

أهمية استخدام التجارة الالكترونية في تخفيض التكاليف دراسة تطبيقية في شركة زيبرانو لللاثا والاجهزة المكتبية

احمد برهان موسى¹ سردار فاضل قاسم²

¹ قسم تقنية المحاسبة ، الكلية التقنية الادارية /اربيل ، جامعة أربيل التقنية، كردستان، العراق
² قسم تقنية المحاسبة ، معهد بدرش التقني ، جامعة دهوك التقنية، كردستان، العراق

المستخلص

يهدف البحث الى التعرف على التجارة الالكترونية وبيان أهميتها ومقدرتها في تخفيض التكاليف المستنفذة وغير المستنفذة في شركة زيبرانو لللاثا والاجهزة المكتبية وهي احدى الشركات المسجلة العاملة في اقليم كردستان، ومدى ادراك ادارة الشركة على استخدام ادوات التجارة الالكترونية في تخفيض تكاليفها. وقد كان منهج البحث المنهج الوصفي التحليلي واداة البحث البيانات والمعلومات التي تضمنتها القوائم المالية ومجمع البحث شركة زيبرانو لللاثا والمعدات المكتبية المقر الرئيس في اربيل وفروعها في السليمانية وبغداد والبصرة. وقد توصل الباحثان الى مجموعة من الاستنتاجات منها: ان هناك سعي من مختلف الوحدات الاقتصادية الهادفة الى الربح الى تخفيض التكاليف لاث ذلك في تحقيق اهدافها والحفاظ على مركزها في السوق، وذلك عن طريق الاستغلال الامثل للموارد والطرق المتاحة المبني على التخطيط الاستراتيجي العلمي والسليم، وكذلك الاستفادة من الوفورات التي يمكن ان تقدم عن طريق الاستغناء عن التكاليف الغير مستنفذة واستخدام ذلك في مجال اخر في الاستثمار. كذلك اوضحت الدراسة ان هناك الكثير من التكاليف التي يمكن ان تخفض من الارباح، وقد تبين انه في حالة الاستغناء عن الفروع الثلاثة للشركة واستخدام التجارة الالكترونية كما هو الحال في محافظة دهوك فانها سوف تقوم بالاستغناء عن بعض التكاليف مثل (الرواتب والمستلزمات السليعية والخدمية) وتحقق نتائج مختلفة في النشاط متمثلا بمنفعة اكبر من السابق.

مفاتيح الكلمات: التجارة الالكترونية، خفض التكاليف، الربحية

والمعاملات اصبحت تدار عن طريق الحاسب ومن خلال الشبكة العنكبوتية مما انشئ مجالاً واسعاً لظهور وتطور هذا النوع من التجارة الالكترونية، وظهر مسميات عديدة اخرى ترتبط بها، وحيث ان المحاسبة علم اجتماعي يؤثر ويتأثر بالبيئة التي يعمل بها، لذا فقد انتقل اثر التجارة الالكترونية الى العديد من مجالات العمل المحاسبي والتي من ضمنها الاثر في مجال خفض التكاليف باستخدام التجارة الالكترونية، لذا فقد وفرت هذا النوع من التجارة الكثير من الامور من بينها التكاليف التي كانت تعاني منها العديد من الشركات وكانت شاغلهم الاكبر، وسعى الى تكوين قيمة لمستفيديها من خلال توفير خدمات ذات جودة عالية وباسعار مقبولة والمبني على تكنولوجيا المعلومات وتفعيل التقنيات الجديدة للظفر بالميزة التنافسية الدائمة. وعن طريق التجارة الالكترونية اصبح بمقدور الاشخاص الذين لديهم الاموال حتى لو كان صغيرا ان ينظموا ويدخلوا عالم التجارة بسهولة ويسر وأن يستثمروا مالمديهم من

1. المقدمة

يشهد العصر الحالي العديد من التطورات في المجالات المختلفة أهمها في الجوانب التقنية وخاصة التطور في مجال الاتصالات التي ادت الى الغاء العديد من المعوقات واختصار الزمن والمسافة الى ابعد الحدود من خلال ظهور شبكات الانترنت التي أعطت المجال للعديد من التعاملات الاقتصادية والتجارية بين الاطراف والشركات التي كانت تعتبر متباعدة نسبياً لاغراض التعاقد و ابرام الصفقات. ولم يقتصر ذلك على الاتصال وتبادل المعلومات وانما تعدى ذلك، حيث ظهر ما يسمى التجارة الالكترونية وهي عملية البيع والشراء و ابرام الصفقات والعقود عبر الانترنت، وان الصفقات والعقود

3. المبحث الاول:خلفية نظرية عامة عن التجارة الالكترونية

3.1 مفهوم التجارة الالكترونية

تشير كلمة تجارة الى ان هناك تبادلاً للسلع والخدمات باستخدام وسيط ما، ولقد شهد هذا الوسيط تطوراً عبر مراحل زمنية كثيرة وطويلة، حتى وصلنا الى النقود التي نعرفها الان، وهذا ما اصبح يعرف بالتجارة التقليدية. وفي هذه التجارة يتم استخدام العقود والفواتير الورقية والطرق اليدوية في التسليم. لكن اقتران كلمة (تجارة) بوصف (الالكترونية) يعني ان تطوراً مهماً قد حدث بالنسبة لكيفية اجراء هذا النوع من التعامل، حيث اصحت تتم المعاملات باستخدام الوسائل الالكترونية المتعددة والمتنوعة التي تشهد تطوراً بشكل مستمر، من استخدام التليفون الى استخدام الانترنت والتليفون المحمول، وما قد اسفر عنه التقدم من وسائل اخرى والتجارة الالكترونية تعد واحدة من التعبيرات الجديدة التي دخلت حياتنا بقوة واصبحت تتداول في الاستخدام العادي لتعبر عن كثير من الانشطة الانسانية المرتبطة بثورة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

ونظراً للتطور السريع الذي طرء على مفهوم التجارة الالكترونية ظهر كثير من التعريفات، ينظر كل تعريف للتجارة الالكترونية من منظور معين. وسوف نقدم بعرض لاهم التعريفات التي يتلائم مع عالم التجارة وعلاقتها بتخفيض التكلفة في المنشآت التجارية والصناعية.

التجارة الالكترونية هي عمليات بيع وشراء السلع والخدمات والمعلومات عبر استخدام شبكة الانترنت وترتبط عملية البيع والشراء الالكتروني بحزمة متنوعة من الانشطة التسويقية وتسهيلات ودعم عمليات خدمية ونظم مدفوعات الكترونية وغيرها من النظم الالكترونية. (kutz,2016,16)

التجارة الالكترونية هي ذلك النشاط التجاري الذي يشمل انتاج وترويج وتسويق وتوزيع المنتجات من السلع والخدمات من خلال اتصالات الكترونية. (منظمة التجارة العالمية) (نجار، 2002 : 1)

التجارة الالكترونية هي ممارسة الاعمال التجارية من بيع وشراء السلع والخدمات من خلال شبكة الانترنت وارسال اوامر الشراء والمراسلات الكترونياً عن طريق التبادل الالكتروني للبيانات. (موسوعة الكومبيوتر)

التجارة الالكترونية هي عملية تطبيق التقنية من اجل جعل المعاملات التجارية تجري بصورة تلقائية وسريعة. (نور، 2003 : 6)

ومن خلال ما تقدم يري الباحثان بأن التجارة الالكترونية هي اسلوب تقني حديث تستعمل في عمليات بيع وشراء السلع والخدمات من خلال شبكة الانترنت وذلك لتخفيض التكاليف وتسهيل الصفقات.

3.2 انواع التجارة الالكترونية

للتجارة الالكترونية مجموعة من الانواع والاشكال التي تدور حولها، والتي يمكن توضيحها وكما يلي: (فطناسي واحمد، 2019، 54)

1- مؤسسة اعمال – مؤسسة اعمال (B2B)

يتم هذا الشكل من التجارة الالكترونية بين الشركات بعضها البعض من خلال شبكات الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، وذلك لتقديم طلبات الشراء للموردين والعارضين، وتسليم الفواتير واتمام التعاقدات. (عبدالعزيز، 2005 : 15)

اموال. حيث ان التجارة الالكترونية سوف توفر في التكاليف المستنفذة وغير مستنفذة وهذا ما سوف يتناوله البحث، في المبحث الاول.

