

مسرد المصطلحات

- الأصول: Assets

هي الموارد الاقتصادية المملوكة للمنشأة والتي تُعبر عن منافع في المستقبل.

- المبادئ المحاسبية المتعارف عليها Generally Accepted : Accounting Principles (GAAPs)

هي مجموعة المفاهيم والقواعد المحاسبية التي لقيت القبول العام على المستوى العملي في مجال القياس المحاسبي وعرض القوائم المالية.

- المحاسبة المالية : Financial Accounting

هي النظام المحاسبي الذي يُعنى بإعداد التقارير المالية عن نتائج الأعمال من ربح أو خسارة والمركز المالي (الميزانية) للوحدة الاقتصادية وفقاً للمبادئ المحاسبية المتعارف عليها.

- المركز المالي أو الميزانية : Balance Sheet

هي قائمة مالية متوازنة الطرفين توضح المركز المالي للوحدة الاقتصادية متضمنة ملخصاً للأصول والالتزامات وحقوق الملكية في لحظة معينة.

- مبدأ المقابلة بين الإيرادات والنفقات : Matching Concept

حيث تتم المقابلة بين الإيرادات خلال فترة محاسبية معينة وبين النفقات التي ساهمت في توليد تلك الإيرادات.

- تكلفة : Cost

هي التضحية بموارد اقتصادية للحصول على سلعة أو خدمة بهدف إنتاج سلعة أو خدمة أخرى.

- خسارة : Loss

هي التضحية بموارد اقتصادية للحصول على سلعة أو خدمة بهدف إنتاج سلعة أو خدمة أخرى.

- مصروف : Expense

هو تكلفة مستنفدة فقدت قدرتها على تقديم منافع في المستقبل.

- نفقة : Expenditure

هي التضحية بموارد اقتصادية للحصول على منافع وهي قد تكون تكلفة أو مصروف.

- تكاليف إدارية وتمويلية : Management and Finance Costs

هي كل التكاليف المرتبطة بالتنسيق بين وظيفتي الإنتاج والتسويق والتنظيم والإدارة العامة وتكاليف إدارة

وتدبير الموارد المالية للمشروع.

– تكاليف الإنتاج : Production Costs

هي تكاليف الإنتاج المرتبطة بتحويل المواد الخام إلى منتجات تامة الصنع.

– تكاليف التسويق : Marketing Costs

هي تكاليف ضمان وصول السلعة أو الخدمة إلى المستهلك والتي تتضمن تكاليف التخزين والإعلان والترويج والبيع والنقل والشحن وأبحاث التسويق وخدمات ما بعد البيع.

– تكاليف إيرادية : Revenual Costs

هي تكاليف يتوقع استفادها والاستفادة منها في ذات الفترة التكلفة التي أنفقت فيها.

– تكاليف إيرادية مؤجلة : Defferred Revenual Costs

هي تكاليف إيرادية بطبيعتها ولكنها تنصف بأنها ضخمة نسبياً ويمكن أن تمتد منافعتها إلى أكثر من فترة تكلفة واحدة.

– تكاليف تقديرية : Estimated Costs

هي تكاليف محددة مقدماً وفقاً للخبرة والحكم الشخصي.

– تكاليف ثابتة : Fixed Costs

هي تكاليف لا يتغير إجماليها مع التغير في حجم النشاط وذلك في حدود طاقة معينة، بينما نصيب الوحدة منها يتغير عكسياً مع التغير في حجم النشاط.

– تكاليف رأسمالية : Capital Costs

هي تكاليف تمتد منافعتها إلى عدة فترات تكلفة وهي ترتبط بالحصول على الطاقة الإنتاجية

– تكاليف زمنية : Period Costs

هي تكاليف مستندة في الفترة التكلفة التي أنفقت فيها لذا تحمل إلى حساب الأرباح أو الخسائر للفترة.

– تكاليف فعلية : Actual Costs

هي تكاليف يتم قياسها بعد إنتاج أو بيع السلعة أو تقديم الخدمة.

– تكاليف غير مباشرة : Indirect Costs

هي تكاليف يصعب تتبعها وتخصيصها بسهولة ويسر إلى وحدة النشاط وذلك لعدم وجود علاقة مباشرة بينهما.

– تكاليف مباشرة : Direct Costs

هي تكاليف يمكن تتبعها وتخصيصها لوحدة النشاط بسهولة ويسر لوجود علاقة مباشرة وارتباط قوي بينهما.

– تكاليف متغيرة : Variable Costs :

هي تكاليف يتغير إجماليها مع التغير في حجم النشاط إنتاجاً كان أم تسويقاً، بينما نصيب الوحدة قد يظل ثابتاً.

