

الإفتتاحية

إن ما وصلت إليه المجموعة من تفوق لهو بفضل الله ثم بما غرس في الماضي. ففي الأعوام ٨٦ / ٨٧ / ٨٨ الميلادية وضعت إدارة المجموعة خطة عشرية ارتكزت على ما اكتسبته من خبرة وثقة وسمعة طيبة مع أولوية تركيز التوسع في المجالات التي تدرست فيها، وتم التوسع داخلياً وخارجياً. فعلى الصعيد الداخلي فإن الخريف تعتبر الشركة الوحيدة في القطاع الزراعي التي بادرت بالوصول إلى المزارع في حقله حيث قررت الشركة فتح أفرع لها في مناطق حائل وتبوك والجوف ثم طبرجل، ورغم ما تعرض له القطاع الزراعي من هزات، فإن الشركة ظلت بالقرب من عملائها متمسكة باحتياجاتهم وجاهزة لخدمتهم مما عزز ثقة المزارعين فيها، وأدى إلى ازدياد حصتها في السوق للمنتجات التي تصنعها وتستوردها.

ورغبة منها في خدمة عملائها بأفضل الطرق وأحدثها، فقد قامت المجموعة بإنشاء شركة لتوفير قطع غيار المعدات الزراعية، لها عشرون فرعاً في مناطق المملكة كافة، وهي شركة المركز الآلي لقطع الغيار.

ولما كان تنوع الأعمال هو أحد المكونات لاستراتيجية الشركة، فقد قرر مجلس الإدارة - وبعد دراسات متأنية، أكدت جدوى الدخول في مجال البترول - إنشاء القسم البترولي بالشركة، وذلك لخدمة آبار النفط في منطقة الشرق الأوسط، حيث توجد بالقسم مرافق صيانة مضخات استخراج النفط، وبفضل الله ثم سمعة الشركة في المنطقة، فإن قسم البترول يتمتع الآن بحصة تعادل ٦٠٪ من السوق في منطقة الخليج.

وعلى ذات النهج الاستراتيجي قامت المجموعة بشراء شركة عبر الشرق للمعدات الحديثة التي تعمل في مجال توريد أحدث تقنيات المطابع في العالم. وبمحاذاة ذلك أنشأت المجموعة مصنع النخيل لإنتاج الورق (المكرين)، وتغطي منتجاته جميع أسواق المنطقة العربية بالإضافة إلى شركة الخريف للخدمات الإدارية والتي تدعم شركات المجموعة وتؤهلها للحصول على شهادة ISO وتمتد خدماتها إلى تدريب شركات المجموعة والشركات الأخرى داخل وخارج المملكة وقد تم أيضاً تكوين شركة بيت التقسيط السعودي لتوفير العديد من المنتجات بشروط ميسرة انطلاقاً من إيمان الشركة بدورها في تعزيز رفاهية المجتمع.

أما على الصعيد الخارجي فقد دخلت منتجات الخريف إلى أسواق الجمهوريات السوفييتية سابقاً، وآسيا الوسطى من خلال تواجدها عبر مكاتب لها لخدمة القطاع الزراعي هناك، ما جعل شركة جون دير أكبر منتج للأليات الزراعية في العالم تدخل في شراكة مع مجموعة الخريف، ما يؤكد الخبرة العالمية التي اكتسبتها المجموعة في المجال الزراعي، كما أن للمجموعة وجود في الأسواق الأوروبية تتم إدارتها من خلال مكاتبها في بلجيكا. وفي المحيط الإقليمي العربي قامت الشركة بفتح أفرع لها في كل من سلطنة عمان ودولة الكويت والإمارات العربية المتحدة وجمهورية مصر العربية والجمهورية العراقية لتسويق المعدات الزراعية والبترولية و قطع الغيار.

هذا ومن أهم عناصر الخطة المذكورة مايلي:

- التخطيط السليم.
- تنوع محافظ أعمال المجموعة.
- المنتجات ذات الجودة العالية.
- الموارد البشرية المؤهلة علمياً وعملياً.
- اعتماد أسلوب اللامركزية.
- تقديم الخدمة الكاملة، حيث نقدم جميع الخدمات التي يحتاجها عميلنا.
- المتابعة المستمرة للتطور التكنولوجي.
- في حالة فشل أي مشروع لا قدر الله يتم التخلص منه بسرعة.

وكان آخر فرع للشركة تم افتتاحه هو فرع العراق، حيث إن القطر العراقي الشقيق يمثل أهمية خاصة بالنسبة لقطاعي الشركة الزراعي والبترولي، وفي تقديري فإن العراق بلد زراعي بالدرجة الأولى وصناعي تتوفر فيه جميع الخامات اللازمة ابتداء من مصادر الطاقة ووفرة الإنتاج الزراعي إلى العمالة المؤهلة، غير أنه عانى في الفترة الماضية من ندرة الآلات اللازمة للإنتاج الزراعي ومتى توفرت فإنه سيكون من أفضل دول المنطقة للاستثمار فيه، ولذا فإننا نتوقع أن يكون لمستقبل استثمارنا مردود جيد يجني الجميع ثماره. والله الموفق

مسيرة التحديات والإنجازات



سعد الخريف

رئيس مجلس إدارة شركة الخريف التجارية

خريف



شركة صناعات الخريف

إسم تثق به...

وقعه صاحب السمو الملكي الأمير محمد بن فهد وعبدالرحمن الخريف

مقعد لتشغيل المياه والصرف الصحي بالدمام



من عبد المحسن الخميس

وقع صاحب السمو الملكي الأمير محمد بن فهد بن عبدالعزيز أمير المنطقة الشرقية ورئيس مجلس إدارة مصلحة المياه والصرف الصحي بالمنطقة الشرقية مع الشيخ عبدالرحمن الخريف رئيس مجلس الإدارة في شركة الخريف للصيانة والتشغيل وبحضور الأستاذ عبدالله بن محمد أبابطين مدير عام مصلحة المياه والصرف الصحي بالمنطقة الشرقية عقد صيانة لشبكات المياه والصرف الصحي وتشغيلها بمدينة الدمام بتكلفة إجمالية بلغت ٥٥,٧٧٣,٧٤٧ ريالاً ومدة العقد ثلاث سنوات.

صرح بذلك الأستاذ عبدالمحسن بن عبدالله الخميس مدير عام الشركة، واستطرد قائلاً: إن الشركة اتخذت السبل الكفيلة لتنفيذ هذا المشروع الضخم الذي يشمل صيانة شبكات المياه الرئيسية والفرعية والتوصيلات المنزلية بطول إجمالي بلغ ١,٠٣٩,٢٧٥ متراً طولياً وبأقطار تراوح بين ٢ إلى ٤٨ بوصة، وصيانة حنفيات الحريق التي يبلغ عددها ١,٢٣٧ حنفية، وصيانة غرف الصمامات وعددها ٦٢١ صماماً، وصيانة عدادات المياه الأكثر من ٣٧,٠٠٠ عداد، وصيانة محطات المياه بما فيها الخزانات الأرضية والعلوية، وصيانة شبكات الصرف الصحي الرئيسية والفرعية بطول إجمالي ٨٨٠,٠٠٠ متر طولي بأقطار من ٦ إلى ٦٠ بوصة، وصيانة غرف التفتيش الرئيسية وعددها ٦٨٩٣ غرفة لـ ٢٥ محطة، وصيانة محطة تنقية مياه الصرف الصحي بكامل عناصرها بالإضافة إلى أعمال التحسين والتطوير لعدد من مواقع محطات المياه ومحطات الصرف الصحي ووحدات التنقية.

