



سعادة هلال سعيد المري

مدير عام دائرة الاقتصاد والسياحة بدبي ضيف شرف في مؤتمر كريستون العالمي وأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا الذي عقد في دبي



بوشاكاران بارامبات

شريك أقدم - كريستون
مينون لخدمات الشركات
مدينة إكسبو دبي [المنطقة
الحرّة لمدينة إكسبو] &
ميتال بارك كيزاد



رافيشانكر في

مدير أقدم - ضريبة
ضريبة الشركات في دولة
الإمارات العربية المتحدة؛
الأرباح الحاسبية والدخل
الخاضع للضريبة



براديب بالاكريشنان

مدير أقدم - استشارات
ضرورات تخطيط أعمال
شركات العصر الجديد



سعادة هلال سعيد المري

مدير عام دائرة الاقتصاد
والسياحة، دبي

نجاح دبي هو ثمرة الجهود التعاونية المستمرة بين القطاعين العام والخاص. نحن نعمل معاً ضمن إطار موحد لتحقيق أهداف أجندة دبي الاقتصادية D33. لا ينصب تركيزنا فقط على الحفاظ على الزخم الحالي ولكن أيضاً على تعزيز البيئة التي تمكن الشركات من الازدهار.

تحية من كريستون مينون!

في ظل الظروف الجيوسياسية المعاكسة، واضطرابات سلسلة التوريد والشكوك التي تحيط بالاقتصاد، تواصل دولة الإمارات العربية المتحدة تسجيل نمو مضطرد في الاقتصاد والأعمال والسياحة.

ووفقاً لمعالي عبد الله بن طوق المري، وزير الاقتصاد في دولة الإمارات العربية المتحدة، يمثل الاقتصاد غير النفطي حالياً ٧٣ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي لدولة الإمارات العربية المتحدة، وهي سابقة تحدث للمرة الأولى في تاريخ الدولة. ومن الجدير بالثناء أن ما يقارب من ثلاثة أرباع اقتصاد دولة الإمارات العربية المتحدة يعتمد الآن على أنشطة أخرى غير قطاع الهيدروكربونات. كما أشار الوزير إلى أن قطاعات التكنولوجيا الصحية والزراعة والخدمات المالية والذكاء الاصطناعي قد تم تحديدها على أنها القطاعات التي يجري التركيز عليها لتسريع النمو.



راجو مينون

ووفقاً لأحدث البيانات الحكومية، توسع اقتصاد دبي بنسبة ٣,٣٪ سنوياً في الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٢٣، وكان قطاعا السياحة والنقل المساهمان الرئيسيان. كما ارتفعت صناعة الإقامة والخدمات الغذائية بنسبة ١,١ في المائة وقطاع النقل بنسبة ٩,١ في المائة.

ويعزو سمو الشيخ حمدان بن محمد آل مكتوم، ولي عهد دبي ورئيس المجلس التنفيذي لإمارة دبي، هذا النجاح إلى التعاون المتناغم بين جميع أصحاب المصالح الاقتصادية في دبي، بما في ذلك القطاعين العام والخاص.

وفي حديثه في مؤتمر كريستون العالمي وأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا في دبي، صرح الضيف الرئيسي سعادة هلال سعيد المري، مدير عام دائرة الاقتصاد والسياحة (DET Dubai)، أن "نهج الحماية" المبتكر في دبي، إلى جانب اللوائح التطلعية التي تسهل التبنى المبكر للتكنولوجيا الثورية في القطاعات الحيوية، كانا المساهمان الرئيسيين في قصة نمو قطاع السياحة بالإمارة. ويأتي هذا النمو المستدام مدفوعاً بعدد من المبادرات مثل أجندة دبي الاقتصادية ٢٠٣٣، والتخطيط العمراني ٢٠٤٠، واستراتيجية الطاقة النظيفة ٢٠٥٠.