– تكاليف مختلطة : Mixed Costs :

هي تكاليف تتضمن جزءاً ثابتاً وآخر متغير من عناصر التكلفة.

– تكاليف معيارية: Standard Costs :

هي تكاليف محددة مقدماً وفقاً لأساليب علمية كإحصاء والأساليب الكمية ، والبحوث التجريبية.

– تكاليف منتج : Product Costs :

هي تكاليف تُحمل للوحدات المنتجة.

– تكاليف لا يمكن التحكم فيها: Non- Controllable Costs :

هي تكاليف لا يمكن التحكم فيها عند مستوى إداري معين.

– تكاليف يمكن التحكم فيها : Controllable Costs :

هي تكاليف يمكن التحكم فيها عند مستوى إداري معين.

– سلوك التكاليف : Costs Behavior :

هي مدى استجابة إجمالي عنصر التكلفة للتغيير في حجم النشاط أو هي رد فعل وتجاوب إجمالي التكاليف مع التغيير في حجم النشاط.

– أسلوب تحميل التكاليف الكلية أو الإجمالية: Full Absorption Costing Technique :

حيث يتم تحميل الوحدات المنتجة بجميع عناصر التكاليف الإنتاجية المباشرة وغير المباشرة، المتغيرة والثابتة كما يتم تحميل الوحدات المباعة بجميع عناصر التكاليف التسويقية المباشرة وغير المباشرة، المتغيرة والثابتة.

– أسلوب تحميل التكاليف المباشرة : Direct Costing Technique :

حيث يتم تحميل الوحدات المنتجة والمباعة بعناصر التكاليف الإنتاجية والتسويقية، بينما تعتبر التكاليف غير المباشرة أعباء تحمل لحساب الأرباح أو الخسائر.

– أسلوب تحميل التكاليف المتغيرة : Variable Costing Technique :

حيث يتم تحميل الوحدات المنتجة والمباعة بعناصر التكاليف المباشرة وغير المباشرة المتغيرة والإنتاجية والتسويقية بينما تعتبر التكاليف غير المباشرة الثابتة الإنتاجية والتسويقية منها أعباء تحمل لحساب الأرباح أو الخسائر، وقد يسمى هذا الأسلوب أيضاً بأسلوب التكاليف الحدية.

– أسلوب تحميل التكاليف المستغلة : Utilized Costing Technique

حيث يتم تحميل الوحدات المنتجة والمباعة بعناصر التكاليف المباشرة وغير المباشرة المتغيرة، وغير المباشرة الثابتة المستغلة بشقيها الإنتاجي والتسويقي، أما التكاليف غير المباشرة الثابتة غير المستغلة فتعتبر أعباء تحمل لحساب الأرباح أو الخسائر.

– أسلوب التكاليف الحدية : Marginal Costing Technique

(انظر أسلوب التكاليف المتغيرة).

– الربح الحدي : Marginal Profit

هو الفرق بين سعر بيع الوحدة وتكلفتها المتغيرة، كما يمثل الربح الحدي في أسلوب تحميل التكاليف المتغيرة مجمل الربح في الأساليب الأخرى وهو الفرق بين إيرادات المبيعات وتكلفة المبيعات، ويسمى أيضاً هامش المساهمة.

– طريقة التحميل الشامل : Full Absorption Method

وفقاً لهذه الطريقة تحمل وحدات الإنتاج بالتكاليف المباشرة وغير المباشرة، وتعتبر هذه الطريقة هي الأساس لأسلوب تحميل التكاليف الكلية أو الإجمالية.

– طريقة التحميل الجزئي : Partial Absorption Method

وفقاً لهذه الطريقة تُحمل وحدات الإنتاج بجزء من عناصر التكاليف، بينما يعتبر الجزء الآخر المتبقي أعباء تحمل لحساب الأرباح أو الخسائر، وتُعتبر هذه الطريقة هي الأساس لأساليب التحميل المباشر والمتغير والمستغل.

– نقطة التعادل : Break- Even Point

هي النقطة التي تتساوى فيها الإيرادات مع النفقات أو هي نقطة تساوي الربح الحدي أو هامش المساهمة مع التكاليف الثابتة، وحينها لا تحقق المنشأة أرباح أو خسائر، أي أن الربح يساوي صفراً.

– هامش المساهمة : Contribution Margin

هو الربح الحدي أو الفرق بين سعر بيع الوحدة وتكلفتها المتغيرة، والذي يساهم في تغطية التكاليف الثابتة أولاً، ثم بعد ذلك يساهم في إدراج الربح.