واختتم الأستاذ عبدالمحسن منوهاً بما لشركة الخريف من باع طويل في هذا المجال وفي مجال تنقية المياه وتصريف السيول وتحديث شبكات المياه وصيانة وتشغيل آبار مياه الشرب والشبكات التابعة لها في مختلف مناطق المملكة كشركة وطنية متخصصة ذات رصيد متميز من الإنجازات في ميدانها.



رئيس التحرير
سعود عبدالعزيز السويلم

رئيس مجلس الإدارة والمشرف العام
عبدالرحمن عبدالله الخريف



نشرة فصلية تصدر عن مجموعة شركات الخريف

رسالة الخريف

أن تتبوا مركز
الصدارة في جميع
مجالات عملها، وأن تقدم
منتجات وخدمات ما بعد
البيع عالية الجودة،
وذلك من خلال عطاء
موظفيها الذين يتم
اختيارهم وتطوير
مستويات أدائهم بعناية،
وأن تساهم بدور فاعل
في عمليات نقل التقنية
وحماية البيئة.

المحتويات

- شهادة تقدير في مجال التدريب ٦
خلف كواليس شبكات الحاسوب ٨
لقاء مع الشيخ سليمان العريني مدير إدارة
الحركة والعقارات في الشركة ١٢
الحاسبة وتصحيح المفاهيم الشائعة ١٦



بيت التقسيط
السعودي

الرياض ١١٤٥١، ص.ب ١٨٣٣١
هاتف: ٤٩٢٥٠٠٠ فاكس ٤٩٢٥٧٠
بريد: ٣٢٣٥٥٢٥ هاتف
فاكس ٣٢٤٤٨١٢



شركة
صناعات
الخريف

الرياض ١١٥٥١، ص.ب ٤٢٨٥٢
هاتف ٢٦٥١١٢٤ / ٢٦٥٢٠٥٧ (+٩٦٦ ١)
فاكس ٢٦٥٢٣٤٨ (+٩٦٦ ١)



شركة الخريف
التجارية

الرياض ١١٤١١، ص.ب ٣٠٥
هاتف: ٤٩٥٥٤٥٢
فاكس ٤٩٥٠٢٦١



الخريف للخدمات
الإدارية

الرياض ١١٤١١، ص.ب ٣٠٥
هاتف ٤٦٠٠٨٥٨ فاكس ٤٦٠٠٨١٥

ترسل جميع المراسلات باسم رئيس التحرير
مدير عام إدارة الموارد البشرية
ص.ب ٣٠٥، الرياض ١١٤١١
هاتف ٤٩٥٥٤٥٢ / ٠١
فاكس ٤٩٥٠٢٦١ / ٠١

بريد إلكتروني: Sswailem@Khorayef.com

الناشر
awnaa
Specialized Communication
رونساء للإعلام المتخصص
ص.ب ٢٦٤٥٠ - الرياض ١١٤٨٦
هاتف: ٤٩٣١٢٣ - ٤٩٣١٥٣ - فاكس: ٤٩٣٢٤٠



شركة الخريف
للمشاريع الزراعية

الرياض ١١٥٨٣، ص.ب ٥٣٣٩٠
هاتف: ٤٣٥١٤٧٩ - ٤٣٥١٤٨٠
فاكس ٤٣٥٢٩٦٨



شركة أبناء عبدالله
البراهيم الخريف

الرياض ١١٤١١، ص.ب ٣٠٥
هاتف: ٤٣٥١٤٧٩ - ٤٣٥١٤٨٠ فاكس ٤٣٥٨٨٥٢



شركة الخريف
للصيانة والتشغيل

الرياض ١١٥٩٥، ص.ب ٦٢٦٢٧
هاتف ٤٣٥١٤٧٩ - فاكس ٤٣٥٧٤١٠



شركة المركز الآلي
السعودي لقطع
الغيار المحدودة

الرياض ١١٥٥١، ص.ب ٤٢٦٧٩
هاتف ٤٩٥٠٩١٧ - ٤٩٥٣٣٥١ فاكس



شركة النخيل
للصناعات الورقية

الرياض ١١٤١٦، ص.ب ٢٢٨١٥
هاتف ٢٦٥٠٢٠١ فاكس ٢٦٥٠١٨٢



عبر الشرق
للألات الحديثة

المركز الرئيسي
الرياض ١١٤١٢، ص.ب ٤٦٠٥
هاتف ٤٧٨٦١٦١ (٠١) فاكس ٤٧٧٥٤٣٩ (٠١)
فرع جدة: ٢١٤٨٣، ص.ب ١٢٨٢٦
هاتف ٦٧١٠٣٧٥ (٠٢) فاكس ٦٧١١٤٨٤ (٠٢)
فرع الدمام: ٣١٤٧٨، ص.ب ٣٤٨٩٢
هاتف ٨٢٢٥٥٤٩ (٠٣) فاكس ٨٢٢١٩٩١ (٠٣)

«التحلية» تشكر مجموعة الخريف

من م. فهد فايع السيف القحطاني

تلقت مجموعة شركات الخريف خطاب شكر من المؤسسة العامة لتحلية المياه المالحة، وذلك تقديراً لمساهمة شركتي الخريف التجارية، والخريف للصناعات، في عمليات تصنيع وإعادة هندسة قطع غيار للمؤسسة...
يعتبر هذا الخطاب وسام شرف تفتخر به مجموعة شركات الخريف التي ستضاعف جهودها في مجال تصنيع المواد وإعادة هندستها.



«الخريف التجارية» تحصل على شهادة شكر وتقدير في مجال التدريب والتوظيف



تحت رعاية صاحب السمو الملكي الأمير سلمان بن عبد العزيز أمير منطقة الرياض أقامت الكلية التقنية بالرياض اليوم المهنية التاسع تحت شعار (التدريب والتوظيف مسؤولية مشتركة)، وقد حصلت شركة الخريف التجارية على شهادة شكر وتقدير على جهودها في مجال التدريب والتوظيف، وقد تسلم الشهادة من يد صاحب السمو الملكي الأمير سلمان بن عبد العزيز - أمير منطقة الرياض - الأستاذ سعود بن عبد العزيز السويلم مدير عام إدارة الموارد البشرية.

