

سوق برامج المحاسبة السورية

د/ سامر مظهر قنطقجي
دكتوراه في المحاسبة

www.kantakji.com

نشرت مجلة الرقميات السورية في عددها الرابع بتاريخ 12/4/2003 تحقيقاً حول برامج المحاسبة السورية ، وخلصت إلى أنها فوضى لا تنتظم إلا بالوعي.

وبوصفي منتجاً لنظام محاسبي Package ويسوق منذ أربعة سنوات في الأسواق السورية إضافة إلى مجموعة أنظمة محاسبات خاصة ، فإنني أعتقد أن المشكلة ذات أبعاد أعمق. وأرى ضرورة الالتفات إليها بسرعة ومعالجتها. وسأحاول في هذه العجالة تسليط الضوء على عدة نواحي فيها سعياً نحو الأفضل.

السوق بين الاحتكار والمنافسة:

عندما يُطرح منتج حيوي جديد في الأسواق فإنها (أي الأسواق) تأخذ السوق شكلاً احتكاريّاً بسبب قلة المنتجين وتحكمهم بالعرض ، وبالتالي فرض السعر الذي يرغبون دون اعتبارات لمدخل التكلفة أو لمدخل السوق. لكن هذه السوق الاحتكارية تغري منتجين آخرين في دخولها لتحقيق أرباح ومكتسبات ، مما يزيد من عرض المنتج فينعكس ذلك على الأرباح حيث لانخفاض السعر نتيجة لازدياد المنافسة. ومع تكرار هذه الظاهرة يمكن الوصول إلى سوق منافسة كاملة تتصف بحرية دخول المنتجين وخروجهم ، إلا أن السعر تحدده ظروف العرض والطلب ، وفي هذه الحالة ينخفض هامش الربح الأمر الذي يؤدي إلى خروج بعض المنتجين من السوق لعدم كفاية الأرباح التي كانوا يتوقعونها أو لازدياد تكاليف الإنتاج.

وسوق برامج المحاسبة السورية لا تخرج عن هذه القاعدة ، وهذا ما حصل لمنتجي تلك البرامج الجدد منهم والقدامى على حد سواء. وعليه ليس من الضروري تحديد السعر بناء على مدخل التكلفة لأن السوق المفتوحة لها قواعدها وضوابطها الخاصة بها.

السعر والجودة:

يسعى المنتج دوماً إلى تحقيق أقصى أكبر نسبة من الربح في أقصر وقت ممكن ، بينما يتطلع المستهلك للحصول على أفضل ميزات يمكن كسبها من المنتج أو الخدمة المعروضة في السوق. وفي كلتا الحالتين يوجد عائقان هما السعر والجودة. فكلما سعى المنتج إلى زيادة الجودة كلما زادت تكاليف منتجته وبالتالي ازداد سعره ، لذلك يسعى إلى إيجاد معادلة مناسبة تحقق أكبر جودة ممكنة مع أقل سعر ممكن طبقاً لظروف العرض والطلب الذين يفرضهما السوق. وليس صحيحاً أن المستهلك يسعى دوماً للحصول على أقل المنتجات جودة وأقل الخدمات سعراً ، فلا يوجد مستثمر يقبل معادلة كهذه. كما أننا لا نستطيع أن

ندعي أن هناك قلة وعي وإدراك وذلك لكثرة الإعلانات في الجرائد والمجلات ولكثرة المعارض المقامة في جميع المدن على مدار السنة.

الحماية والقانون 12:

تعرض منتج البرمجيات مشكلة كبيرة ألا وهي حماية مُنتَجِه من النسخ غير الشرعي. لهذا فهو يسعى دوماً للبحث عن طرق حماية تؤدي به إلى زيادة تكاليف منتجه ، أو تضطره لضبط المستخدم بخيارات ضيقة المجال كالحصول على رقم مقابل أو ما شابه ذلك ، مما يضعف مرونته أمام منافسيه ويخرج مستخدميه. بينما تسيطر الشركات الكبرى على معظم أسواق البرمجيات في العالم وغالبية الدول تطبق قوانين الحماية المتفق عليها ، لكن إمكانية أسواقنا المحدودة بالنسبة لتلك الشركات تجعلها غير مكرثة بالاختلاسات التي تتعرض لها نظمها ، كما أن تعقيد وتطور النظم تساعد في تحقيق المزيد من الضبط خصوصاً بانتشار الانترنت. فأكثر البرمجيات أصبحت تتطلب تسجيل نفسها مباشرة على الانترنت On-Line مما يسهل عملية مراقبة الانتشار غير الشرعي ، إضافة لحرمان المالك أو الناسخ غير الشرعي من الدعم المستمر للنظام. فأى استفسار أو سؤال لأي مستخدم حول النظام يتطلب منه ذكر الرقم التسلسلي للنسخة المقتناة فضلاً عن إجراء التسجيل المباشر المذكور Registering on-line. كما أن شركتي Intel و Microsoft تستخدمان وتطوران معالجات مزودة بمقاطع مهمتها التحقق من النسخ الأصلية من خلال رموز وقيم معينة تحددها الشركة المنتجة. وإنني لا أخفي سراً في حديثي هذا أن المنتجين المحليين للبرمجيات (وأنا منهم) أنه ليس لدينا إمكانيات الشركات الكبرى و لا قانون يحمينا من النسخ والسرقة.

ومع أنه قد تم صدر القانون 12 لحماية الملكية الفكرية إلا أن التطبيق العملي لهذا القانون بعيد كل البعد عن الواقع. وبكل أسف أقول إن الحماية لم تتحقق إلا لبعض أعمال الفنانين. وأنا بحاجة إلى قضاء فعال على مستوى العمل التقني للفصل بالدعاوى ذات العلاقة ، وبشكل سريع ، كما أننا بحاجة إلى جمعيات خاصة شبيهة بجمعيات حماية المستهلك إنما لحماية المنتج تقوم بمهام عديدة منها منح جوائز مالية مغرية لكل من يدل على مستخدم غير شرعي أسوة بما تفعله جمعيات مماثلة في الخليج العربي ومصر ، وعدم الاكتفاء بالسلطات المحلية خاصة وأنها غير مؤهلة ولا تملك الخبرة اللازمة للقيام بمثل هذه الأعمال. كما أن الفتاوى الشرعية التي أصدرتها مجتمعات شرعية في دول الخليج ومصر بعدم جواز استخدام النسخ غير الشرعية تساعد في تحقيق هذا الغرض.

تقنيات إعداد أنظمة المحاسبة:

يم إعداد نظم المحاسبة على طريقتين: الأولى تسمح بإعداد شجرة حسابات فارغة أو معدة سلفاً مع إمكانية تعديلها ، وفي هذه الحالة يجب على مستخدم النظام سواء كان محاسباً أو غير ذلك الإلمام بطرق

وآليات إعداد شجرة الحسابات لتبويب نظامه المحاسبي مما يخدم أهدافه وأغراضه. والثانية أن يكون النظام مؤسس سلفاً بمجموعة حسابات تمثل الأصول والخصوم والاستخدامات والموارد وبعض الحسابات التي تنتمي لها ويستطيع مستخدم النظام أن يضيف ما يلزمه من حسابات ذات علاقة.

و تنتمي معظم البرامج السورية والعالمية لهاتين الطريقتين. فمثلاً نظام DacEasy المشهور يعتمد الطريقة الأولى بينما نظام MS MONEY يعتمد الطريقة الثانية.

وبالنسبة لاختلاف المصطلحات "مدین/دائن" أو "من/إلى" أو "داخل/خارج" أو "وارد/صادر" فيمكن حلّها بمرونة في أي من النظامين بخيار "تجهيزات Setup/Configuration" بحيث يستطيع كل مستخدم أن يختار ما يناسبه.

أما بالنسبة لإدخال القيود سواء كانت بطريقة القيد المفرد أو المزدوج أو من خلال حساب الأستاذ فجميعها تصب في اليومية ويتم تصعيدها إلى حسابات الأستاذ ذات العلاقة.