وفي الوقت الذي تحتفظ فيه الإمارة بمكانتها كالثالث أفضل وجهة للسياحة الترفيهية على مستوى العالم، فإنها تفخر أيضاً بكونها الأولى في سياحة الأعمال والسياحة الصحية بالإضافة إلى كونها أكبر مركز للعمل عن بعد.

في مقالته "ضرورات تخطيط أعمال شركات العصر الجديد"، يشرح براديب بالاكريشنان، مدير أقدم في شركة كريستون الشرق الأوسط للاستشارات Kreston ME Consulting، أهمية تبني المرونة، وصنع القرار القائم على البيانات، والابتكار، والتركيز على العملاء، والاستدامة، والتعاون، وذلك من أجل البقاء في المنافسة في عصر التقدم التكنولوجي واضطرابات السوق وتغير تفضيلات المستهلك.

من المهم أن تلتزم الشركات بالمعايير المحاسبية المقبولة في دولة الإمارات العربية المتحدة لتحديد دخلها الخاضع للضريبة بدقة. في هذا العدد من نشرة أخبار كريستون مينون، يشرح رافيشانكار، مدير أقدم - الضرائب، الأحكام المنصوص عليها في قانون ضريبة الشركات الإماراتي بشأن التعامل السليم مع التعديلات مثل المكاسب أو الخسائر غير المحققة، والإعفاءات، والتسهيلات، والخصومات.

كما يعرض زميلي وخبير تأسيس الشركات بوشباكاران كي بارامبات تفاصيل مدينة إكسبو دبي Expo City Dubai التي تعد أحدث إضافة إلى مجموعة مناطق التجارة الحرة في دبي. تعد هذه المنطقة الحرة جزءاً لا يتجزأ من خطة دبي الحضرية ٢٠٤٠ التي تؤكد على الحاجة إلى التنمية المستدامة والمجتمعات الخضراء والصحية. كما سلط الضوء على المرافق التي تقدمها منطقة ميتال بارك التي أطلقتها مدينة خليفة الصناعية مؤخراً، والتي ستضم مرافق حديثة لدعم أنشطة التخزين والمناولة والمعالجة والتصنيع.

تؤكد كريستون مينون على التزامها بدعم المستثمرين لتأسيس أعمالهم والنمو في دولة الإمارات العربية المتحدة من خلال الاستفادة من بيئة الأعمال النابضة بالحياة التي تساعد على الابتكار والتعاون والازدهار.

مؤتمر كريستون العالم وأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا ٢٠٢٣

تم استضافة مؤتمر كريستون العالمي وأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا في دبي للفترة من ٤ إلى ٧ ديسمبر ٢٠٢٣ في فندق جي دبليو ماريوت ماركيز. أقيم مؤتمر كريستون العالمي الأول على الإطلاق في الشرق الأوسط، وانطلق بكلمة افتتاحية ملهمة من ريتش هوارد - رئيس مجلس إدارة كريستون، وكلمة ألقاها ليزا روبينز، الرئيس التنفيذي لشركة كريستون العالمية.

شهدت الجلسة الافتتاحية لمؤتمر كريستون العالمي وأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا ٢٠٢٣ انطلاق درشة شيقة بمشاركة الضيف الرئيسي، سعادة هلال سعيد المري، مدير عام دائرة الاقتصاد والسياحة في دبي، حيث تم التأكيد لأعضاء كريستون على الدعم السلس الذي تقدمه حكومة دبي لخطط التوسع والاستثمار لعملائهم، وذلك خلال هذه المحادثة الديناميكية التي أدارها سويد كومار، مدير مجلس إدارة كريستون العالمية والشريك الأقدم في كريستون مينون.

من جهته، خاطب راجو مينون الوفود المشاركة نيابة عن كريستون مينون، الشركة المضيفة للمؤتمر. وتمحورت الجلسات التفاعلية للمؤتمر حول موضوع "طريق كريستون"، حيث استكشفت الشركات الأعضاء إمكانيات التعاون لتطوير استراتيجية دولية لشركاتها في سبيل خدمة عملائها بشكل أفضل.