2. خطة البحث

2.1 مشكلة البحث :

تمثل التجارة الالكترونية احدى ادوات تكنولوجيا المعلومات ضمن الشبكة العنكبوتية في استخدام تقنيات المعلومات الحديثة في التجارة الالكترونية من حيث امكانية الاستفادة من هذه التقنيات في القيام بالعمليات التجارية لكي تساعد في تخفيض بعض من تكاليفها المستنفذة وغير المستنفذة، ونظراً للتطورات السريعة التي صاحبت استخدام التجارة الالكترونية من قبل العديد من الشركات في بلدان مختلفة، ولكي تستطيع هذه الشركات مواكبة هذه التطورات والسير في طريقها لتتمكن من تحقيق اهدافها اسوة بالعديد من الشركات التي تحقق ارباح في ظل التجارة الالكترونية، ومن هذا المنطلق تكمن مشكلة البحث في الارتفاع المستمر في التكاليف سواء مستنفذة او غير مستنفذة في الشركات التجارية بشكل عام وبالتالي تؤدي الى تخفيض ربحية الشركة.

2.2 هدف البحث :

يهدف البحث الى التعرف على التجارة الالكترونية وانواع التكاليف وبيان اهميتها في التجارة الالكترونية وبيان قدرة التجارة الالكترونية على تخفيض التكاليف سواء كانت مستنفذة او غير مستنفذة.

2.3 اهمية البحث :

ان الدافع للقيام بهذا البحث، هو وجود التطورات التكنولوجية والتقنية وخاصة في مجال الاتصالات التي يتوسع نطاقها يوماً بعد يوم، ولمعرفة العوامل الممهدة لتطبيق التجارة الالكترونية في المنشآت التجارية لكي يصل الى افضل النتائج في الاستثمار ولكي تتمكن من مواكبة التطور الحاصل اليوم في المجال التجاري والصناعي وتحقيق المزيد من التقدم ومنافسة السوق.

2.4 فرضية البحث :

تكمن فرضية البحث بان استخدام التجارة الالكترونية في الاعمال التجارية تساهم بشكل ملحوظ بتخفيض التكاليف وخاصة المستنفذة وغير المستنفذة في الشركات التجارية دون تاثير على نوعية وجودة السلعة.

2.5 حدود البحث :

حدود البحث المكانيّة : (شركة زيرانو للاتاات والاجهزة المكتبية) الفرع الرئيسي في اربيل وفروعها في السليمانية وبغداد واربيل.
حدود البحث الزمانية : 2017

2.6 مجمع وعينة البحث :

البيانات والمعلومات التي تضمنتها القوائم المالية في شركة زيرانو للاتاات والاجهزة المكتبية.

انواع التكاليف في الاتي :

1- انخفاض تكلفة الاعلان والتسويق
حيث توفر التجارة الالكترونية الكثير من المبالغ الدعاية للشركات ومؤسسات الاعمال بالاعلان عن منتجاتها من خلال الموقع الخاص بها او المواقع الاخرى من خلال شبكة الانترنت .

ب- انخفاض وجود شروط الشركات ومؤسسات الاعمال المادية
مع التجارة الالكترونية انخفض شرط وجود المتر المادي للشركات، حيث اصبح من الممكن ان تمارس الشركات والمؤسسات الاعمال انشطتها دون وجود مقر مادي، وذلك من خلال المواقع التجارية لها على شبكة الانترنت واستخدام وسائل الاتصالات الالكترونية لها مثل البريد الالكتروني ومن الملاحظ ان هذا التوجه للشركات ومؤسسات الاعمال قد عمل على انخفاض التكاليف بشكل كبير حيث يوفر هذا النمط من الشركات مصروفات كثيرة تتعلق بوجود موقع الكتروني للشركة في مقابل ان استحداث موقع لها على شبكة الانترنت يتراوح ما بين 350-10000 دولار عند الاستفسار عن ذلك في مكاتب وشركات البرمجة وتصميم المواقع الالكترونية وذلك لمرة واحدة فقط في البداية وهذا يشير الى انخفاض التكلفة بشكل كبير جداً بالمقارنة بمصروفات اخرى الى جانب عدم حاجة الشركة الى وجود فروع اخرى لها بسبب قيام التجارة الالكترونية بهذه الوظيفة .

ج- انخفاض تكلفة العمالة والتخزين
ساعدت التجارة الالكترونية على تخفيض عدد العمال كما غيرت الهيكل التنظيمي للشركات ومؤسسات الاعمال ويرجع ذلك الى : (محمد البنات، 2006 ، 16-17)

- قيام الانترنت بوظائف كثيرة نيابة عن العمال .
- تخفيض تكاليف الشركات ومؤسسات الاعمال .
- انخفاض تكلفة الاجور .
- انخفاض المخزون بسبب السرعة في العمل وتسليم البضائع .
- انخفاض تكاليف المخزون في الفروع .

3- الاسواق المحلية والخارجية

حيث ان كل مستخدم الانترنت يمكن ان يشاهدوا المعلومات الموضوعية عن المنتج او الخدمة مما يتيح الفرصة لتسويق المنتج او الخدمة في السوق المحلي والخارجي .

ويؤكد الاستطلاع ان هذه النسبة اخذت بالتزايد بسبب النجاحات التي حققتها الشركات على اختلاف انواعها بفضل الاستخدام السليم لتقنيات الانترنت وتكنولوجيا المعلومات خلال عام (2007) .

3.4 تحديات التجارة الالكترونية

على الرغم من الاهمية الكبيرة التي شكلتها التجارة الالكترونية منذ دخولها عالم الاعمال والشركات، الا ان هناك بعض التحديات تواجهها ويمكن تحديدها في الآتي : (Skinner, 2019,1)

1- التحديات المتعلقة بتطبيقات الاعمال

ان طبيعة التجارة من خلال شبكة الانترنت تختلف كثيراً من حيث اجراء الصفقات عن طريقة التجارة التقليدية اذ تتم صفقات التجارة الالكترونية بين اطراف غير معروفين بعضهم لبعض وقد تكون البيانات التي يعرضها كل من المورد والزبون

2- مؤسسة اعمال - الزبون (B2C)

يتم هذا النوع من التعاملات عن طريق استخدام شبكة الانترنت حيث ان هناك العديد من المواقع التجارية على هذه الشبكة والتي تعرض جميع انواع المنتجات والخدمات للشركات والتي عن طريقها يستطيع الزبون من القيام بعملية الشراء والدفع سواء باستخدام بطاقة الائتمان او الدفع النقدي عند التسليم او اي طريقة اخرى (Robbin&Jons , 2000 : 39) (UNCTAD, 2019, 1)

3- مؤسسة اعمال - ادارة حكومية (B2A)

ويغطي هذا النوع كل المعاملات بين الشركات والهيئات الحكومية . فعلى سبيل المثال في ولايات المتحدة يتم الاعلان عن المشتريات الحكومية من خلال شبكة الانترنت ويمكن للشركات ان تتبادل الردود معها إلكترونياً دون الحاجة للتعامل مع مكتب حكومي .

4- الزبون - الزبون (C2C)

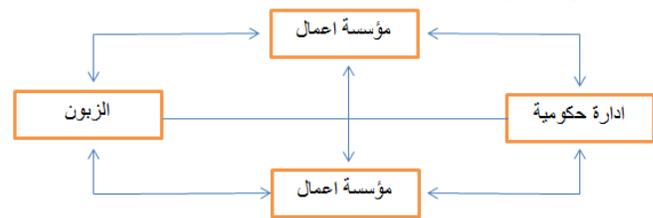
حيث يساعد هذا الشكل من التجارة الالكترونية التعاملات التجارية بين العملاء بعضهم بعض من خلال مزادات الكترونية .

5- الزبون - الاعمال (C2B)

هذا النمط تضم الافراد الذين يبيعون المنتجات او الخدمات للشركات .