مجتمع الخريف

رزق الأستاذ عودة عبد الرحيم عودة محمود مولوداً ذكراً وقد اتفق وحرمه على تسميته (حمزة).
جعله الله من مواليد السعادة وأقر به عيون والديه.



في شركة الخريف التجارية:

تطوير المهارات الفنية لفريق المبيعات

من خالد بيومي



حرصاً من إدارة تسويق الوحدات في شركة الخريف التجارية على تحسين مستوى الأداء الفني من خلال الفهم الكامل لعمليات الصيانة، وحرصاً منها أيضاً على اكتساب الكفاءة والخبرة وتنميتها في عمليات البيع لفريق المبيعات بالشركة، وكذلك تدريب المنضمين الجدد للفريق، فقد تم عقد دورة تدريبية عن الأساسيات التقنية لمكائن (الفولفو)، وقد قام بأداء هذا التدريب مدير منتج محركات الديزل المهندس خالد بيومي وقد تم ذلك يومي ١٩-٢١ مارس ٢٠٠١م بمقر الشركة في مدينة الرياض.

برعاية شركة الخريف التجارية:

ندوة في كلية الزراعة حول أنظمة الري

تحت رعاية شركة الخريف التجارية أقامت الجمعية السعودية للعلوم الزراعية اللقاء العلمي الرابع في رحاب كلية الزراعة بجامعة الملك سعود بالرياض، وذلك يوم الإثنين ١٤٢٢/١/١هـ. وقد اشتمل اللقاء على ندوة بعنوان: «كفاءة أنظمة الري حماية لمواردنا المائية».

كما شاركت شركة الخريف التجارية بعرض نماذج من المرشحات الحديثة إسهاماً منها في رعاية هذا الحدث المهم.

وقد حضر افتتاح الندوة من شركة الخريف التجارية المهندس محمد عبد الله الخريف وعدد من المهندسين المختصين بمنتجات أجهزة الري.

وتناولت الندوة عدة موضوعات منها تجربة الشركات الوطنية باستخدام أجهزة الري المحوري ماركة (فالي) المطورة والمتضمنة أنابيب (٥/٨) من مقاس ٨ بوصات وبخاخات منخفضة الطاقة، ومواسير المجمع المائي لتوفير الطاقة والمياه، كما بحثت الندوة أهمية التناسق والانتظام في أجهزة الري المحوري وصيانة أجهزة الرش المحورية وتأثيرها على ترشيد المياه، وإعطاء المحصول حاجته الحقيقية من الماء دون هدر.



خلف كواليس شبكات الحاسوب



بقلم: عودة محمد
إداري نظام الحاسوب الشخصي

سأحاول في هذا المقال استكشاف وتوضيح ما يحدث حقيقة وراء شاشات حواسيبنا الشخصية المشاهدة، خصوصاً عندما يحاول المستخدم الحصول على بريد إلكتروني أو العمل على برنامج الشركة أو حتى طباعة المستندات على الشبكة. إن شبكات الحواسيب هي القوة الدافعة وراء معظم تعاملات الحواسيب وبرامجها اليوم، ومن جانب آخر فهي تجعل تعاملات الأعمال التجارية والاتصالات أكثر سرعة وكفاءة ودقيقة للغاية.

وسأطرح في هذا المقال استكشاف وتوضيح ما يحدث حقيقة وراء شاشات حواسيبنا الشخصية المشاهدة، خصوصاً عندما يحاول المستخدم الحصول على بريد إلكتروني أو العمل على برنامج الشركة أو حتى طباعة المستندات على الشبكة. إن شبكات الحواسيب هي القوة الدافعة وراء معظم تعاملات الحواسيب وبرامجها اليوم، ومن جانب آخر فهي تجعل تعاملات الأعمال التجارية والاتصالات أكثر سرعة وكفاءة ودقيقة للغاية.

تستخدم الشبكة بين الحواسيب عن طريق التقنيات والتوصيلات الطبيعية وبرامج الحاسوب لوصول حاسوبين أو أكثر، ويستطيع مستخدمو الشبكة تقاسم الملفات والطابعات والموارد الأخرى وإرسال الرسائل الإلكترونية وإدارة البرامج على حواسيب أخرى. وللشبكة ثلاث طبقات من المكونات: برنامج التطبيق، وبرنامج الشبكة، ومعدات الشبكة. يتألف برنامج التطبيق من برامج الحواسيب التي تتعامل بينياً مع مستخدمي الشبكة، وتسمح بتقاسم (المعلومات)، مثل الملفات والرسومات البيانية والفيديو (الموارد) مثل الطابعات والأقراص، ويسمى أحد أنواع برامج التطبيق (الخادم- العميل) (Client-Server)، ترسل حواسيب الزبائن طلبات لجمع المعلومات أو طلبات لاستخدام الموارد إلى الحواسيب الأخرى المسماة خدماً Servers والتي تسيطر على البيانات والتطبيقات، ويسمى النوع الآخر من برامج التطبيقات (النظير إلى النظير) (Peer-to-Peer) وفي شبكة النظير إلى النظير ترسل الحواسيب رسائل وطلبات مباشرة إلى كل منهما بدون تدخل أو

وسأطرح في هذا المقال استكشاف وتوضيح ما يحدث حقيقة وراء شاشات حواسيبنا الشخصية المشاهدة، خصوصاً عندما يحاول المستخدم الحصول على بريد إلكتروني أو العمل على برنامج الشركة أو حتى طباعة المستندات على الشبكة. إن شبكات الحواسيب هي القوة الدافعة وراء معظم تعاملات الحواسيب وبرامجها اليوم، ومن جانب آخر فهي تجعل تعاملات الأعمال التجارية والاتصالات أكثر سرعة وكفاءة ودقيقة للغاية.

تتكون معدات الشبكة، من مكونين رئيسيين هما وسيلة الإرسال التي تحمل إشارات الحاسوب، نمطياً على أسلاك أو كوابل ليفية بصرية، ومهايئ الشبكة، الذي يدخل الوسيلة الطبيعية التي تربط الحواسيب، والمستقبل للحزم من برنامج الشبكة، ثم يرسل التعليمات والطلبات إلى الحواسيب الأخرى. تكون المعلومات المرسله في شكل أرقام ثنائية أو قطع صغيرة (أحاد وأصفار) يمكن أن تعالجها الدائرة الكهربائية الإلكترونية للحاسوب.