وعلى هامش المؤتمر العالمي، عملت كريستون على تيسير عقد ملتقى جمع كريستون الشرق الأوسط مع قادة من شركات كريستون الشرق الأوسط لتحديد مسار رحلة تعاون مذهلة في منطقة الشرق الأوسط. ركزت المناقشات المشتركة في الاجتماع المغلق على العمل كعلامة تجارية واحدة ومزود خدمة واحد لعملائها في جميع أنحاء الشرق الأوسط.

جمع المؤتمر ما يقارب من ٣٠٠ مشارك من المهنيين وقادة الفكر والمبتكرين من شبكة كريستون العالمية، وكانت كل لحظة، من حلقات مناقشة الأفكار الثاقبة إلى ورش العمل التفاعلية، بمثابة فرصة لتبادل المعرفة والخبرات.



ليزا روبينز



ريتش هوارد



مؤتمر كريستون العالم وأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا ٢٠٢٣ في دبي



سودير كومار

سعادة هلال سعيد المري



راجو مينون



جيني ريد



فيرجينيا كوك



سوراندار جيسراني



ساجو أوغسطين



ملتقى كريستون الشرق الأوسط ٢٠٢٣

عُقد ملتقى كريستون الشرق الأوسط في فندق جي دبليو ماريوت ماركيز- دبي في ٣ ديسمبر ٢٠٢٣. وكان في جدول أعمال الاجتماع الحضوري الأول لمجموعة كريستون الشرق الأوسط مناقشة فرص الأعمال وتحديد إمكانيات التعاون الهادف بين شركات الشرق الأوسط.

وقد تحدث في هذا الملتقى كل من ريتش هوارد - رئيس مجلس الإدارة، وليزا روبينز - الرئيس التنفيذي، فيرجينيا كوك - مدير التسويق، وجيني ريد - مديرة الجودة والمعايير المهنية في كريستون العالمية. وتعهد أعضاء مجلس إدارة كريستون بتقديم دعمهم للمنطقة وأثروا على التعاون بين شركات كريستون الشرق الأوسط.

كما أعرب الرؤساء الإقليميون لكريستون العالمية عن لهفتهم للتعاون مع شركات الشرق الأوسط من أجل دعم خطط التوسع والنمو لعملائهم.



راجو مينون
الإمارات العربية المتحدة



جيني ريد
كريستون العالمية



فيرجينيا كوك
كريستون العالمية



سودير كومار
أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا



ليزا روبينز
كريستون العالمية



ريتش هوارد
كريستون العالمية



محمد إسماعيل
المملكة العربية السعودية



نيفيل باراك
المملكة العربية السعودية



بالاكريشنان كاريوت
قطر



عبد اللطيف جوهر
الكويت



محمد ممدوح
مصر



ديريك ديكوستا
البحرين



تيو تيودولو
مجموعة التدقيق العالمية



كمال ذاكار
منطقة آسيا الباسيفيك



طارق زواري
منطقة أفريقيا



محمد الهاشمي
اليمن



كاغري غورسيس
تركيا



إيرسل بارلاك
تركيا



أنكور جاين
مجموعة الضرائب غير المباشرة



سورانداز جيسراني
مجموعة الضريبة العالمية



أياد فرسخ
تمويل الشركات



مارك تايلور
مجموعة التدقيق العالمية



ضرورات العصر الجديد تخطيط أعمال الشركات

محل الدورة السنوية يتم استخلاص المكافآت الحقيقية من هذا التخطيط. يجب أن ينصب التركيز على تعزيز الثقافة المؤسسية التي تحتضن تخطيط الأعمال كجزء لا يتجزأ من ممارسة الأعمال.