6- الزبون - ادارة حكومية (C2A)

هذا النوع من التعاملات بدء يتطور في الونة الاخيرة مثل دفع الضرائب . ويمكن توضيح الانواع المذكورة اعلاه من خلال الشكل التالي :



شكل رقم (1) اشكال مؤسسات التجارة الالكترونية

المصدر : من اعداد الباحثان

3.3 اهمية وفوائد التجارة الالكترونية

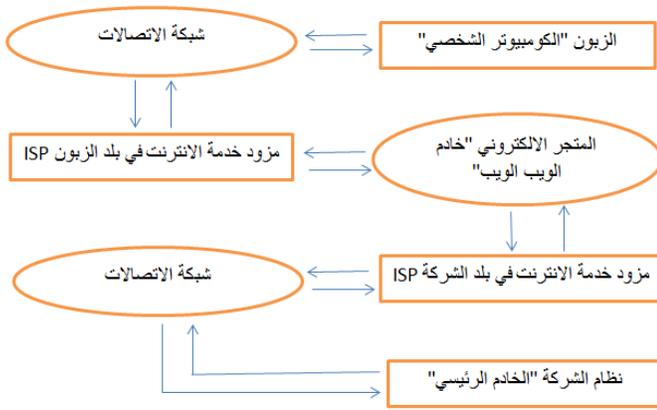
تساعد التجارة الالكترونية الشركات ومؤسسات الاعمال على المنافسة في المنتج او الخدمة على المستوى العالمي مما كان حجم هذه الشركة او المؤسسة . فمع التجارة الالكترونية يصبح للشركة وجود عالمي، مما يزيد من حجمها في السوق ومن ثم زيادة في المزايا التنافسية . ومن الملاحظ ان اتساع استخدام التجارة الالكترونية ادى الى حدوث تغيرات هيكلية في نشاط مؤسسات الاعمال والشركات على النحو التالي: (Fredriksson,2013,2) (محمد البنات، 2006 : 16-17)

1- تغير نمط استراتيجية المؤسسة

اذ ادى استخدام التجارة الالكترونية بتوسع الى تغير كبير في نموذج واستراتيجية المؤسسة وكذلك في الهيكل التنظيمي لها .

2- تغيير في تكاليف انتاج السلعة او الخدمة

تساعد التجارة الالكترونية بدورها على تخفيض التكاليف للمنتج والزبون كنتيجة للاستخدام الالكتروني في التبادل التجاري ، مما يؤدي الى زيادة الربح للشركات ومؤسسات الاعمال المنتجة وانخفاض السعر للمستهلكين وتبرز اهم ملامح انخفاض



الشكل رقم (2) دورة الاتصال في المتاجر الإلكترونية

المصدر : (محمد عادل عبدالعزيز، التجارة الإلكترونية والفكر المحاسبي، ط1 ، شركة الوسيط التجاري، 2005: 78)

تم دورة الاتصال وإتمام العمليات بين العملاء والشركة كما يلي :

- 1- يستخدم العميل جهاز الكمبيوتر الشخصي الخاص به للوصول إلى المتجر الإلكتروني المثبت على خادم الويب الخاص بالشركة على شبكة الإنترنت عبر شبكة الاتصالات المرتبطة بأحدى الجهات المزودة لخدمة الإنترنت ، ومن ثم تصفح السلع والخدمات المتوفرة على المتجر الإلكتروني واستخدام آلية الشراء المبرمجة من قبل الشركة للحصول على تلك السلع أو الخدمات التي يرغب بها .
 - 2- يلتقي نظام الشركة طلب العميل من خلال المتجر الإلكتروني المثبت على خادم الويب الخاص بالشركة على شبكة الإنترنت ، ومن ثم يقوم النظام بتنفيذ بعض السياسات والإجراءات المبرمجة بشكل مسبق لإتمام الطلب .
 - 3- يتلقى العميل عبر خادم الويب المثبت عليه المتجر الإلكتروني رسالة إلكترونية وفقاً لمجموعة من الإجراءات والسياسات التفاعلية المبرمجة من قبل الشركة ، والتي تتضمن كلا من موافقة نظام الشركة على العملية والإجراءات الواجب عليه اتباعها للحصول على السلع أو الخدمات .
 - 4- يستطيع العميل وفي أي وقت ومن أي مكان بالعالم عبر شبكة الإنترنت الدخول والإطلاع على بيانات الحساب الخاص به من خلال المتجر الإلكتروني المرتبط بشكل مباشر بنظام الشركة .
- يتضح من خلال الإطلاع على دورة الاتصال بين العميل والشركة ان نلاحظ بان النظام الشركة مرتبط بشكل مباشر مع متجرها الإلكتروني ، وان جميع العمليات التي تتم بينها وبين عملائها عمليات ذات طابع فريد يمكن وصفها بالعمليات غير الملموسة والسريعة . (عبدالعزيز، 2005: 78-79)

3.6 أنظمة الدفع والسداد للتجارة الإلكترونية

ان أنظمة الدفع والسداد للتجارة الإلكترونية تمثل حجر الزاوية لنجاح وتطور هذا النوع من التجارة ، اذ اعتمد نجاح التجارة الإلكترونية في مرحلة الاولى على استخدام بعض نظم الدفع والسداد المتاحة مع تطور بعض اساليبها الى جانب استحداث وسائل وطرق دفع وسداد اخرى جديدة ، من خلال تكنولوجيا الشبكات ومن اهم هذه

من خلال الموقع الخاص بهم على الشبكة او بيانات الزبون من خلال الانترنت مضللة او غير معبرة عن الحقيقة بكاملها، مثل: (عبدالحفيظ ، 2000: 16-17)

ا- إمكانية ان لا تقوم الشركات من تنفيذ اوامر التوريد من السلع والخدمات كما طلب منها ام لا .

ب- عدم توافر الدراية الكافية للمستهلك من حيث معرفة ما اذا كانت الشركة سوف تقبل ارجاع السلعة ام لا

ج- ان ما قد تسببه التجارة الإلكترونية من استغناء عن عدد كبير من العمال لاداء اعمالها قد يوجد مشكلة كبيرة على المستوى القومي وهي زيادة حجم البطالة .

د- إمكانية تسويق المنتجات غير المصرح بها من خلال التجارة الإلكترونية دون رقابة .

2- التحديات المتعلقة بتكامل العمليات

ان المعاملات والوثائق الآلية (مسار غير مرئي) في التجارة الإلكترونية التي حلت محل الشكل التقليدي الورقي المعتاد في توثيق المعاملات التجارية، اصبح لا يوجد اجراءات رقابية فعالة عليها ادت الى الآتي:

- أ- إمكانية تعرض الزبون لمخاطر ازدواج البيانات عند التنفيذ او يتم تشغيلها بطريقة غير صحيحة .
- ب- وجود تحفظ وجدل كبير حول شروط العمليات وعملية اصدار الفواتير المرتبطة بها بسبب ما تثيره وسائل الاثبات الآلية .
- 3- التحديات المتعلقة بالامن وحماية المعلومات

تمثل بعض قضايا الامن مثل الاصلية وامن الموقع على الويب وخصوصية وتشفير وتدقيق الهويات مشاكل حقيقية تؤرق الكثيرين سواءً افراداً او مؤسسات .

والواقع ان مثل هذه المخاوف سنستمر لسنوات قادمة ، وهي بالتأكد عائق حقيقي امام استخدام وانتشار الانترنت على نطاق واسع جداً لاغراض التسوق او التعاملات التجارية مثلاً . وتبذل اليوم جهود من قبل شركات تكنولوجيا المعلومات لضمان امن الانترنت وذلك من خلال اتخاذ اجراءات احتياطية تجعل استخدام الانترنت امناً ، واهم هذه التقنيات بروتوكول الطبقات الامنية وبرتوكول الحركات المالية الآمن، ويؤدي ظهور مثل هذه التقنيات والحلول ازالة الكثير من المخاوف التي كانت لدى البعض ، وتبشر هذه المؤشرات بمستقبل مشرق للتجارة الإلكترونية . (: waelbb , 2003) .