ما هي وصلة الشبكة؟

للشبكة نوعان من الوصلات: الوصلات العادية التي تجعل الحواسيب ترسل وتستقبل الإشارات مباشرة، والوصلات المنطقية والافتراضية التي تسمح بتطبيقات الحاسوب، مثل الأجهزة المعالجة للكلمات، لتبادل المعلومات. تحدد الوصلات العادية بالوسيلة المستخدمة لحمل الإشارة والترتيب الهندسي للحواسيب (التوبولوجيا)، والطريقة المستخدمة لتقاسم المعلومات. تنشئ بروتوكولات الشبكة الوصلات المنطقية

وتسمح بتقاسم المعلومات بين التطبيقات على أنواع مختلفة من الحواسيب، مثل أبل ماكنتوش (Apple Macintosh) والحواسيب الشخصية لشركة ماكينات الأعمال الدولية (IBM) داخل شبكة ما تستخدم بعض الوصلات المنطقية برنامج تطبيق الخادم- الزبون، وهي أساساً لتقاسم الملفات والطابعات. إن مجموعة بروتوكول السيطرة على الإرسال / بروتوكول الإنترنت (TCP/IP) - الذي طوره أصلاً وزارة الدفاع الأمريكية - هو مجموعة الوصلات المنطقية التي تستخدمها الإنترنت أو اتحاد شبكات الحواسيب على نطاق العالم. وتنشئ مجموعة بروتوكول السيطرة على الإرسال وبروتوكول الإنترنت (TCP/IP) المبني على برنامج تطبيق النظير إلى النظير، وصلة بين أي اثنين من الحواسيب.

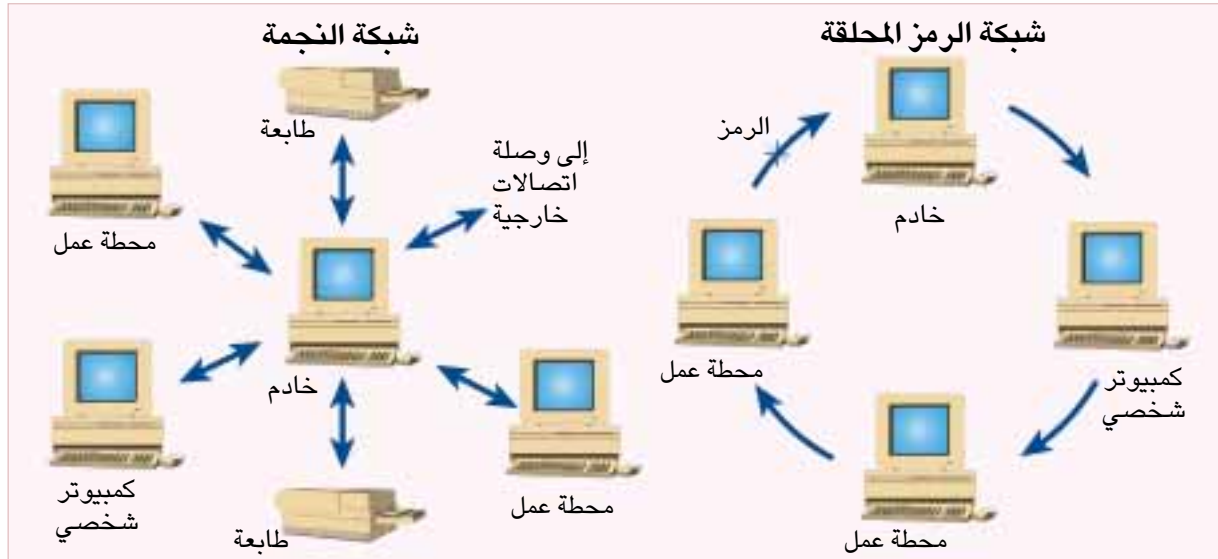
الوسيلة الإعلامية

تحد الوسيلة الإعلامية المستخدمة لإرسال المعلومات من سرعة الشبكة والمسافة الفاعلة بين الحواسيب وتوبولوجيا الشبكة. تقدم الأسلاك النحاسية والكابل المتحد المحور سرعات إرسال تبلغ آلافاً قليلة من البت (bits) في الثانية للمسافات الطويلة وحوالي 100 مليون (بت) في الثانية (Mbps) للمسافات القصيرة. تحمل الألياف البصرية 100 مليون إلى بليون (بت) من المعلومات في الثانية على مسافات طويلة.

توبولوجيا الموصل

التوبولوجيات العامة المستخدمة

أشكال الشبكة:



لترتيب الحواسيب في شبكة ما هي نقطة إلى نقطة (point-to-point) والموصل والنجمة والحلقة، إن توبولوجيا نقطة إلى نقطة هي الأبسط، وتتألف من حاسوبين موصلين. تتكون توبولوجيا الموصل من وصلة واحدة مفضية إلى حواسيب كثيرة. تستقبل جميع الحواسيب التي على هذه الوصلة العامة جميع الإشارات المرسله من قبل أي حاسوب ملحق. توصل توبولوجيا النجمة حواسيب كثيرة إلى حاسوب محوري عام. يمكن أن يكون هذا المحور سلبياً، يكرر أي مدخلات إلى جميع الحواسيب المماثلة لتوبولوجيا الموصل، أو أن يكون إيجابياً يرسل بشكل انتقائي المدخلات إلى حواسيب المكان المقصود. تستخدم توبولوجيا الحلقة وصلات متعددة لتشكيل دائرة من الحواسيب. تحمل كل وصلة معلومات في اتجاه واحد. تتحرك المعلومات حول الحلقة بتسلسل من مصدرها إلى وجهتها.

تستخدم شبكات المنطقة المحلية (LANs) عموماً، التي توصل الحواسيب المفصولة بمسافات قصيرة، كالتي في مكتب أو حرم جامعي، موصل أو نجمة التوبولوجيات الحلقية. تستخدم أحياناً شبكات المنطقة الواسعة (wans)، التي توصل المعدات البعيدة

داخل البلد أو دولياً، خطوطاً هاتفية مؤجرة بشكل خاص كوصلات نقطة إلى نقطة.

معلومات متقاسمة مع الحواسيب

عندما تتقاسم الحواسيب توصيلات عادية لإرسال حزم المعلومات، تستخدم مجموعة من بروتوكولات السيطرة على دخول الوسيلة الإعلامية (MAC) لتسمح للمعلومات بالانسياب بسلاسة عبر الشبكة، ويضمن البروتوكول الفاعل للسيطرة على دخول الوسيلة الإعلامية عدم خمول وسيط الإرسال إذا كان للحواسيب معلومات للإرسال. ويمنع أيضاً التصادمات بسبب الإرسال المتزامن الذي سيهدر طاقة الوسيلة الإعلامية. تسمح أيضاً بروتوكولات الوسيلة الإعلامية المختلفة بالدخول المتوازن إلى الوسيلة الإعلامية.

أحد أنواع بروتوكولات السيطرة على دخول الوسيلة الإعلامية هي الإيثرنت (Ethernet)، التي تستخدمها توبولوجيات شبكة الموصل أو النجمة، ويدقق الحاسوب الموصل بالإيثرنت أولاً فيما إذا كانت الوسيلة الإعلامية المتقاسمة مستخدمة أم لا، فإذا لم تكن مستخدمة يرسل الحاسوب. وطالما أن باستطاعة حاسوبين أن يتحسسا معاً

وسيلة إعلامية خاملة ويرسلاً حزمياً في الوقت نفسه، فإن الحواسيب المرسله تستمر في مراقبة الوصلة المتقاسمة، وتوقف المعلومات المرسله إذا حدث تصادم. باستطاعة الإيثرنت إرسال معلومات بمعدل سرعة يبلغ 10 مليون (بت) في الثانية.