تسع خطط ضرورية لتكون جاهزا للمستقبل

رشيقة ومرنة

أحد التحديات الرئيسية التي يواجهها المدير المالي هو الحفاظ على خطط أعمال الشركة ذات صلة بفترة الخطّة بأكملها. ولكن لا يمكن تحقيق ذلك من خلال الخطط التقليدية الصارمة وطويلة المدى التي عفا عليها الزمن حتى قبل الوفاء. إن التقنيات الحديثة الثورية وتحولات السوق.. وما إلى ذلك، تتطلب أن تكون الخطط مرنة كي نكيفها عند أي طارئ لتظل بالتالي مناسبة للغرض منها. إذ يتيح التخطيط المرن للشركات تعديل الاستراتيجيات وتخصيص الموارد واغتنام الفرص بسرعة، مما يضمن الملاءمة المستدامة والقدرة التنافسية. إن تطوير ثقافة تعزز المرونة سيمكن الشركات من الاستجابة السريعة لتحولات السوق والاتجاهات الناشئة والتحديات غير المتوقعة. يحتاج إطار تخطيط الأعمال إلى توفير ميزة إعادة التنبؤ الدورية لأداء الأعمال وبالتالي توفير رؤية مستمرة للأداء المستقبلي المتوقع. علاوة على ذلك، يجب إعداد الميزانيات بحيث يمكن إعادة التنفيذ متى وحينما تقتضي الحاجة.

الاعتماد على البيانات؛ تمكين التكنولوجيا

مع توفر الأدوات في الوقت الراهن، مثل البيانات الضخمة والتعلم الآلي.. وما إلى ذلك، أصبح تخطيط الشركات يعتمد بالفعل وبشكل كبير على الرؤى المستندة إلى البيانات. ومع إنشاء المزيد من الاستخدامات للذكاء الاصطناعي ودمج البعض منها في الأدوات المتاحة حاليا، ستصبح النماذج التنبؤية أكثر تأثيرا. وغني عن الذكر أن الاستثمارات التي يتم إجراؤها للتنبؤ بسلوك العملاء وأنماط الطلب وما إلى ذلك ستكون ميزة تنافسية كبيرة. وهذا من شأنه أن يسهل تحسين سلاسل

براديب بالاكريشان

مدير أقدم - الاستشارات
كريستون الشرق الأوسط للاستشارات
pradeep@krestonmeconsulting.com



لماذا التخطيط؟

قال أحد أساطير الملاكمة "كل شخص لديه خطة حتى يتلقى لكمة في الفم". لقد علمنا فيروس كوفيد-19 أن أفضل خطط عمل وضعتها الشركات لا تحمي الأعمال من كل الاحتمالات ولا تضمن نجاح الشركة. في الواقع، خلال فترة الوباء الأخير، كانت الشركات الأكثر تضررا هي تلك التي خصصت موارد كبيرة للمشاريع الكبرى وفقا لخطط موضوعة جيدا لكن دون تخطيط فعال للطوارئ. لذا، إذا كانت الخطط منزهة من الخطأ، فلماذا نقوم بالتخطيط أصلا؟ في الواقع، في مرحلة ما بعد الوباء، قامت العديد من الشركات الكبرى بتسريع الجهود لإنشاء خطط عمل أكثر قوة تركز على الرقمية ويتم إعادة مواءمتها بشكل استراتيجي مع الأولويات الأساسية وتتكامل مع سيناريو مخطط التخفيف من المخاطر. لقد بدأنا بعد وباء كوفيد نسمع كلمات مثل الرشاقة، والمرونة، والقدرة على التكيف.. وما إلى ذلك، بشكل أكثر من ذي قبل في غرف مجالس الإدارة. من الواضح أن خطط الشركات يجب أن تكون كل ذلك وأكثر، كي تكون ذات صلة بسيناريو الأعمال المتطور باستمرار.