أما عن إمكانية إلغاء ترحيل القيد والسماح بتعديله ، فهذه مشكلة محاسبية معقدة لا يسمح بها لا مراجع الحسابات ولا أربا العمل إذا عرفوا آثارها ، لكن بما أن المحاسبين هم الذين يختارون النظام فهم يحبذون طريقة الإلغاء بالحذف لإخفاء عيوب أخطائهم. والحل الذي يمكن اختياره في هذه الحالة هو في تجهيز النظام بخيارين يستطيع المشرف المختص حجب أحدهما إذا شاء ، والخيارين هما : "السماح بإلغاء القيد بطريقة الحذف" و "السماح بإلغاء القيد بإصدار قيد معاكس تلقائياً طبقاً للمبادئ المحاسبية المتعارف عليها GAAP". ويتم السماح للمشرف على النظام أو لمدقق الحسابات مشاهدة القيود كما تم إدخالها بإضافة خيار خاص في الحالة الأولى.

أما بالنسبة لتسعير بضاعة آخر المدة "بطريقة الجرد النهائي" فيمكن للنظام أن يقترح مجموعة أسعار يختار منها المحاسب ما يناسبه، وكذلك الأمر بالنسبة لتسعير المنصرف للإنتاج و "الطريقة الجرد المستمر". وعليه فإن وصف السوق السورية بعدم التنظيم والفوضى ليس وصفاً دقيقاً ، فهي كغيرها انطلقت من تجارب فردية. لكنها بشكل عام تفتقر إلى مقومات العمل الجماعي وبالتالي إلى التخطيط الاستراتيجي لأمر عديدة. منها:

- يسعى قانون العمل في سورية إلى ضبط حقوق العامل دون النظر إلى حقوق رب العمل ، ولا يمكن نجاح أية مبادرة خلاقة من خلال العامل ومصالحته فقط. فالعامل يستطيع أن يترك العمل في الوقت الذي يشاء وأن يكشف أسرار العمل كيف يشاء ولا يستطيع رب العمل أن يقاضيه لأن المقاضاة فضفاضة وتحتاج إلى زمن طويل مما يعني إسقاط صاحب الحق حقه ، الأمر الذي ينأى به إلى تفضيل العمل ضمن حدود الفردية أو ضمن حدود العمل العائلي الأمر الذي يؤدي إلى حرمان اقتصادنا من مزايا العمل الجماعي الكبير.

- قانون ضريبة الدخل وزيادة التكاليف الضريبية غير العادلة خاصة إذا سعى المنتج لفتح فروع في المحافظات أو خارج القطر.
- افتقاد المعايير المهنية الناظمة ، وضعف دور الجمعية العلمية السورية للمعلوماتية¹ ، واكتفائها بإقامة معارض ودورات تعليمية منافسةً بذلك لأعضائها أنفسهم. إذ كان يجدر بها أن تتبنى رعاية الأبحاث العلمية والتطبيقية أو على الأقل القيام بدورات نوعية عالية المستوى للمدربين أو للأعمال النادرة مثلاً. إضافة إلى أنه ليس للجمعية قوة تلزم الطرف الآخر بالمعايير المهنية بسبب طبيعة تنظيماتها ولوائحها.

الأسعار السائدة لنظم المحاسبة السورية:

تتراوح أسعار المنتجات المحلية من خمسة آلاف ليرة وحتى مئات الآلاف من الليرات دون أن تكون مصنفة للمشاريع الصغيرة أو المتوسطة أو كبيرة الحجم. وغالباً ما تتساوى هذه الأنظمة بخدماتها من المحاسبة المالية والمستودعية والتكليفية رغم فوارق السعر المذكورة. وللمقارنة فإن نظام PeachTree الكندي يباع في أسواق الخليج بما يعادل سبعة آلاف وخمسمائة ليرة فقط ، وفيه من القوة والمزايا ما يفوق البرمجيات المحاسبية السورية شكلاً ومضموناً لذلك لا داع لأن يتأفف بعض المنتجين من انخفاض سعر الأنظمة السورية.