3.5 دورة الاتصال في المتاجر الإلكترونية

من خلال النظر الى الشكل (2) يمكن التعرف وبشكل مبسط على دورة الاتصال في المتاجر الإلكترونية، وكما نلاحظ تم عملية الاتصال بين العملاء ونظام الشركة من خلال عدة وسائط يمكن وصفها بالوسائط الإلكترونية التكنولوجية غير الملموسة ، ويكون محورها المتجر الإلكتروني .

(عبدالرحيم، 1990.92)

لذا تقوم المحاسبة بتسجيل التكاليف في الدفاتر على اساس قيمة التضحية الفعلية التي تتحملها الشركة في سبيل الحصول على السلعة او الخدمة ، وتقسّم التكاليف الى مجموعتين هما :

- التكاليف المستنفذة وتشمل التكاليف التي تم انفاقها من اجل الحصول على ايرادات الفترة الجارية ولذلك تتحول هذه التكلفة الى مصروفات وهي تمثل الاندثار والايجار والصيانة وغيرها .
- التكاليف غير المستنفذة وهي التي يكون لديها منفعة مستقبلية، وبالتالي تكون لديها قيمة في نهاية الفترة المالية، ومحاسبياً يطلق على هذه التكاليف اسم الموجودات وهي تمثل المباني والاثاث والسيارات ومصاريف مدفوعة مقدماً وغيرها والشكل رقم (3) يوضح ذلك :



الشكل رقم (3) مجرى التكلفة في البيانات المالية

المصدر : من اعداد الباحثان بالاعتماد على تصنيفات التكاليف ويلاحظ من الشكل ان التكلفة عبارة عن تضحية يقابلها منفعة ويجب ان تزيد المنفعة على التضحية المبذولة. وتكون التكاليف موجوداً اذا كان من المتوقع الحصول على منافع مستقبلية . ويعتبر مصروفاً اذا تم انفاقها في تحقيق منافع خلال فترة حدوثها . اما خسارة فهي تضحية لا يقابلها اي منفعة وتحدث نتيجة احداث مفاجئة .

4.2 تبويب التكلفة

يختلف الاساس الذي تبويب بموجبه عناصر التكلفة باختلاف الهدف او الغرض الذي تستخدم في تحقيقه، وتصنف التكاليف من عدة زوايا تعد مقبولة في مجال تسجيل التكاليف وأهمها : (Horngren,2018:28)

- 1- حسب علاقتها بوحدة المنتج
 - أ- تكاليف مباشرة: هي التكاليف المرتبطة بغرض تكلفة معينة، ويمكن تتبعها له بطريقة ممكنة اقتصادياً، حيث يصرف لانتاج سلعة معينة .
 - ب- تكاليف غير مباشرة : وهي تكاليف مرتبطة بغرض تكلفة معينة لكن لا يمكن تتبعها لذلك الغرض بطريقة ممكنة اقتصادياً . ويعني ذلك ان هذه التكلفة تنفق من اجل الوحدة كلها ولا يرتبط بشكل مباشر مع منتج معين .
- 2- حسب علاقتها بحجم النشاط
 - أ- تكاليف متغيرة : وهي التكاليف التي يتغير اجالها بشكل نسبي مع التغيرات في مستوى او حجم النشاط الاجالي المرتبط بتلك التكلفة مع

(هصطفى ، 2018 : 10-20)

- 1- البطاقة الذكية (smart cards) : تعد هذه البطاقة من اهم بطاقات الدفع الالكتروني ، وتخزن عليها جميع البيانات الخاصة بحاملها مثل (الاسم ، العنوان ، المصرف المصدر لها ، اسلوب الصرف ، المبلغ المنصرف وتاريخه ، تاريخ حياة العميل المصرفية) ويختار العميل طريقة التعامل بها سواء كان التعامل اثباتياً او عن طريق الدفع الفوري.
- 2- بطاقات الدفع (Debt Cards) : هذه النوع من البطاقات الدفع الالكتروني عبارة عن بطاقة بلاستيكية تحوّل صاحبها تحويل قيمة مالية معينة من رصيده الفعلي لدى البنك في صورة الحسابات الجارية الى رصيد البائع ، وذلك من خلال تقديم دليل اثبات الهوية .
- 3- بطاقات الائتمان (Credit Cards): ان هذه البطاقة تصدرها البنوك في حدود مبالغ معينة، ويتم استخدامها كأداة ضمان .
- 4- بطاقات الصرف البنكي (Charge Cards): ان هذا النوع من البطاقات يشبه الى حد كبير بطاقات الائتمان من حيث الشراء الفوري والدفع الآجل ، ولكن الاختلاف يكمن في فترة الدفع حيث السداد للبنك يتم بالكامل من قبل العميل خلال الشهر الذي تم السحب فيه اي ان فترة الائتمان لا تتجاوز الشهر .

- 5- الهاتف المصرفي (Phone Bank): ظهر الهاتف المصرفي نتيجة لتطور الخدمات المصرفية على مستوى العالم حيث انشئت المصارف خدمة الهاتف المصرفي لسهولة كيفية استفسار العملاء عن حساباتهم .
- النقد الرقمية / النقود الالكترونية (Digit Cash/E-cash): ان فكرة النقود الرقمية /الالكترونية جاءت على اثر فكرة استخدام النقود الورقية / المصرفية والتي تتميز بعدم وجود اي علاقات خاصة بها سوى رقم الاصدار الذي يحدد هوية العملة . وهي عبارة عن نقود يتم تخزينها في المعالجات واجهزة حاسبات اخرى بواسطة خوارزميات .

4. المبحث الثاني: مفهوم الكلفة ودور التجارة الالكترونية بتخفيض التكاليف

4.1 مفهوم الكلفة

تواجه الشركات ضغطاً متزايداً لفهم التكلفة وبيتم بها حتى لا تزيد عن ايراداتها ولكي لا تفشل في تحقيق اهدافها على المدى الطويل . ومع التطور الحاصل وتطور المشروعات اصبح مفهوم الكلفة يعني لها الكثير ، فهو ليس فقط كلفة البضاعة المباعة والمصاريف التشغيلية والضرائب، ولكن هناك امور اخرى يتبعي معرفة تكلفتها وليس فقط الادارة، وانما هناك المحاسبين والاقتصاديين والمهندسين الذين اهتموا بموضوع الكلفة لتلبية متطلباتهم . وان ظروف الاستعمال هذه ادت الى صعوبة تقديم تعريف محدد جامع لمفاهيمها . حيث عرفت الكلفة على انها موارد مضمحى بها او ضائعة لتحقيق هدف او غرض محدد وهذه الكلفة تقاس بوحدات النقد المعمول بها والواجب دفعها في شراء السلع والخدمات . (Horngren ,2018,27)

وهي ايضاً تضحية اقتصادية بجزء من موارد المشروع ويقابلها خدمة او منفعة ضرورية لتحقيق اهداف المشروع ويعبر عنها بوحدات نقدية ويمكن التنبؤ بها وتحديدتها مقدماً .

يمكن تلخيص اهمية خفض الكلفة بالنقاط الآتية : (السامرائي، 1999: 18)

- 1- تستمد اهمية خفض الكلفة جوانبها من العلاقة القائمة بين الكلفة ومستوى الربح واسعار المنتجات او الخدمات التي تقدمها الشركة .
 - 2- بدء الاهتمام بمشكلة تخفيض التكاليف ، ليس بوصفها هدفاً بحد ذاته وانما بهدف تجنب اللاضروري من التكاليف حاضراً او مستقبلاً من دون تخفيض وتجنب التأثير السيء في قيمة المنتجات .
 - 3- ان عملية خفض الكلفة سوف تؤدي الى دعم موقع الشركة التنافسي ، وان تقدم الوحدات الاقتصادية يتوقف على البيع بأسعار معتدلة لتتمكن من منافسة الوحدات الاخرى ، ويتوقف ذلك على مدى الكفاءة التي يتم بها الانتاج وان العمل بكفاءة لابد وان ينعكس على التكاليف وذلك بتخفيضها .
 - 4- ان تخفيض التكاليف يؤدي الى اقتصاد والحرص في استخدام عناصر الانتاج لانه الطريق السليم الى تحقيق الكفاءة الانتاجية .
 - 5- ان زيادة الارباح عن طريق تخفيض تكاليف الانتاج يمكن الشركة من تعزيز رسالتها زمن ثم سوف تتمكن من اجراء التوسعات في خطط النشاط الاقتصادي من خلال توجيه الوفورات المالية المتحققة نحو افاق جديدة للمجتمع والاقتصاد الوطني .
- خفض الكلفة مهمة مرتبطة باستمرارية المنشأة وتطويرها من خلال مصادرها الذاتية .