الخطة مقابل التخطيط

"في التخطيط للمعركة، وجدت دائما أن الخطط غير مجدية، لكن التخطيط لا غنى عنه". هذا الكلام، الصادر عن خبير استراتيجي عسكري معروف ورئيس أمريكي سابق، ذات صلة حقيقية بالسياق الحالي. يتم وضع الخطط بناء على الأسس، وعندما تتغير تصبح هذه الخطط غير ذات صلة بالواقع أو غير صالحة للغرض منها. وهناك شركات تقوم بتخطيط الأعمال كإجراء روتيني سنوي وتعامله كمهمة ذات تاريخ بداية وانتهاء واضحين. على العكس من ذلك، عندما يحل التخطيط المستمر

السرعة والبساطة

في موازاة ذلك، تتطلب وتيرة التغيير أيضاً خفة الحركة. تبسيط العمليات وتقليل البيروقراطية وتمكين الموظفين من التصرف بسرعة. ويساعد في تحقيق هذا الغرض إعطاء الأولوية للسرعة على حساب الكمال. تعمل الهياكل التنظيمية المسطحة على إدارة التغيير الثقافي بشكل أسرع من خلال التواصل السلس. تبسيط العمليات وتبسيطها من خلال تحديد الاختناقات والخطوات غير الضرورية. تشجيع ثقافة التجربة والمجازفة.

توقع الاضطرابات والتكيف معها

سيجلب الوضع الطبيعي التالي تحديات وفرصاً. كن استباقياً في تحديد التوجهات وتكييف نموذج عملك. كما أن المراقبة المستمرة لاتجاهات الصناعة والتقدم التكنولوجي وتحولات السوق أمر مطلوب لتوقع الاضطرابات. تعد المرونة والقدرة على التكيف ضد الاضطرابات أمراً بالغ الأهمية لإدراجها في الخطط. يجب أن يكون التخطيط المستمر للأعمال جزءاً لا يتجزأ من خطط أعمال الشركة من ناحية أنها توفر تخطيط سيناريوهات معالجة الاضطرابات المحتملة.

اجتذب المواهب المناسبة واحتفظ بها وعزز مهاراتها

إن جذب المواهب المالية الماهرة والاحتفاظ بها يحتل مرتبة عالية بين أولويات المدير المالي. حدد الفجوات في المهارات داخل القوى العاملة لديك، وقدم برامج التدريب والإرشاد وشجع الموظفين على التعلم المستمر والتكيف مع الأدوار المتغيرة، علاوة على الاستثمار في برامج تنمية المواهب وإعادة تشكيل المهارات. يجب على الفريق المالي مد أواصر الشراكة مع قادة الأعمال لتأكيد فهمهم لمختلف محركات الأعمال والتوجهات ومؤشرات الأداء الرئيسية وما إلى ذلك، وكذلك مشاركة معلومات الأعمال القابل للتنفيذ للمساعدة في تحقيق أهداف الخطة.

اعتماد التعلم المستمر والابتكار

إنشاء ثقافة داخل المنظمة للتعلم المستمر والابتكار. إن إنشاء فرق ابتكار متعددة الوظائف لاستكشاف أفكار وتقنيات جديدة سيؤدي إلى زيادة قدرة الشركة على التعلم والابتكار. تشجيع التجريب والاحتفال بالفشل باعتباره فرصة للتعلم والبحث عن أفكار مبتكرة من مصادر متنوعة. تعد هذه الثقافة أساساً ضرورياً لمرونة الأعمال وقدرتها على التكيف.

الختام

في ظل التقدم التكنولوجي واضطرابات السوق وتغير تفضيلات المستهلك، تتعطل الأساليب التقليدية لتخطيط أعمال الشركات ويعاد تعريفها. يعد تبني المرونة واتخاذ القرارات المستندة إلى البيانات والابتكار والتركيز على العملاء والاستدامة والتعاون، من بين أمور أخرى، متطلبات ضرورية للحفاظ على القدرة التنافسية والملاءمة في بيئة الأعمال الديناميكية اليوم. المطلوب أن يكون هناك تحول جذري في النهج والعقلية لاستيعاب ضرورات تخطيط أعمال الشركات في العصر الجديد. ومن خلال تبني هذه الضرورات، يمكن للشركات أن ترسم مساراً نحو النجاح والمرونة والازدهار على المدى الطويل في العصر الجديد للتخطيط المؤسسي. هذه الضرورات ليست إجراءات قائمة بذاتها، بل هي مبادئ مترابطة. وفي حين أن قياس تأثير هذه الضرورات يمكن أن يكون أمراً معقداً، إلا أنه يمكن تطوير مؤشرات الأداء الرئيسية ذات الصلة لتتبع التقدم باستمرار. قم بإشراك فريق القيادة الخاص بك، وقم بتوصيل الرؤية وإشراك الموظفين على جميع المستويات. قم بتقييم التقدم بانتظام وتعديل استراتيجياتك حسب الحاجة. تذكر أن التحديات هي فرص للنمو. استعن بمشورة الخبراء، وواجه التحديات بشكل منهجي، وأشرك أصحاب المصلحة واحتفل بالانتصارات الصغيرة على طول الطريق.