– الخصم التجاري : Trade Discount

هو خصم يقدمه البائع للمشتري نتيجة للمساومة أو لشراء كميات كبيرة أو لكسبه كعميل جديد أو لرغبة البائع في تصريف بضاعته أو لغيرها، والقاعدة المتعارف عليها عند المحاسبين هي تسجيل صافي الفاتورة بعد تنزيل الخصم التجاري عند كل من البائع والمشتري.

– الخصم النقدي: Cash Discount

هو خصم يعرضه البائع على المشتري تحفيزاً له على سرعة سداد ثمن المواد المشتراة حيث يرتبط ذلك بالشراء بالأجل، كأن يكون أجل سداد الفاتورة ثلاثين يوماً مع عرض خصم بنسبة 10% من ثمن البضاعة إذا تم السداد خلال العشرة يوم الأولى.

– السعر الفعلي: Actual Price

هو السعر الفعلي الذي تُشتري به السلع والخدمات.

– السعر الفعلي المحدد: Identified Actual Price

هو السعر الفعلي الذي تشتري به السلع والخدمات ويستطيع أمين المخزن أن يحدد الكمية المصروفة مميزاً سعرها.

– السعر المعياري: Standard Price

هو سعر إداري تحدده الإدارة وتراه مناسباً لتسعير المواد المصروفة من المخازن للتشغيل ولاختلافه عن السعر الفعلي ينبغي إعداد تسوية في نهاية الفترة التكلفة والتي تعتبر تكاليف إنتاجية غير مباشرة إذا كانت المواد المصروفة مواد إنتاجية، وتكاليف تسويقية غير مباشرة إذا كانت المواد المصروفة مواد تسويقية، وتكاليف إدارية وتمويلية إذا كانت المواد المصروفة مواد إدارية.

– السعر المتوسط: Average Price

يتم بموجبه تعديل الأسعار ويتم تطبيق السعر المتوسط بأسلوبين: أسلوب المتوسط المرجح (Weighted Average) ويرتبط بنظام الجرد الختامي، وأسلوب المتوسط المتحرك (Moving Average) ويرتبط بنظام الجرد المستمر.

– السعر الوارد أخيراً يُصرف به أولاً: Last In- First Out (LIFO)

حيث يتم تسعير المواد المصروفة للتشغيل بسعر أحدث كمية وردت للمخازن وبنفادها يُبدأ بالتسعير بسعر الكمية التي وردت قبلها وهكذا، ويترتب على ذلك تقويم المخزون السلعي بأقدم أسعار الكميات التي وردت إلى المخازن.

– المتوسط المتحرك: Moving Average

يرتبط هذا الأسلوب بنظام الجرد المستمر حيث يتم استخراج المتوسط عقب كل عملية ورود صنف للمخازن.

– السعر الوارد أولاً يُصرف به أولاً: First In- First Out (FIFO)

حيث يتم تسعير المواد المصروفة للتشغيل بسعر أقدم الكميات الموجودة بالمخازن وبنفادها يُبدأ بالتسعير بسعر الكمية التي وردت بعدها وهكذا، ويترتب على ذلك تقويم المخزون السلعي بأحدث أسعار الكميات التي وردت إلى المخازن.

– المتوسط المرجح: Weighted Average

يرتبط هذا الأسلوب بنظام الجرد الختامي حيث يتم حساب متوسط التكلفة المرجح للوحدة في نهاية الفترة التكاليفية.

– نظام الجرد الختامي: Periodic Inventory System

حيث يتم تسجيل تكلفة المشتريات عند حدوثها خلال الفترة بينما تُحدد تكلفة المواد المصروفة للتشغيل ورصيد المواد في نهاية الفترة التكاليفية.

– نظام الجرد المستمر: Perpetual Inventory System

حيث يتم تسجيل تكلفة مشتريات المواد عند ورودها وكذلك تكلفة المستند منها خلال الفترة التكاليفية، كما يستخرج الرصيد عقب كل عملية.

– أجور العمل: Labor Wages

هي التكلفة التي تتحملها المنشآت نظير الخدمات التي يقدمها الأفراد لها سواء كانت مجهودات ذهنية أو عضلية.

– الحوافز الجماعية: Collective Bonus

هي الحوافز التي ترتبط بالأداء الجماعي للعاملين والتي تتمثل في المكافآت الجماعية والمشاركة في الأرباح.

– الحوافز الفردية: Individual Incentives or Bonus

تتمثل في المكافآت والعلوات التشجيعية من أجل حث العاملين على زيادة الإنتاج.

– طرق حساب الأجور: Wages Counting Methods

هي الطرق التي تستخدم لتحديد وقياس الأجور التي يتقاضاها العاملون والتي قد تكون على أساس الزمن أو على أساس الإنتاج أو على أساس الوقت المعياري لإنتاج الوحدة.