4.5 العوامل المؤثرة في خفض التكاليف

ان التخفيض المستمر للتكلفة بواسطة المنافسين يخلق نوعاً من البحث اللانهائي بكافة الشركات لتخفيض تكاليف منتجاتها ، وهذا التخفيض يركز على مجالين اساسيين : (Horngren,2018:56)

- 1- الابقاء فقط على تلك الانشطة التي تضيف قيمة ، وهي تلك الانشطة التي يرى العملاء انها تضيف منفعة للسلع او الخدمات التي يشترونها .
- 2- ادارة استخدام محركات او مسببات التكلفة لهذه الانشطة التي تضيف قيمة بكفاءة .

وان محرك او مسبب التكلفة هو اي عامل يؤثر في التكلفة ، بمعنى ان التغيير في محرك التكلفة يسبب التغيير في اجالي التكلفة المرتبطة والمتعلقة بغرض التكلفة . حيث ان مهمة او عملية خفض الكلفة متعلقة بالاساس بعدد متشابك من العوامل المؤثرة الواحد بالآخر . فبعضها ايجابياً في عملية خفض الكلفة وبعضها الآخر يؤدي الى الحد من عملية خفض الكلفة عند حدود معينة لا يمكن تجاوزها . ولهذا السبب يجب التعرف على مجمل العوامل المؤثرة في عملية خفض التكلفة ، والجدول رقم (1) يوضح العوامل المؤثرة بالكلفة .

الجدول رقم (1)

العوامل المؤثرة على الكلفة

مصدر العوامل المؤثرة	طبيعة العوامل المؤثر	اهم العوامل المؤثرة
العوامل الداخلية	العوامل الانسانية	علاقات العمل الرضا عن العمل، النافع الى العمل، الاجر والمكافئة هيكل القوى العاملة
	العوامل الفنية	مواصفات العملية الانتاجية، مواصفات المنتج، وسائل العمل المستخدمة، تخطيط المصنع والصيانة والخدمات الفنية الاخرى
	العوامل الادارية والتنظيمية	الاساليب المستخدمة في التخطيط والرقابة واساليب الرقابة المعتمدة، اساليب اتخاذ القرار المعتمدة، نظام المعلومات الادارية، معدل استغلال الطاقة الانتاجية، تنظيم العمل الفردي والجماعي تحيط العمل والمواد

بقاء كلفة الوحدة الواحدة لانها ثابتة لا يتغير .

- ب- تكاليف ثابتة : وهي التكاليف التي تظل دون تغيير في اجاليها لفترة زمنية معينة بالرغم من التغيرات الواسعة في مستوى او حجم النشاط الاجالي المرتبط بتلك التكلفة .
- 3- حسب طبيعة عناصر التكلفة
 - أ- المواد : وهي الخامات او المواد الاولية التي تدخل في تصنيع المنتج وينقسم الى (مواد مباشرة ، مواد غير مباشرة) .
 - ب- الاجور : وهي كل ما تدفعه المنشأة من اجور نقدية لصالح العاملين للحصول على خدمات عنصر العمل .
 - ت- تكاليف صناعية غير مباشرة : وهي كل التكاليف اللازمة لاتمام الانتاج عدا المواد والاجور .
- 4- حسب التصنيف الوظيفي
 - أ- تكاليف انتاجية : وهي كل التكاليف الانتاجية التي تنفق على السلعة حتى تكون السلعة تامة للبيع مثل (المواد والاجور وتكاليف تصنيع غير مباشرة) .
 - ب- تكاليف تسويقية : وهي كل التكاليف التي يتعلق ببيع السلعة مثل الاعلان والترويج والتغليب الخ .
 - ت- تكاليف ادارية : وهي كل التكاليف التي يتعلق بادارة الشركة .

4.3 مفهوم خفض الكلفة

ان عملية خفض الكلفة تعد من المهام الملحة والاساسية في شركات الاعمال والتي تؤثر بشكلها النهائي في مستوى العائد الذي تحققه الشركات ، وفقاً لهذا المنظور تعد عملية خفض الكلفة مهمة ومستمرة تدخل ضمن مسؤولية جميع مستويات الادارية . وقد عرف بتقليص القيمة الاجالية لزمن وتكلفة القيام باعمال اليومية والحصول على نفس مخرجات العمليات الاساسية بزمن اقل وسرعة أكبر وجوده اعلى. (العولقي، 2005: 20)

ومن ذلك يمكن الاستنتاج ان تخفيض التكاليف يركز على تقليص الزمن اللازم لانجاز العمل وعلى تخفيض كلفة عناصر الكلفة المستخدمة في العمل على ان لا يكون ذلك على حساب الجودة المطلوبة في تقديم المنتج او الخدمة .ان التخفيض التكاليف اصبح الهدف الرئيسي لجميع الوحدات العامة والخاصة في الدول المتقدمة ، حيث اصبح التوجه العام هو انتاج نفس العدد والنوع من الوحدات الانتاجية او تقديم نفس الخدمة وبلمواصفات المطلوبة باستخدام موارد اقل تكلفة .

ولابد من الاشارة الى ان التحكم في التكاليف يمثل بعداً تنافسياً يكون السعي الى تحقيقه هو اهتمام مستمر لكل مسئول من اجل اكتساب الميزة التنافسية ، فاذا اكتشف مؤسسة ما مصدراً مهماً لتحسين وتخفيض التكاليف يجب عليها ان تبحث عن طرق لتخفيض تكاليف نشاطها وبشكل مستمر ، ذلك لان نشاط تخفيض التكاليف ليس ثابتاً و دائماً فهو يتطلب تحسين مستمر وبحوث متواصلة واساليب أكثر كفاءة لتوصيل الخدمة . وعليه فان عملية تخفيض التكاليف يجب ان تكون مسؤولية جميع المستويات في الشركة من الادارة الى العاملين فيها من خلال وضع البرامج الملائمة لتقليل التكاليف الى ادنى مستوى وبالتالي ارتفاع الارباح.

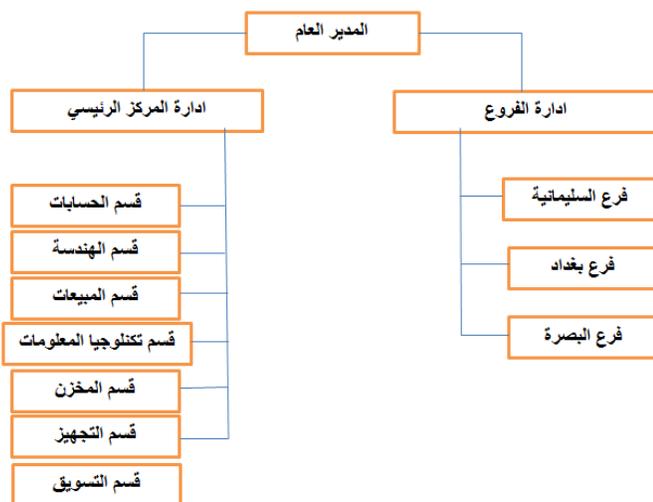
4.4 اهمية خفض الكلفة

للمشركة زيبرانو

5.1 نبذة تعريفية للشركة زيبرانو للاتصالات والأجهزة المكتبية

شركة زيبرانو لتجارة الاتاات والأجهزة المكتبية، شركة مساهمة من قبل القطاع الخاص، حصلت على اجازة تاسيس المشروع من قبل هيئة الاستثمار في الاقليم بتاريخ 2011/6/27 وبراسال قدره مليون دولار، تكون اغراض ونشاط الشركة المساهمة في استثمار رؤوس الاموال في مجال تجارة الموبيليات والاتاات ضمن الخطط والقوانين والتعليمات المركزية في اقليم كردستان ، والقيام بالتجارة في كافة انواع الاتاات والموبيليات واستيرادها من الخارج وتجهيز كافة الفنادق والمطابخ والمؤسسات الرسمية والوحدات السكنية والعمارات والشركات والمدارس وتزويدها بجميع انواع الموبيليات والمكاتب الحديثة وبمختلف الاجسام والاشكال والالوان .