التوريد، وتحسين الكفاءة، وتقليل المخاطر، وتعزيز الابتكار مع دفع النمو المستدام والربحية. ومن خلال تسخير قوة التحليلات والذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي، يمكن للشركات استخلاص معلومات قابلة للتنفيذ من الكميات الهائلة من البيانات والحفاظ على مرونة الخطط. ومن الأهمية بمكان أن تكون البيانات ذات الصلة متاحة عند الطلب لصناع القرار. أتمتة المهام المتكررة وتحسين التواصل والتعاون وبالتالي الحصول على رؤى من البيانات. يمكن للاستثمارات في مجموعة التكنولوجيا المناسبة أن تساعد الشركات على العمل بكفاءة أكبر وتوسيع نطاقها واكتساب ميزة تنافسية.

التركيز على العملاء

لقد قيل ما يكفي عن إبقاء العميل في مركز كل شيء. في حين أن معظم هذا ربما كان مجرد كلام في الماضي، إلا أن التركيز على العملاء أصبح ضرورة حتمية. ومع قيام المجمعين الرقميين بإنشاء أسواق افتراضية من كل قطاع يمكن تخيله، ازدهرت الخيارات المتاحة للعملاء وأصبح الولاء كما عرفناه شيئاً من الماضي. علاوة على ذلك، فإن تفضيلات العملاء المتطورة باستمرار تعيد تشكيل الأسواق والصناعات. كما أن تنوع التركيبة السكانية واتجاهات القوة الشرائية المتغيرة في مناطق جغرافية مختلفة باتت تشكل تحديات مثيرة للاهتمام للشركات. إذ مع تعطل القنوات الرأسمالية الواحدة تلو الأخرى بسبب التقنيات الرقمية، أصبح العملاء يعتادون على المشاركة الشاملة في القنوات ويطلبون بها بشكل متزايد. قم بتسخير بيانات العملاء وملاحظاتهم في جميع نقاط الاتصال لتتوقع احتياجات العملاء والبقاء في صدارة المنافسة. ويجب أن يتضمن التخطيط المؤسسي هذا الفهم وأن يلبى تفضيلات المستهلك الحديث.

التخطيط التعاوني

في عالم شديد الترابط، يعد التعاون مفتاح النجاح. يؤكد التخطيط المؤسسي للعصر الجديد على أهمية إقامة شراكات وتحالفات ونظم بيئية استراتيجية. ومن خلال التعاون مع أصحاب المصلحة الخارجيين، بما في ذلك الموردين والموزعين وحتى المنافسين، يمكن للشركات الوصول إلى الموارد التكميلية والخبرات والأسواق. تمكن الشراكات الاستراتيجية الشركات من الابتكار بشكل أسرع ودخول أسواق جديدة وخلق قيمة لأصحاب المصلحة. ونظراً لأن الهياكل التنظيمية التقليدية تعيق المرونة، فإن إنشاء فرق متعددة الوظائف وتشجيع التعاون وكسر العزلة بين الأقسام هو المفتاح. في حين أن كسر العزلة يتطلب المثابرة، ينبغي على الشركات تشجيع تبادل المعرفة الداخلية، واستخدام الأدوات الرقمية للتعاون والتواصل وبالتالي تعزيز التعاون والأهداف المشتركة.