يمكن أن تستخدم الحواسيب أيضاً بروتوكولات السيطرة على دخول الوسيلة الإعلامية للحلقة الرمزية (Token Ring MAC)، التي تمرر رسالة خاصة تسمى الرمز عبر الشبكة. يعطي هذا الرمز الحاسوب الإذن بإرسال حزمة من المعلومات عبر الشبكة، إذا استقبل الحاسوب الرمز، فهو يرسل الحزمة أو إذا لم يكن لديه حزمة ليرسلها، فهو يمرر الرمز إلى الحاسوب التالي. وطالما أن هناك رمزاً واحداً فقط في الشبكة، فإن حاسوباً واحداً فقط يمكن أن يرسل المعلومات في المرة الواحدة.

أشكال الشبكة:

توصل شبكة النجمة حواسيب كثيرة وموارد حاسوبية، مثل الطابعات، إلى حاسوب مركزي يسمى الخادم الذي يوجه انسياب المعلومات. تستخدم شبكة الرمز- الحلقة رسالة خاصة تسمى الرمز الذي يسافر من حاسوب إلى حاسوب. يعين الرمز أيّاً من الحواسيب يرسل المعلومات عبر الشبكة.

الأسلوب الأمثل لتوصيل خزان الوقود بالماكينة



بقلم: خالد بيومي

عند توصيل خزان الوقود بالماكينة تنشأ مشكلات مهمة للمحافظة على جزء مهم من أجزاء الماكينة وهي مضخة حقن الوقود. وقد اختلفت الأساليب في هذه الطريقة وكانت تابعة من اجتهادات المزارعين، وكانت جيدة، ولكن كان ينقصها بعض النقاط البسيطة التي لم تؤخذ في الاعتبار وقد تؤدي إلى مشكلة كبيرة.

سأحاول بإيجاز توضيح الطريقة المثلى لذلك آخذاً في الاعتبار إيضاح السبب لكل نقطة:

١- خزان الوقود: مهما كان شكله فلا بد أن يتكون من مجموعة أجزاء أساسية وهي:

*** صنبور تفريغ الماء والشوائب من الخزان:** لا بد أن يكون في الاتجاه المقابل لاتجاه سحب الديزل وفي أدنى نقطة من الخزان. وأؤكد أنه بعد مرور من

عند توصيل خزان الوقود بالماكينة تنشأ مشكلات مهمة للمحافظة على جزء مهم من أجزاء الماكينة وهي مضخة حقن الوقود. وقد اختلفت الأساليب في هذه الطريقة وكانت تابعة من اجتهادات المزارعين، وكانت جيدة، ولكن كان ينقصها بعض النقاط البسيطة التي لم تؤخذ في الاعتبار وقد تؤدي إلى مشكلة كبيرة.

سأحاول بإيجاز توضيح الطريقة المثلى لذلك آخذاً في الاعتبار إيضاح السبب لكل نقطة:

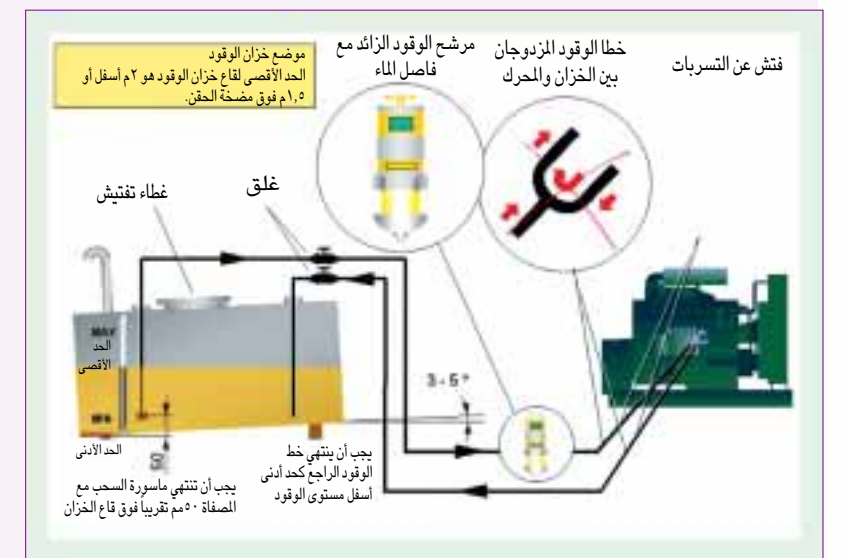
*** ماسورة التهوية:** وهي مهمة لتفريغ بخار الماء والأبخرة المتكونة ومعادلة الضغوط داخل الخزان، ويكون شكلها كما بالصورة.

*** فتحة التفريغ:** لا بد أن يكون غطاؤها جيد الإحكام، ويفضل أن يكون معزولاً بشكل جيد ليحول دون مرور الأتربة والماء في أثناء هطول الأمطار إلى داخل الديزل.

*** درجة ميل الخزان:** تكون من ٣ درجات إلى ٥ درجات على المستوى الأفقي مرتفعة باتجاه السحب؛ وذلك لإعطاء المجال لترسيب الماء والشوائب في أدنى نقطة عند صنبور تفريغ الماء والشوائب من الخزان.

*** ماسورة الرجوع:** وهي

مرشح الوقود الزائد مع فاصل الماء
خط الوقود المزودجان بين الخزان والحرك
فنتش عن التسربات



هل يكتمل البيع وأهم أركانه وفنونه؟



حسان سالم
التدقيق الداخلي

سائقاً أو عامل مزرعة أو غيره من الموظفين العاملين لدى العميل، وغالباً ما يكتفي بتوقيع الموظف المستلم على استلام البضاعة دون الحصول على اسمه في الأغلب، وبذلك يكون البيع مما يؤدي إلى ضياع حقه وحق شركته أحياناً من جراء ذلك. ولم نسمع أن تاجراً فقد حقه لعدم حصوله على طلب شراء من العميل، بينما هناك الكثير من الحقوق الضائعة لعدم تمكن أصحابها من إثبات حقهم بعد تنكر الآخرين لهذه الحقوق.

إن عملية البيع تكتمل من الناحية النظامية بتوفر الأركان السابقة، ومن الممكن أن تعتبر هذه العملية مكتملة بغياب بعض أركانها إلا أنه لا يمكن اعتبار عملية البيع مكتملة دون استلام العميل للبضاعة حتى لو حصل العميل وقبض ثمن بضاعته وأصدر فاتورته أيضاً، وعلى العكس من ذلك يعتبر البيع صحيحاً إذا ما أقر المشتري باستلام البضاعة حسب الشروط المتفق عليها دون حصول البائع على طلب شراء أو إصدار فاتورته.