5.2 الهيكل التنظيمي لشركة زيبرانو



5.3 تطبيق التجارة الالكترونية في شركة زيبرانو

بعد ان تبين في الفقرات السابقة دور التجارة الالكترونية في تخفيض التكاليف نظرياً ، لنا سوف يتم البيان هنا أهمية استخدام التجارة الالكترونية في تخفيض التكاليف للشركة زيبرانو وبالتالي تأثيرها على ربحية الشركة. ولان شركة زيبرانو لديها ثلاث فروع في (السليمانية ، بغداد ، البصرة) اضافة الى مركزه الرئيسي في محافظة اربيل وليس لديها فرع في مدينة دهوك ، لنا اولاً سوف نقارن بين ربحية الشركة في فرع السليمانية و ربحية الشركة من زبائن مدينة دهوك ، وثانياً نبين دور التجارة الالكترونية في تخفيض التكاليف غير المستنفذة للشركة ، وثالثاً دور التجارة الالكترونية في تخفيض التكاليف المستنفذة للشركة .

5.3.1 المقارنة بين ربحية الشركة في فرع السليمانية و ربحية الشركة من زبائن

مدينة دهوك

من خلال الاطلاع على القوائم المالية للشركة لسنة 2017 فقد بلغ صافي الدخل لفرع السليمانية (165750) دولار أمريكي والجدول رقم (2) بين قائمة الدخل المخصصة لفرع السليمانية .

العوامل الخارجية	الاتجاهات المركزية للدولة	القوانين والاحكام والتعليمات التخطيط والرقابة المركزية
	التقدم العلمي والتقني	التكنولوجيا وتطورها، الدراسات والبحوث

المصدر : (احمد عبدالدايم السامرائي ، تخفيض التكاليف المنتج باستخدام اسلوب تحليل القيمة، دبلوم عالي في المحاسبة التكاليف المهنية ، جامعة بغداد ، 1999 : 20)

4.6 خفض التكاليف باستخدام التجارة الالكترونية

بعد ان تم التعرف على مفهوم الكلفة وتخفيضها يتبين أنه يجب على الادارة مراقبة التكاليف والسعي دائماً الى تخفيضها ولكن دون التأثير بمواصفات وجودة المنتج ، ولتحقيق ذلك الغرض حاولت ايجاد انظمة تساعد في خفض التكاليف بحيث تكون بديلاً للانظمة التقليدية المستعملة لدى الشركات والتي كانت تهدر الكثير من التكاليف . واليوم مع التطور الحاصل في الانظمة المعلوماتية وظهور الانترنت ظهر ما يسمى التجارة الالكترونية وهو اسلوب جديد للتجارة يسهل عمليات البيع والشراء ، وان للتجارة الالكترونية فوائد كثيرة يجب الاستفادة منها واستغلالها لعملية تخفيض التكاليف سواء مستنفذة او غير مستنفذة .

حيث يتمكن اصحاب رؤوس اموال الصغيرة من الدخول في المجال التجارة الالكترونية بتكاليف قليلة حيث لا يحتاج الشخص سوى جهاز حاسوب وشبكة الانترنت وعملية اعداد موقع للتجارة على الويب ، حيث تعتبر أكثر اقتصادية و اقل تكلفة من بناء اسواق التجزئة وانشاء وصيانة المكاتب ، حتى انها لا تحتاج عدد كبير من الموظفين للقيام بعمليات الجرد والاعمال الادارية .

ان التجارة الالكترونية تخفض تكاليف انشاء ومعالجة وتوزيع وحفظ واسترجاع المعلومات الورقية، حيث ان دائرة المشتريات الالكترونية تستطيع ان تخفض التكاليف الادارية للمشتريات بنسبة 85% (نور، 2002 : 2) حيث ان متوسط انتاج ومعالجة الفاتورة باستخدام نظام مستند للورق قد تصل عشرة اضعاف الكلفة المترتبة على اصدارها بالوسائل الالكترونية . (العلاق، 2002 : 219)

بالاضافة الى ذلك فانها تساعد على خفض المخزون عن طريق استعمال عملية السحب ، حيث تبدأ بالحصول على الطلب التجاري من قبل الزبون وتزويده بطلبه من خلال التصنيع بالوقت المحدد (JIT). (نور، 2002 : 2) وكانت الشركات قبل استخدام هذه الطريقة تحتفظ بكميات كبيرة من المخزون، ولكن الاحتفاظ بالمخزون كبير كهذا يكلف مبالغ طائلة جراء تخزينه ضد التلف او حتى السرقة ، علاوة على ذلك يبقى راس المال حبيساً في الخزين وتكون الشركة اقدر على ادارة شؤونها واعمالها بكلفة اقل . الا ان نجاح هذا الشيء يتطلب نوعاً من التنسيق بين البائع والمشتري ، وكذلك الثقة والالتزام بين اطراف المتعاملة باعتبار ان تعاملهم سيكون معتمداً على الاستمرارية ولفترات طويلة ومرة اخرى يلعب الانترنت دوراً حاسماً في تسهيل عملية التنسيق .

ان الانترنت ارحص بكثير من شبكات القيمة المضافة value added networks لنا فان التجارة الالكترونية تخفض تكاليف الاتصالات وبذلك فان التجارة الالكترونية سوف تساهم في تقليص التكاليف الاجمالية بنسب تتراوح ما بين 35-65% . (العلاق، 2002 : 204، 206)

لنا فان التجارة الالكترونية سوف تخفض بالتكاليف دون التجاوز على نوعية ومواصفات المنتج او الخدمة المقدمة .

5. المبحث الثالث: دور التجارة الالكترونية في خفض التكاليف

واستثمارها في مجال آخر ، وهذا سوف نبينها في الفقرات اللاحقة .

جدول رقم (2)

قائمة الدخل الملخصة لفرع السلمانية لسنة 2017 (المبالغ بالدولار)

صافي الإيرادات	1300000
تكلفة البضاعة المباعة	703000
مجموع ربح	597000
اجمالي المصاريف	431250
صافي الدخل	165750

5.3.2 دور التجارة الالكترونية في تخفيض التكاليف غير المستنفذة للشركة

يقصد بالتكاليف غيرالمستنفذة الموجودات الشركة سواء ثابتة او متداولة ، ومن خلال الاطلاع على القوائم المالية للشركة لسنة 2013 فقد بلغت قيمة الموجودات الثابتة (5350100)دولار والجدول رقم (5) يوضح مكونات الموجودات الثابتة للشركة لسنة 2017 .

جدول رقم (5)

الموجودات الثابتة للشركة زيبرانو لسنة 2017 (المبالغ بالدولار)

البيان	الكلفة كما في 2013/12/31	مخصص اندثار مراكز	القيمة الدفترية
الاراضي	61200	-	61200
المباني	4039200	164300	3874900
الات والمعدات	344400	36300	308100
وسائل النقل	229200	83100	146100
اثاث واجهزة المكاتب	1273600	313800	959800
المجموع	5947600	597500	5350100

المصدر : من اعداد الباحثان اعتماداً على بيانات الشركة

بافتراض لو ان الشركة استخدمت التجارة الالكترونية فأنها سوف تستغني عن الكثير من الموجودات منها الاراضي والمباني والاثاث والاهزة المكتبية، حيث كما بينا سابقاً ان هذا النوع من التجارة لا يحتاج سوى اهزة الحاسوب وموقع خاص بها ليتم من خلالها البيع والشراء ويكلف (15000)دولار تقريباً، وهذا سوف يوفر الاموال لتستثمر في مجال آخر، وحتى الاشخاص الذين يطمحون لاقامة مثل هذه الشركة لن يحتاجوا الى هذا المبلغ .