الربح مقابل الغرض - تحقيق التوازن

الربحية أمر أساسي، ولكن الهدف مهم أيضاً. تمتد ضروريات تخطيط أعمال الشركات في العصر الجديد إلى ما هو أبعد من المقاييس المالية لتشمل الاستدامة والمسؤولية الاجتماعية للشركات. ففي عصر يتسم بتزايد الوعي البيئي والوعي الاجتماعي، من المتوقع بشكل متزايد أن تعمل الشركات بمسؤولية. إن دمج أهداف الاستدامة في التخطيط المؤسسي لا يخفف من التأثير البيئي فحسب، بل يعزز أيضاً سمعة العلامة التجارية، ويجذب اجتماعياً المستهلكين المهتمين، والمواهب، ويخفف من المخاطر التنظيمية. إن تبني المسؤولية الاجتماعية للشركات كعنصر أساسي في استراتيجية الأعمال ليس مجرد ضرورة أخلاقية ولكنه أيضاً ضرورة استراتيجية في العصر الجديد. تحتاج الهياكل المؤسسية لتحديد الأهداف وأنظمة الإنجاز والمكافآت إلى دمج عناصر الممارسات البيئية والاجتماعية والحوكمة أيضاً.

رافيشانكر في

مدير أقدم - الضرائب
كريستون مينون محاسبون قانونيون

ravishanker@krestonmenon.com



ضريبة الشركات في دولة الإمارات العربية المتحدة: الأرباح المحاسبية والدخل الخاضع للضريبة

الأساس النقدي للمحاسبة. يمكن للأشخاص الخاضعين للضريبة تقديم طلب إلى الهيئة الاتحادية للضرائب للانتقال من المحاسبة على أساس الاستحقاق إلى المحاسبة على أساس نقدي. وبعد موافقة الهيئة الاتحادية للضرائب، تسري هذه التغييرات اعتباراً من بداية الفترة الضريبية التي يتم تقديم الطلب فيها أو من فترة ضريبية مستقبلية.

وفقاً للمادة (٢) من القرار الوزاري رقم ١١٤ لسنة ٢٠٢٣، يجوز للخاضع للضريبة إعداد البيانات المالية باستخدام الأساس النقدي للمحاسبة في الحالات التالية:

- ألا تتجاوز إيراداتهم ٣ ملايين درهم خلال الفترة الضريبية المعنية. أو
- في ظروف استثنائية وبناءً على طلب يقدمه الخاضع للضريبة إلى الهيئة الاتحادية للضرائب.

البيانات المالية المدققة

تم نشر القرار الوزاري رقم ٨٢ لسنة ٢٠٢٣ الذي يحدد أنه يجب على الشخص الخاضع للضريبة الذي يحقق إيرادات تتجاوز ٥٠,٠٠٠,٠٠٠ درهم (خمسين مليون درهم إماراتي) خلال الفترة الضريبية ذات الصلة وكذلك الشخص المؤهل القائم في المنطقة الحرة، إعداد بيانات مالية مدققة والاحتفاظ بها.

التسهيلات للشركات الصغيرة

تقدم المادة ٢١ من قانون ضريبة الشركات لدولة الإمارات العربية المتحدة تسهيلات ضريبية للشركات الصغيرة، مما يسمح للأشخاص المقيمين الخاضعين لضريبة الشركات الذين لا تتجاوز إيراداتهم ٣,٠٠٠,٠٠٠ درهم إماراتي في الفترة الضريبية ذات الصلة وفي جميع الفترات الضريبية اللاحقة التي تنتهي في أو قبل ٣١ ديسمبر ٢٠٢٦ باختيار تسهيلات الشركات الصغيرة، وبالتالي وفقاً لذلك يعتبر أن المنشأة لم تحصل على أي دخل خاضع للضريبة.