هذه الأركان تكتسب أهميتها في حال البيع الآجل (بالدين) وللمطالبة بهذا الدين

التجارة من أفضل المهن التي يمتننها البشر منذ القدم، وهي تشتمل على معاملات متعددة من ضمنها البيع الذي أصبح فيه النقد بعد ظهوره عنصر المبادلة الرئيس في معاملات البيع التجارية، وأهم أركان التجارة هي: القبول والإيجاب بين البائع والمشتري ودفع قيمة البضاعة من قبل المشتري، وقبول استلام البضاعة من قبل المشتري. وحالياً في عصر التجارة الإلكترونية فإن هذه الأركان لم تتغير كثيراً حتى إنها تكاد تكون متشابهة في ظل الأنظمة الشرائية والوضعية.

كانت التجارة قديماً تتم مشافهة بين البائع والمشتري بشهود أو دون شهود. فالالتزام بالكلمة كان الفيصل بين البائع والمشتري، أما في عصرنا الحالي فلا تتم إلا بعقود وطلبات شراء وضمائمات وإصدار فواتير وسندات استلام وتسليم وغيرها من المعاملات. واليوم كثيراً ما نرى رجل المبيعات يركض وراء العميل وحال حصوله عليه يعتبر نفسه أنه أتم عملية البيع وحصل على الصفقة فيقوم بتجهيز بضاعته وفواتيره ويرسلها للعميل، وفي نهاية الأمر يقوم بتسليم البضاعة التي باعها إلى أي موظف لدى العميل قد يكون محاسباً أو

عائناً أو لثباته عند عملية البيع، وذلك بأن تكون إجراءاتنا وأوراقنا الرسمية مكتملة وسليمة، بذلك نحفظ حقنا من الضياع ولا نحتاج إلى بذل المزيد من الجهد والوقت لإثبات هذا الدين لدى المحاكم والجهات الرسمية.

أما تحصيل الحق فيعتمد على ظروف المدين، والمهم أن لا نفقد حقنا نتيجة تهاوننا بالقيام بالإجراءات اللازمة لحفظ الدين عند نشأته، خصوصاً تجاه الأشخاص القادرين على السداد لكنهم يبحثون عن ذرائع لعدم التسديد. وعليه فإنني أتمنى على مندوبي المبيعات أن يحرصوا على تسليم البضاعة للعميل حرصهم على الحصول على طلبات البيع الآجل، وأن يحصلوا على توقيع العميل أو من هو مفوض عنه رسمياً باستلام البضاعة حتى وحقوق الشركات التي يعملون فيها، وهذا لا يكلفهم شيئاً مقابل الجهد والعناء المطلوب بذله في إثبات حقوقهم في حال امتناع العميل عن الدفع.

الأستاذ / سليمان العريني لـ (الخرّيف):

بدأت سابقاً مع الشيخ عبد الله

- كانت الشركة في بداياتها عبارة عن دكان متواضع للوسائل الزراعية، وكنا نبيع فيه المواد الغذائية أيضاً
- الأشخاص الذين عملت معهم كثر منهم: الشيخ إبراهيم ولد الشيخ عبدالله وإخوته الكرام. ومن الموظفين أذكر محمد بن خضير وسعيد بن حويل، وعبد العزيز الباتلي
- كان الشيخ يتعامل مع الزبائن بالثقة المتبادلة ولا يرهقهم في التسديد
- صمم الشيخ فكرة مبتكرة للطرمبة، فنجحت الفكرة وأعجبت المزارعين..

أجرى الحوار: محمد الشهري



وأصبحت مديراً..

تصادف في زحمة الحياة من ضاقت به السبل وعصره ضيق ذات اليد حتى بدا خيالاً يمشي على الأرض، وإذا بالأبواب تفتح في وجهه، وإذا بالآزمات تغادر حياته، وإذا بالبسمة تحل محل الكتابة والحزن، ما الذي حصل...؟ هكذا فجة بدون مقدمات تتغير الأمور من حال إلى حال، ولعل في إيمان صاحبها وقناعته وصدقه مع الله سبباً في تحوله من طريق إلى طريق آخر مما يسميه الدنيويون ابتسام الحظ ونسبته نحن المؤمنون الرزق المكتوب في اللوح المحفوظ، وهذا ما ينطبق على ضيفنا الشيخ سليمان العريني وسيرته مع الشيخ عبدالله الخريف رحمه الله الذي نحسب أنه ضمن الذين وصفهم رسول الله [بأنه (التاجر المؤمن) سمح إذا باع سمح إذا اشترى سمح إذا قضى سمح إذا اقتضى، فرحم الله الشيخ عبدالله الخريف وجزى الله الشيخ سليمان العريني خيراً على التزامه بالعهد وصدقه مع رفيق عمره ورب عمله وإخلاصه له في حياته وبعد مماته.

- بداية نود أن نتعرف على بطاقتكم الشخصية..!

● اسمي سليمان عبدالعزيز العريني. التحقت بالشركة عام ١٣٨٠هـ، وكانت في ذلك الوقت عبارة عن معرض متواضع للوسائل الزراعية، كان يسمى الدكان نقوم فيه ببيع المواد الغذائية وكان الشيخ عبدالله رحمه الله أحد كبار تجار العقار، وقد عملت عنده بمهنة سائق بالإضافة إلى مندوب شخصي له في أي مكان بيعتني إليه وخصوصاً في متابعة حفر الآبار ارتقيت عدة مرات حتى وصلت في الوقت الحاضر إلى مرتبة مدير إدارة الحركة والعقارات، ووكيل شرعي لجميع ورثة الشيخ عبدالله الخريف رحمه الله.

- عودة إلى الماضي: من هم الأشخاص الذين عملت معهم، وكيف كان العمل في تلك الأيام؟

● الأشخاص الذين عملت معهم كثر منهم: الشيخ عبدالله الخريف (رحمه الله) والشيخ إبراهيم بن عبدالله الخريف (رحمه الله) وبقية الأبناء، ومن الموظفين أذكر على سبيل المثال:

محمد بن خضير (رحمه الله) وسعيد بن حويل، وعبد العزيز الباتلي وغيرهم كثير. رحم الله من مات منهم ومنت من بقي بالصحة والعافية.

- الشيخ عبدالله الخريف (رحمه الله) والشيخ إبراهيم (رحمه الله) قد عملت معهم في السابق، حيناً لو حدثتنا عنهم وعن تعاملهم مع الموظف والزبون؟

● أذكر أنه كان لدى الشيخ عبدالله (رحمه الله) ست حفارات تعمل في الخرج، وضمراً، وجهة سدير، وكنت أذهب لمواقعها لأراقب سير عملها، وكان رحمه الله يمارس تجارة المواد الغذائية ويتابع أعمال المعرض، وكان إذا أتى إليه الزبون تواعدا بعد الظهر ليجهز له بضاعته، وكان من عادته أنه إذا حل وقت الظهر صلى مع الزبائن الذين وأدهم ثم رافقهم إلى وجبة الغداء لأنهم كانوا يأتون من أماكن بعيدة بعدها يحمل لهم بضائعهم فينطلقون، وكان يأخذ منهم قيمة البضاعة مما تيسر مما يملكون والباقي يؤجله إلى حين توفر المال لديهم. ومن العجيب أنه لا يأخذ عليهم أي إثباتات ويكتفي بالثقة المتبادلة لذلك أحبوه وأقبلوا عليه.