ان الاراضي والمباني هي عبارة عن المركز الرئيسي للشركة وفروعها ومخازنها . وقد بينا قيمتها بالجدول رقم (5) بالكلفة ، حيث بالامكان الاستغناء عن الفروع الموجودة في المحافظات والاستعانة بالمواقع الالكترونية على الانترنت للترويج عن السلع التي تقدمها الشركة مما يوفر تكلفة المباني والاراضي وحتى الاهزة المكتبية ووسائل النقل ، ويبقى المركز الرئيسي في اربيل . والجدول رقم (6) يبين قيمة الموجودات الخاص بالمركز الرئيسي وفروعها .

الجدول رقم (6)

الموجودات الثابتة الخاص بالمركز الرئيسي وفروعها (بالقيمة الدفترية) بالمبالغ بالدولار

البيان	المركز الرئيسي (اربيل)	الفروع (السلمانية، بغداد، بصره)	المجموع
الاراضي	22950	38250	61200
المباني	1453100	2421800	3874900
الات والمعدات	115550	192550	308100
وسائل نقل	73050	73050	146100
اهزة مكاتب	419900	539900	959800
المجموع	2084550	3265550	5350100

المصدر : من اعداد الباحثان اعتماداً على بيانات الشركة

اما بالنسبة للمخازن لو تم استخدام التجارة الالكترونية فانه سوف يتم الاستغناء عن المخازن الموجودة في الفروع الثلاثة لانه سوف يتم نقل البضاعة مباشرة الى الزبون من المركز الرئيسي ولا يحتاج الى مخازن في تلك المنطقة اي انها وفرت كلفة مخازن والارض والتي كلفتها بالسجلات (375750)دولار . حيث يمكن للشركة الاستغناء عن الفروع الثلاثة وتخفيض التكاليف غير المستنفذة

المصدر : من اعداد الباحثان اعتماداً على بيانات الشركة
وكما تم ذكره سابقاً ان الشركة ليس لديها فرع في مدينة دهوك ، ومن خلال التسانلات والتفسيرات من قسم المبيعات للشركة توصلنا الى ان 18% من مبيعات المركز الرئيسي (اربيل) هم زبائن مدينة دهوك والجدول رقم (3) يبين مبيعات المركز الرئيسي في اربيل .

الجدول رقم (3)

مبيعات الشركة لمركزه الرئيسي (اربيل) لسنة 2017(المبالغ بالدولار)

الاشهر	المبيعات الشهرية
1	90089
2	125157
3	185822
4	134576
5	125080
6	281039
7	201409
8	107849
9	108462
10	201194
11	208954
12	330369
اجمالي المبيعات السنوية	2100000

المصدر : من اعداد الباحثان اعتماداً على بيانات الشركة

اذاً 18% من المبيعات المركز تكون (378000)دولار سنوياً ، وان تكلفتها كانت (180000)دولار مستنتجاً من قسم المحاسبة للشركة ، اذاً الربحية المتولدة من هذا الجزء من المبيعات تكون (198000)دولار والتي لا تكون لديها اي مصاريف اخرى ، والجدول رقم (4) يبين ذلك .

الجدول رقم (4)

الربحية المتولدة من 18% من المبيعات للزبائن مدينة دهوك (المبالغ بالدولار)

اجمالي المبيعات السنوية	378000
اجمالي التكاليف	180000
الربحية المتولدة	198000

المصدر : من اعداد الباحثان اعتماداً على بيانات الشركة

ومن خلال الجدول رقم (4)و(5) يبين لنا ان الربحية المتولدة من زبائن مدينة دهوك والبالغ مقداره (198000)دولار اكبر من الربحية فرع السلمانية والبالغ مقداره (165750)دولار ، والسبب يرجع الى ان مبيعات زبائن مدينة دهوك ليس لديها اي تكاليف سوى تكلفة البضاعة المباعة ، اما فرع السلمانية لديها مصاريف اخرى (رواتب ، مستلزمات خدمية ، مستلزمات سلعية) . واذا قارنا بينهم سوف يوضح لنا ان الفرق تكون (32250)دولار لهذا اذا استعملنا التجارة الالكترونية بإمكاننا الاستغناء عن فرع السلمانية والفروع الاخرى والاعتماد على التجارة الالكترونية وابقاء المركز الرئيسي في اربيل ، وسوف تخفض التكاليف وزيادة الربحية اضافة الى توفير مبالغ هائلة نتيجة استغناء عن التكاليف غيرالمستنفذة (الموجودات الثابتة والمتداولة)

بقية (3641300) دولار نتيجة الاستغناء على الاراضي والمباني والالات ووسائل النقل واجهزة مكتب للفروع الثلاثة بقيمة (3265550) دولار ومخازنها بقيمة (375750) دولار وبامكان استعمالها في مجال آخر لتستثمر فيها.

5.3.3 دور التجارة الالكترونية في تخفيض التكاليف

المستفزة للشركة

يتوضح من المصاريف التي تنفقها الشركة من اجل الحصول على ايرادات الشركة ومن خلال الاطلاع على السجلات في القسم المالي للشركة، ان أهم مصروف تنفقته الشركة هو الرواتب والاجور وقد كان مبلغها لسنة 2013 (680000) دولار والجدول رقم (7) يوضح رواتب الشركة ومستلزماتها السلعية والخدمية لسنة 2013 :

جدول رقم (7)

المصاريف السنوية لشركة زيرانو لسنة 2017 (المبالغ بالدولار)

البيان	الرواتب	مستلزمات سلعية	مستلزمات خدمية	المجموع
مركز الشركة	498750	245000	322000	1065750
فرع السليمانية	196250	120000	115000	431250
فرع بغداد	135000	95000	93000	323000
فرع بصره	120000	90000	80000	290000
المجموع	950000	550000	610000	2110000

المصدر : من اعداد الباحثان اعتماداً على بيانات الشركة

وكما ذكر سابقاً فإنه لو تم الاستغناء عن هذه الفروع الموجودة في المحافظات فانه سوف يوفر مبلغاً مقداره (1044250) دولار سنوياً وهي الرواتب والمستلزمات السلعية والخدمية للفروع.

اما بالنسبة لمركز الشركة فقد بلغت المستلزمات السلعية كما مبينة في الجدول رقم (8) بمبلغ (245000) دولار والتي تتضمن وقود وزيت وادوات احتياطية واللوازم والمهمات والقرطاسية والماء والكهرباء. وحيث بلغت القرطاسية عام 2017 مبلغ (5000) دولار وهو بالامكان تقليلها لو تم استخدام التجارة الالكترونية .

في حين ان المستلزمات الخدمية تتضمن صيانة المباني والالات ووسائل النقل والدعاية والطبع والضيافة والايافد والاتصالات . وبامكانها ايضاً الاستغناء عن مصاريف الايفاد والاتصالات البالغة (20000) دولار سنوياً، والاستعانة بالانترنت وقنوات الاتصال الموجودة مثل المحادثة (chat) والبريد الالكتروني والتي تكون ارحص من الاتصالات السلكية او اللاسلكية .

لذا يمكننا ان نلخص الوفورات التكاليفية في الجدول رقم (8) بان الوفورات في التكاليف المستفزة البالغ (1044250) دولار سنوياً ، وتكاليف تقليل الاتصالات والايافد البالغ (5000) دولار سنوياً ، والوفورات في التكاليف غير مستفزة البالغ (3641300) دولار ويمكن استخدامها في مجال آخر .

اما تكاليف وضع موقع خاص للشركة وآلة الحاسوب يبلغ (15000) دولار تقريباً نتيجة الاستغناء عن الفروع وابقاء المركز الرئيسي لها في محافظة اربيل .