والسؤال الذي يطرح نفسه ، هل إنتاج البرمجيات صناعة أم حرفة؟

يعتمد الاقتصاد الأمريكي وهو الاقتصاد الموجه للاقتصاد العالمي بنسبة كبيرة على صناعة البرمجيات ، ويهتم مؤشر ناسداك بأسهم شركات التكنولوجيا. أما في سورية فلا زالت صناعة البرمجيات غير مصنفة فلا هي بالصناعة ولا هي بالحرفة. وإذا استمر الحال على ما هو عليه فإن نزيف الأدمغة من المبرمجين الأكفاء لن يتوقف وسيشكل خسارة لا يمكن تعويضها بل سنبقى متأخرين عن غيرنا. كما أن اكتفاء الكثيرين منا يحمل ألوية الشعارات يجعل القضية المعلوماتية قضية خاسرة. فمثلاً إصرار وزارة الشؤون الاجتماعية والعمل على تشغيل من يتمتعون بكفاءة العمل على الكمبيوتر والانترنت (وهذا متواضع وأقل مما هو عالمياً) لا يكفي لأنها تبحث فقط عن وجود شهادة مصدقة ضمن أوراق التوظيف وهي بكل أسف شهادة مشتتة على الأغلب ويأتينا في معهدنا يومياً من يطلب ذلك ثم لا يعود لأنه يجد مبتغاه بسهولة وبساطة.

المناقصات وتقييم البرمجيات

تحتاج قطاعات الدولة إلى حواسيب وبرمجيات. ومن السهولة وضع سلم علامات لتمييز الأجهزة عن بعضها البعض. لكن البرمجيات وهي العنصر الأهم غالباً ما يقع الظلم والإجحاف في تقديرها. ففي المناقصات مثلاً يتم طلب نظام بمواصفات معينة ليقوم بأعمال المؤسسة صاحبة الطلب. وعليه يذكر جميع المتعهدين (عادة هم من التجار وليسوا من أصحاب الخبرة) في عروضهم "إن النظام المقدم يعمل حسب النظام المعمول به في المؤسسة". فتقوم لجنة المناقصة بمنح العلامة الكاملة لكل من كتب تلك العبارة دون معرفة الخبايا والمقدّرات (باستثناء قلة قليلة).

أنظمة المحاسبة هي أنظمة مرحلية والغاية المرجوة هي تحقيق أنظمة مؤتمتة بشكل كامل:

إن المحاسبة وظيفية لازمة لكل عمل تجاري أو صناعي أو خدمي أو زراعي سواء تمتع بصفة الربحية أو الخيرية. وعلينا أن لا نتوقف عند هذا الجزء لأنه مرحلة هامة من مراحل أخرى لا تقل عنه شأنًا وأهمية.

فالتحكم الذي تطور من خلال خطوط إنتاج محكومة بالدارات ، إلى المعالجة الالكترونية EDP ، إلى التحكم المبرمج الذي يحتاج إلى مهارات وبرامج أكثر تطوراً وتكاملاً . والمحاسبة بأنواعها تشكل ركناً هاماً من أركانها لكنها ليست نهاية المطاف. فضبط خطة المشتريات من خلال السياسة التسويقية وصولاً إلى رسم خطة الإنتاج أصبحت عملية متاحة في كثير من البرامج العالمية. وقد تكون الأتمتة على المستوى الإداري كما هو الأمر في بلادنا (رغم المآسي الكثيرة ولدينا من الأمثلة ما يكفي). وقد تكون على مستوى الحساسات Sensors حيث يتم التحكم بآلات الإنتاج وخطوطها من خلال خطة التسويق وتعديلاتها الحية. كما أن خطة الصيانة بنوعها الوقائية والإصلاحية يمكن التحكم بها بنفس النظام نظراً للارتباط بين خطط الإنتاج والصيانة وتلازمهما.