عبد الله إبراهيم الخريف (رحمه الله)



إبراهيم عبد الله الخريف (رحمه الله)

- هناك مواقف مؤثرة في حياة الشيخ عبدالله (رحمه الله) نرجو أن تحدثنا عنها؟

● حدثت ذات مرة أن أحد الزبائن اشترى (طرمبة) ماء غاطسة، وكانت قد تعطلت فجاء بها لنصلحها له، وحين قمنا بفكها وجدنا المروحة التي بداخلها قد تلفت ولم تعد تصلح، وهذا يعني أنها كلها لم تعد تصلح، وكان سبب تلفها سوء الاستخدام، فقال الشيخ عبدالله رحمه الله حملوا له واحدة جديدة، وبعد تحميلها قال: يا بني خذ الثالثة أيضاً فقد تستفيد منها في قطع الغيار، وبعد أن ذهب الرجل سألت الشيخ عبدالله: لماذا فعلت ذلك؟ لم نكسب من الرجل شيئاً بل لقد خسرننا، فقال: يا بني يكفي أنه

أخرجها من البئر بحوالي ٢٠٠ ريال وحملها إلى هنا بـ ٢٠٠ ريال، وحمل الجديدة بـ ٢٠٠ ريال، وسوف ينزلها في البئر بـ ٢٠٠ ريال أي أنه سوف يتكلف حوالي ٨٠٠ ريال وكان هذا المبلغ في ذلك الوقت يعد كبيراً جداً، ثم قال: لو أننا أخذنا منه قيمة (الطرمبة) لم يعد له فائدة من مزرعته، نحن تجار وسوف يعوضنا الله.

- الجيل السابق مدرسة لاشك في ذلك.. كيف ترى الفرق بين

سليمان العريني مع الشيخ إبراهيم الخريف رحمه الله في افتتاح مشروع خيرى



ذلك الجيل والجيل الحاضر؟!

● أقول إن من عمل بإخلاص وصدق استطاع أن ينتج ويفيد ويستفاد منه أيضاً سواء في الماضي أو الحاضر، وأروي لك في ذلك قصة حدثت للشيخ عبدالله الخريف رحمه الله: كان المزارعون يعانون من (الطرمبة) من مقاس ١٠ / بوصة فاستطاع الشيخ عبدالله بفضل من الله أن يصمم (تكايات) لهذه (الطرمبة) وقام بتصنيعها بنفسه في المخرطة ونجحت فكرته وأراح المزارعين من المشكلات التي يعانونها من تلك (الطرمبة) والتكاليف التي يتكبدها من ذلك ومازالت (الطرمبة) موجودة حتى الآن في إحدى المزارع بالدلم، ولا أعلم هل مازالت تعمل أم لا، لكنها إلى وقت قريب كانت تعمل على ما أعتقد.

- الشيخ عبدالله كانت له مساهمات كثيرة في عدة أعمال، كيف كانت ثقة الناس فيه وتسابقهم للتعامل معه في تلك الأعمال؟

● من شدة الثقة به واحترام الناس له كان العلماء يساهمون مع بالمشاريع الخيرية ومنهم الشيخ عبدالله بن باز (رحمه الله) حيث كان يساهم مع بالمشاريع الخيرية لثقته الكبيرة بأن الشيخ عبدالله الخريف سيحافظ عليها ويحرص على إنمائها بل كان يتنازل عن

نصيبه منها لوجه الله.

- في نهاية هذا اللقاء نود أن نذكر لنا موقفاً طريفاً حدث لك مع الشيخ عبدالله رحمه الله..!

● أذكر ذات مرة أنه عرضت على الشيخ أرض في إحدى مناطق المملكة وكان صاحب الأرض قد أكثر من المديح لها، فذهب الشيخ عبدالله ليراها، وحين وصل إلى تلك المنطقة كان قد انقضى النهار وحل الليل فقال رحمه الله: لنتم الآن وغداً نذهب إليها، وبالفعل نمنا وبعد صلاة الفجر انطلقنا لنرى الأرض لكن الطريق طال بنا ولم نصل إلى أن دخل وقت المغرب مما اضطرنا للمبيت هناك حتى الصباح لنرى الأرض في ضوء النهار، وفي الصباح عندما وصلنا إلى الأرض إذ بها غير الأرض التي وصفت لنا، والتي طالما سمعنا من صاحبها من الأوصاف ما يغري بشرائها، فقلت للشيخ عبدالله: ماذا قررت يا أبا إبراهيم..؟ فقال: سوف نشتريها، ولكن بعد أن نشترى طائرة كي توصلنا إليها فضحكتنا جميعاً. ومن المحزن أنه مر علينا يومان منذ أن خرجنا من الرياض لنصل إلى هذه النتيجة، وسوف نحتاج إلى يومين آخرين للعودة إلى الرياض.

شركة الخريف التجارية المحدودة... وعقود ضخمة مع العراق

- للشركة فرع في كل من بغداد والموصل وتعمل على افتتاح فروع أخرى في بقية محافظات العراق.
- لدى الشركة في العراق طواقم للتركيب والصيانة بإمكانها تركيب عشرة أجهزة يومياً.
- تعمل الشركة على نقل التقنية وتوطينها في مجال تصنيع أنظمة الري.
- المدير التنفيذي والنائب الأول لرئيس مجلس الإدارة يشرفان مباشرة على أعمال الشركة في العراق.
- نحن أكبر شركة لتسويق المعدات الزراعية في الشرق الأوسط.



ما جعل رئيس مجلس إدارة الشركة والمدير التنفيذي الشيخ سعد عبدالله الخريف يقوم بزيارات دورية للاطلاع بنفسه على سير العمل هناك، وكذلك فعل النائب الأول لرئيس مجلس الإدارة المهندس محمد الخريف، حيث قام بزيارة القطر العراقي للوقوف على المشكلات والمساعدة في تجاوز المعوقات والصعوبات التي تواجه الشركة وصولاً إلى الأهداف التي تحقق الصالح العام للجميع، وذلك إيماناً من الشركة بتوظيف المال العربي بطريقة مجدية ومفيدة لتشجيع القدرات العربية وتنميتها في مجال الاستثمار، وإن التعاون العربي الصادق يجلب الخير والمنفعة لأبناء الأمة بالتأكيد، ويجعلها أكثر قوة وتماسكاً ومنفعة وذات ألفة ومحبة.

