية حتى تاريخ استحقاق الورقة كيف يتم حساب الفائدة ؟

القيمة الاسمية لورقة القبض x معدل الفائدة x المدة من تاريخ الميزانية حتى تاريخ الاستحقاق

المحاسب العربي

ARAB ACCOUNTANT MAGAZINE



مجلة شهرية .. تعني بنشر وتعزيز .. ثقافتك المحاسبية

ARAB ACCOUNTANT MAGAZINE

مجلة المحاسب العربي