لكن فما الحل إذن أمام المنتجين لمواجهة انخفاض السعر المتواصل؟

بناء على ما سبق ، فإن الحل المثالي في رأيي هو تعدد المنتجات. وبالتالي يتوجب على كل منتج أن يؤمن تشكيلة من المنتجات لمقابلة خطري تدني الجودة وانخفاض السعر. كأن ينتج نظاماً محاسيبياً بمواصفات محددة Package A وآخر بمواصفات أفضل و Package B. أو يمكن إضافة خيارات حسب رغبة الزبون Customize. بمعنى أن نجعل النظام متأرجحاً بين الجاهز والتفصيل وذلك حسب شريحة الزبائن المستهدفة. وعليه ليس من الضروري جعل جميع الزبائن في شريحة واحدة بل يقسمون إلى شرائح كما يلي: مؤسسات وشركات صغيرة الحجم و مؤسسات وشركات متوسطة الحجم ومؤسسات وشركات كبيرة الحجم. ولكل نوع من الأنواع الثلاثة متطلباته الخاصة ونظامه الخاص الذي يتسع ويضيق حسب

احتياجاته الفعلية. وبالطبع يتميز كل نظام من هذه الأنظمة بسعر خاص به ، وهنا تكون فروقات الأسعار مقبولة ومبررة.

أما الادعاء بأن ما لدينا من الأنظمة هو أتمتة للتخلف ، فهذا كلام غير دقيق. لأن النظام القابل للتكيف مع الزبون يسعى لجعل الزبون منمذجاً "Modeling" ، وهذا حق مشروع لمن يدفع ليكيّف عمله حتى يحصل على ما يريحه. لكن ما المانع أن يجري العمل حسب الأصول العلمية المحاسبية المتعارف عليها من داخل النظام. فمثلاً يمكن تصميم شاشة لفاتورة مبيعات موزع بالشكل الذي يحقق هدف الزبون تماماً ومن ثم نضيف له مفتاحاً وظيفياً للترحيل المحاسبي ، حيث يقوم النظام بصب نتائج فاتورة مبيعات الموزع في ملف اليومية مع التصعيد إلى حسابات الأستاذ وكذلك إلى حسابات المواد والمستودعات المرتبطة به. وبهذا تتحقق الأصالة العلمية وسهولة التطبيق في العمل دون حاجة لصراع بين طرفين يكون أحدهما رابح والآخر خاسر ، فالهدف هو أن نسعى لطرفين مستفيدين.

أما بالنسبة لخدمات الصيانة أو خدمات ما بعد البيع فهناك عدة أساليب للتسعير يمكن اللجوء إليها ، فقد تكون مجانية وعندئذ يتم احتساب تكاليفها المتوقعة وإضافتها لسعر البيع ، وقد تكون مأجورة بعقد منفصل بعد البيع ، وهذا جائز ولا بأس به لأنه يؤدي إلى خفض سعر البيع. وتبقى عملية التسويق هي الفصل في بيان مزايا ومساوئ هذه الأساليب.

وأخيراً فإن تدهور السعر يعير عن كساد السوق ، وليس هناك منتج يضيّع إيراداته أرباحاً من السهل تحقيقها. وفي زمن المنافسة الشديدة يُنصح باللجوء إلى أدوات مالية عديدة كتحليل التعادل لتحديد السعر المنافس مثلاً. ومن المعلوم أن زيادة حجم طاقم الشركة المنتجة "فنياً وإدارياً" يؤدي إلى زيادة تكاليفها الثابتة والمتغيرة والعكس بالعكس.

وختاماً ، يكفيننا فخراً أننا نحقق كفايتنا من الأنظمة البرمجية محلياً رغم العمل الفردي و شبه الجماعي. لكن يجب الانتباه إلى أن التطورات البرمجية العالمية أشبه بالغربال الذي تنتسج ثقوبه مع مرور الزمن. لذا يجب الاستفادة من إمكانية عمل المبرمجين والمطورين المحليين مع بعضهم قبل أن يتوجهوا إلى التعامل مع شركات عالمية أو بالعكس كأن تتعاون شركاتنا المحلية مع مبرمجين من الخارج. وفي الحقيقة كلما تأخرنا عن اللحاق بالركب بشكل علمي وعملي كلما زادت متاعبنا وزاد نزيفنا من الأدمغة في هذا المجال.