السعودية الأخرى والمزيد من الشركات المتميزة للعمل في العراق. إن شركة الخريف تتعاون تعاوناً وثيقاً مع وزارة الزراعة العراقية ممثلة في معالي وزير الزراعة ومديري الإدارات المعنية لتحقيق أهداف الخطط الطموحة لوزارة الزراعة هناك، وتعمل بكل جد وإخلاص للوقوف مع الوزارة،

تطوير العمل الزراعي. والإسراع في عمليات التوريد والتركيب، حيث تم تركيب حوالي 600 منظومة في أنحاء متفرقة وفي وقت قياسي. ولم تكتف شركة الخريف بمساهمتها في عملية التنمية الزراعية، بل تعمل على نقل التقنية وتوطينها في مجال تصنيع أنظمة الري واستقطاب المصانع

فرع في الموصل وتعمل الآن على إنشاء فروع أخرى في محافظة واسط وصلاح الدين؛ وذلك من أجل تقديم أفضل الخدمات من تركيب وصيانة وتأمين لقطع الغيار، وتدريب الكوادر العراقية وتوفير وسائل الدعم لها.

إنجازات الشركة في العراق:

إن لدى شركة الخريف طواقم للتركيب والصيانة تصل إمكاناتها إلى تركيب عشرة أجهزة يومياً وجميعهم من العراقيين باستثناء بعض الخبراء الذين يشرفون على عمليات التركيب والصيانة والتدريب. ولقد عملت الشركة على توفير الخبرات ونقلها إلى العراقيين، والمساهمة الفاعلة في

الزراعة في العراق.. تطور تقني وارتفاع في معدلات الإنتاج!..

لقد حققت الزراعة في القطر العراقي الشقيق قفزات كبيرة، وبدأت معدلات الإنتاج فيها ترتفع ارتفاعاً ملحوظاً بسبب استخدام أنظمة الري المتطورة. ثم إن التطوير التقني في مجال الزراعة الذي حصل هناك حقق نقلة نوعية لدى المزارع العراقي، وجعل عملية الاستثمار الزراعي ذات جدوى عالية، الأمر الذي دفع شركة الخريف لمواكبة ذلك التطوير في السوق العراقي، وذلك عن طريق افتتاح فرع بصفة دائمة كمركز رئيس لها في بغداد، كما تم افتتاح

تعتبر شركة الخريف التجارية المحدودة أكبر شركة لتسويق المعدات الزراعية في منطقة الشرق الأوسط تعتمد على التكامل في أعمالها بدءاً من التصنيع، ومروراً بالصيانة والتشغيل إلى إدارة المزارع، الأمر الذي مكنها من أن تكون مميزة عن جميع الشركات المنافسة لها، وأن تنطلق نحو السوق العالمية بنجاح وبشكل خاص في الأسواق العربية التي من أهمها السوق العراقي أحد الأسواق الرئيسية لها. حيث استطاعت شركة الخريف أن تهرم عقوداً حكومية تتماشى مع الخطط الزراعية العراقية الطموحة.

المحاسبة.. وتصحيح المفاهيم الشائعة



بقلم: طارق سليم مصطفى
قسم المحاسبة - الرياض
E-mail: tmustafa@khorayef.com

في المنشأة، فالحقيقة على العكس تماماً وكل الدلائل تشير إلى أن تطور استخدامات الكمبيوتر في المجالات المحاسبية كان سبباً مباشراً للتوسع في الوظائف المحاسبية الإدارية إذ إن التشغيل الإلكتروني للبيانات أتاح الفرصة للمحاسب للتركيز على أنشطة تصميم المعلومات الإدارية وتطويرها والقدرة على توفير قدر هائل من المعلومات.

* يجب أن نوضح الحقيقة لمن يعتقد أن المحاسبة ماهي إلا مجموعة من القواعد الإجرائية التي يجب على المحاسب أن يلم بها، فالمحاسبة أصبحت تمثل مجالاً من مجالات المعرفة المنظمة في دائرة العلوم الاجتماعية التي تخضع للظواهر التي تتعامل معها الطريقة العلمية في البحث والتفكير، ولهذا السبب فإنه من اللازم للمحاسب أن يكون على دراية وفهم للعديد من المعارف والأدوات التي تتناولها العديد من فروع المعرفة الأخرى الوثيقة الصلة بالمحاسبة، فيستطيع المحاسب المؤهل أكاديمياً وعملياً القيام بممارسة العمل المحاسبي على الشكل الصحيح. وهناك شبه إجماع بين المختصين الأكاديميين منهم والمهنيين بوجود اختلاف واضح بين التعليم الأكاديمي والتطبيق المهني لمعظم النظريات العلمية في معظم حقول المعرفة والتخصصات، حيث لا يحتوي المجال الأكاديمي على قدر كاف من المواد والعلوم الأساسية لمزاولة المهنة كالمحاسب والرياضيات مع خلوها من الموضوعات الأساسية المرتبطة بمهنة المحاسبة كالمعايير والآداب والسلوك المهني، ونظم ممارسة المهنة.

نرجو أن نكون قد وفقنا لتقديم شرح مبسط للمحاسبة وارتباطها بالعلوم الأخرى.

التعريف العلمي الصحيح للمحاسبة هي أنها مجال من المجالات الخدمية التي تختص بتوفير معلومات كمية عن الوحدات الاقتصادية. هذه المعلومات تأخذ عادة شكل قيم مالية تفيد في عمليات اتخاذ القرارات سواء الاقتصادية منها أم الاجتماعية.

يتضح لنا من التعريف السابق أن المحاسبة ليست غاية في حد ذاتها، لكنها وسيلة ضرورية لتوفير المعلومات التي تحتاجها عملية اتخاذ القرار، لهذا لا بد لنا من توضيح بعض الأمور المتعلقة بمهنة المحاسبة وأنشطتها على الوجه السليم:

* يخطئ بعضهم عندما يعتقد أن مسك الدفاتر مرادف للمحاسبة، ذلك أن إمساك الدفاتر يعتبر من الأنشطة المحاسبية التي تختص بتسجيل العمليات وإعداد الدفاتر والسجلات، وعادة ما تشتمل هذه الأنشطة المحاسبية على العمليات العادية المتكررة لإعداد المعلومات المحاسبية، ومن هنا فإن عملية إمساك الدفاتر لا تحتل إلا جزءاً بسيطاً من حقل المعرفة المحاسبية، وكما نعرف فإن المحاسبة تشمل أيضاً تصميم نظام المعلومات، وتحليل العمليات والأحداث المعقدة وآثارها، وإعداد القوائم والتحليلات المالية والإدارية المختلفة للتكاليف والأرباح، وبدائل القرارات والتوصيات الخاصة بالإدارة، والتدقيق والضرائب وغيرها...

* بعد ظهور الحاسوب وشيوع التقنيات الإلكترونية وما ترتب على ذلك من تغيرات جوهرية في كيفية تجميع البيانات وتخزينها ومعالجتها وتوصيلها إلى من يحتاجونها، يخطئ من يتصور أن تطور استخدام الحاسوب يمثل بديلاً لخدمات المحاسب أو انخفاضاً في أهمية دوره