– طريقة الأجر بالقطعة: Piece Work Method

وفقاً لها يحدد أجر العامل على أساس عدد الوحدات التي أنتجها مضروباً في أجر الوحدة الواحدة.

– طريقة الأجر الزمني: Time Wage Method

وفقاً لها يحدد أجر العامل على أساس الزمن الذي يقضيه العامل في مكان العمل حيث يحدد معدل الأجر بالساعة أو اليوم أو الأسبوع أو الشهر.

– **طريقة الأجر على أساس الإنتاج : Piece Work Method**
(انظر طريقة الأجر بالقطعة).

– **طريقة الأجر على أساس الزمن : Time Wage Method**
(انظر طريقة الأجر الزمني).

– **طريقة الأجر على أساس الوقت المعياري لإنتاج الوحدة :**
Standard Time for Unit Production

وفقاً لهذه الطريقة يحسب الأجر على أساس الساعات المعيارية لإنتاج الوحدة مضروباً في معدل الأجر في الساعة.

– **نظام الحوافز : Incentive or Bonus System**

هو نظام يُقضي إلى حصول العامل على زيادة في أجره نظير زيادة الإنتاج مما يؤدي إلى خفض تكاليف إنتاج وتسويق الوحدات المباعة نتيجة توزيع التكاليف غير المباشرة الثابتة الإنتاجية والتسويقية على عدد أكبر من الوحدات.

– **أجور غير مباشرة : Indirect Labor**

هي الخدمات التي يقدمها العاملون الذين لا ترتبط جهودهم ارتباطاً مباشراً بالمنتج من سلعة أو خدمة.

– **تخصيص التكاليف غير المباشرة : Indirect Costs Allocation**

هي عملية تحميل وحدات النشاط بنصيبها العادل من التكاليف غير المباشرة.

– **تكلفة عامة : General Cost**

هي تكلفة تنفق على أنشطة عامة لا تربطها علاقة مباشرة بوحدة النشاط.

– **تكلفة غير مباشرة : Indirect Cost**

(انظر تكلفة عامة).

– **خدمة غير مباشرة : Indirect Service**

هي خدمة لا ترتبط بصورة مباشرة بالمنتج وإنما هي خدمات تنفق على الوحدة الاقتصادية عموماً.

– **طريقة التوزيع الإجمالي : Total Distribution Method**

يتم بموجبها توزيع إجمالي تكاليف مراكز الخدمات على مراكز تكاليف الإنتاج بأساس واحد يُعتبر هو الأساس المناسب.

- طريقة التوزيع الانفرادي : Individual Distribution Method

يتم بموجبها توزيع تكاليف كل مركز تكاليف خدمات على مراكز تكاليف الإنتاج بالأساس الملائم له.

- طريقة التوزيع التبادلي : Reciprocal Distribution method

بموجبها يتم توزيع مراكز تكاليف الخدمات تبادلياً باستخدام المعادلات الرياضية بعد تحديد نسبة استفادة كل مركز تكاليف أو خدمات من مراكز تكاليف الخدمات الأخرى.

- طريقة التوزيع التنازلي : Step- Down Distribution Method

بموجبها ترتب مراكز الخدمات ترتيباً تنازلياً وفقاً لأهميتها، ليوزع مركز الخدمات الأكثر أهمية على مراكز الإنتاج ومراكز الخدمات الأخرى وهكذا حتى مركز تكاليف الخدمات الأقل أهمية والذي يوزع على مراكز تكاليف الإنتاج فقط.

- مركز تكاليف إنتاج : Manufacturing Costs Center

هو مركز تكاليف يتم فيه الإنتاج وبالتالي تمر فيه وحدات الإنتاج من سلع أو خدمات.

- مركز تكاليف خدمات : Services Costs Center

هو مركز يساعد في أداء النشاط ولا تمر فيه وحدات الإنتاج.

- مركز تكلفة : Cost Center

هو وحدة تجمع عناصر تكاليف متجانسة، والتي بتفاعلها مع بعضها البعض بالتضامن والتكامل توفر القدرة والإمكانية على أداء عمل معين يمكن قياسه.

- مركز تكلفة وهمي : Artificial Cost Center

هو مركز تكلفة لا يوجد في الهيكل التنظيمي للمنشأة، وإنما يوجد محاسب التكاليف دفترياً لتسهيل تخصيص التكاليف غير المباشرة.

- معدل التحميل : Allocation Rate

هو ناتج قسمة تكاليف مركز الإنتاج على أساس معين، كساعات العمل المباشر، أو ساعات دوران الآلات أو الأجر المباشرة، أو غيرها من الأسس.

- مواد غير مباشرة : Indirect Materials

هي المواد التي لا تدخل مباشرة ضمن مكونات المنتج أو يستفيد منها مباشرة