جدول رقم (8)

الوفورات المتحققه نتيجة الاستغناء عن الفروع

البيان	المبالغ بالدولار
الوفورات في التكاليف غير مستفزة (مرة واحدة)	3641300
الوفورات في التكاليف مستفزة (سنوياً)	1044250
الوفورات في تكاليف الايفاد والاتصالات	5000
المجموع	4690550

المصدر : من اعداد الباحثان اعتماداً على بيانات الشركة
وما تقدم يمكن تلخيص ان التجارة الالكترونية لا يجوز تجاهلها، حيث بالرغم من وجود التجارة التقليدية فان نسبة تنفيذها بدأت تتحول شيئاً فشيئاً نحو استخدام الوسائل الالكترونية حيث ينبغي الاستفادة من المزايا التي تقدمها التجارة الالكترونية وخاصة في مجال الكلفة، وحيث انه بالرغم من وجود معوقات او تحديات تواجه التجارة الالكترونية فان بالامكان تجاوزها ويجاد الحلول لها عاجلاً ام آجلاً .

6. المبحث الثالث : الاستنتاجات والتوصيات

6.1 الاستنتاجات :

من خلال دراسة موضوع (اهمية استخدام التجارة الالكترونية ودورها في تخفيض التكاليف المستفزة وغير المستفزة في الشركات التجارية) فقد توصلت الدراسة الى مجموعة من الاستنتاجات والنتائج المتعلقة بالجانبين النظري والتطبيقي، وكما يلي :

- 1- هناك سعي في جميع الوحدات الاقتصادية الهادفة الى الربح الى تخفيض تكاليفها، لاث ذلك على تحقيق اهدافها والحفاظ على مركزها في السوق . وذلك من خلال الاستغلال الامثل للموارد والطرق المتاحة المبني على التخطيط الاستراتيجي العلمي والسليم لجميع مرافق المنشأة .
- 2- ان التجارة الالكترونية تساعد الى حد كبير الوحدات الاقتصادية والتي من اهمها تخفيض التكاليف دون التأثير على نوعية ومواصفات المنتج او الخدمة المقدمة كما وتساعد اصحاب رؤوس الاموال القليلة من الدخول الى عالم التجارة بمبالغ وتكاليف قليلة .
- 3- ان التجارة الالكترونية باعتبارها احدى المتغيرات الحديثة في دنيا الاعمال كان لها تأثيراً مباشراً على المحاسبة باعتبار ان المحاسبة هي لغة الاعمال من خلال الاطلاع على حسابات شركة زيرانو وجد ان هناك الكثير من التكاليف التي يمكن ان تخفض من ارباح الشركة سواء كانت هذه التكاليف مستفزة او غير مستفزة.
- 4- اظهرت النتائج انه بالامكان الاستغناء بالفروع الثلاثة للشركة واستعمال التجارة الالكترونية من خلال دراسة الفروقات بين ربحية الشركة من زبائن مدينة دهوك والبالغة (198000) دولار لسنة 2017 والربحية الشركة لفرع السليمانية البالغة (165750) دولار لسنة 2017 والسبب يرجع الى ان مبيعات زبائن مدينة دهوك ليس لديها اي مصاريف سوى تكلفة بضاعة المباعه ، اما الفروع لديها مصاريف اخرى (رواتب ، مستلزمات سلعية والخدمية) ، واذا قارنا بينهم سوف يوضح لنا ان الفرق تكون (32250) دولار .
- 5- ان صافي الوفورات المتحققه نتيجة الاستغناء عن الفروع من التكاليف الغير المستفزة البالغة (3641300) دولار والتي بإمكانها ان يستخدم في مجال آخر للاستثمار.
- 6- وان صافي الوفورات المتحققه للشركة من التكاليف المستفزة البالغ (1044250) دولار سنوياً .

6.2 التوصيات

فطاسي، عبدالرحمن، (2019)، "مفهوم التجارة الإلكترونية"، الملتقى الوطني حول اطار القانوني للممارسة التجارة الإلكترونية، جامعة 8 ماي 1945، قلمة، الجزائر.

مصطفى، بن برون، (2018)، " دور وسائل الدفع الإلكترونية وانعكاساتها على البنوك"، رسالة ماجستير، جامعة عبد الحويذ بن باديس - هسستغان - كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير قسن علوم اقتصادية، الجزائر.

ت- الانترنت :

بسام نور ، 2003، التجارة الإلكترونية كيف ومتى واين ؟ ، الموسوعة العربية للكمبيوتر .

www.c4arab.com

ث- المصادر الاجنبية :

Fredriksson, Torbjörn, (2013), "E-commerce and Development", Workshop on E-Commerce, Development and SMEs 8-9 April 2013 WTO, Geneva, Switzerland.

Horngren, chales T., Dater Rajan, 2018, cost accounting a managerial emphases, 16th edition, hallint.

Kutz, Martin, (2016), "Introduction to E-commerce", 1st edition, combining business and information technology.

Robbins, Joensdon, 2000, E-commerce for dummies, newyork.

Skinner, Michael, (2019), "E-commerce Query Classification Using Product Taxonomy", SIGIR eCom, July 2019, Paris, France.

UNCTAD, (2019), United Nations Conference on Trade and Development.

بناءً على ما توصلت اليه من الاستنتاجات السابقة يمكن حصر اهم التوصيات وهي كالاتي :

- 1- ضرورة استخدام الوحدات الصناعية تقنيات حديثة لتخفيض تكاليفها وتعزيز قدرتها التنافسية لمواجهة البيئة الحالية المتغيرة وتحقيق اهدافها المرسومة .
- 2- وضع منهجية شاملة وواضحة للشركة باستخدام التجارة الإلكترونية والتي تتمثل بتحديد اهداف العمل والرؤية المستقبلية وتحديد البيانات وهيكلتها وتحديد المعلومات والتطبيقات اللازمة والذي يشمل الموارد البشرية والمهارات المطلوبة لمواكبة عصر التطور .
- 3- ضرورة اهتمام الشركة بمزايا وفوائد استخدام التجارة الإلكترونية في تخفيض التكاليف المستنفذة وغير المستنفذة .
- 4- ان تسعى الشركة من خلال استخدام التجارة الإلكترونية الى تخفيض التكاليف التسويقية اللازمة .
- 5- ان تسعى الشركة المدروسة الى زيادة ادراك وفهم جميع الموظفين والعاملين في الشركة لمفهوم التجارة الإلكترونية من خلال اقامة البرامج والدورات التدريبية ذات الصلة بالموضوع .
- 6- التأكد من امنية المعلومات المحاسبية ، وذلك لوجود القدرة على اختراق الاظمة المحاسبية ، ومن ثم الحاجة الى برامج محدثة باستمرار تعمل على توفير تلك الامنية .
- 7- نتيجة التحول الاقتصادي الذي يمر فيه البلد والانفتاح على مختلف المجالات لاسيما منها التجارة الإلكترونية لابد من الاستفادة منها وادخاله ضمن ممارسات التجارية وذلك من اجل النهوض بالاقتصاد ومواكبة كل التغيرات للالتحاق بركب العالم .

7. قائمة المصادر

أ- الكتب العربية :

القرآن الكريم : سورة البقرة ، آية رقم (32)

محمد عادل عبدالعزيز، 2005، التجارة الإلكترونية والفكر المحاسبي، ط1 ، شركة الوسيط التجاري.

دبشير عباس العلاق، 2002، التسويق عبر الانترنت ، ط1، دار الوراق، الاردن .

احمد العولقي، 2005، استراتيجيات تخفيض التكاليف، دار الوائل، عمان-الاردن .

علي عبدالرحيم، 1990، يوسف عوض العادلي ، اساسيات التكاليف والمحاسبة الادارية ، دار ذات السلاسل، الكويت .

ب- الاطاريح والرسائل والندوات :

احمد بشير نجار، 2002، اشكالية البعد الضريبي في التجارة الإلكترونية، المؤتمر العلمي السنوي الثالث، كلية العلوم الادارية والمالية.

محمد البنات، 2006، العقود الإلكترونية ، المنظمة العربية للتنمية الادارية ، القاهرة .

ابراهيم عبدالحفيظ، 2000 ، تحديات المراجعة تجاه تنمية صفقات التجارة الإلكترونية ، مجلة الدراسات المالية والتجارية ، القاهرة .

احمد عبدالدائم السامرائي، 1999، تخفيض التكاليف المنتوج باستخدام اسلوب تحليل القيمة، دبلوم عالي في المحاسبة التكاليف المهني ، جامعة بغداد ، .