تعديلات على الأرباح المحاسبية

وفقاً للمادة ٢٠ من قانون ضريبة الشركات لدولة الإمارات العربية المتحدة، فإن الدخل الخاضع للضريبة للفترة الضريبية هو صافي الربح أو الخسارة المدرج في البيانات المالية، بعد إجراء التعديلات اللازمة، للنبود التالية:

المكاسب أو الخسائر غير المحققة

سيكون لدى الأشخاص الخاضعين للضريبة، الذين يقومون بإعداد بياناتهم المالية على أساس الاستحقاق، خيار الاستفادة من المعاملة على أساس التحقق للمكاسب أو الخسائر المحاسبية غير المحققة لحساب الضريبة. إذا قرر الخاضع للضريبة

في حين أن الهدف الأساسي المتمثل في قياس الربح يتوافق مع ممارسات المحاسبة التجارية واللوائح الضريبية، فإن بلدان مختلفة تطبق قواعد ضريبية ومحاسبية مختلفة. إذ تربط بعض الدول بشكل وثيق الدخل المحاسبي بالدخل الخاضع للضريبة، في حين أن دولاً أخرى لديها قوانين ضريبية مستقلة بذاتها. في دولة الإمارات العربية المتحدة، يشكل صافي الربح المحاسبي الأساس الذي من خلاله يتم تحديد الدخل الخاضع للضريبة لأغراض تطبيق ضريبة الشركات. ينص قانون ضرائب الشركات في دولة الإمارات العربية المتحدة على تحديد الدخل الخاضع للضريبة لكل شخص خاضع للضريبة بشكل منفصل، على أساس البيانات المالية المستقلة المعدة بشكل صحيح لأغراض إعداد التقارير المالية وفقاً للمعايير المحاسبية المقبولة في دولة الإمارات العربية المتحدة- لأغراض ضريبة الشركات.

المعايير المحاسبية والأرباح المحاسبية

يمثل الربح المحاسبي، المعروف أيضاً بالربح المالي أو ربح مسك الدفاتر، صافي دخل الشركة الناتج عن أنشطتها التشغيلية وغير التشغيلية. يتم حساب هذا الربح عن طريق طرح إجمالي النفقات من إجمالي الإيرادات ويعمل كمقياس رئيسي لتقييم الربحية ومقارنة القدرة المالية مع الأقران في المجال المعني.

المعايير المحاسبية

وفقاً للمادة ٢٠ (١) من قانون ضريبة الشركات في دولة الإمارات العربية المتحدة، يلتزم الأشخاص الخاضعون للضريبة بإعداد البيانات المالية وفقاً للمعايير المحاسبية المعمول بها داخل الدولة. وبما أن المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية (IFRS) سارية المفعول في دولة الإمارات العربية المتحدة، يجب على الأشخاص الخاضعين للضريبة الالتزام بالمبادئ التوجيهية للمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية فيما يتعلق بإعداد تقاريرهم المالية. يحدد القرار الوزاري رقم ١١٤ لسنة ٢٠٢٣ أن المعايير المحاسبية الوحيدة المقبولة في دولة الإمارات العربية المتحدة لأغراض ضريبة الشركات هي المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية ("IFRS") والمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية للشركات الصغيرة والمتوسطة. يجوز للأشخاص الخاضعين للضريبة استخدام المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية للشركات الصغيرة والمتوسطة إذا كانوا يحققون إيرادات لا تتجاوز ٥٠,٠٠٠,٠٠٠ درهم إماراتي في الفترة الضريبية.

أساس المحاسبة

تنص المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية على ضرورة إعداد البيانات المالية باستخدام أساس الاستحقاق المحاسبي. ومع ذلك، فإن المادة ٢٠ (٥) (أ) تأذن للوزير بتحديد الظروف والأحكام التي يجوز بموجبها إعداد البيانات المالية باستخدام

الاستفادة من ميزة الضريبة على المكاسب والخسائر غير المحققة على أساس التحقق، فإنه ملزم بالاختيار بين الخيارات التالية:

- الخيار ١ - يمكن لدافع الضرائب أن يختار الاعتراف بالمكاسب والخسائر لجميع الأصول والالتزامات فقط عندما تتحقق.
- الخيار ٢ - يمكن لدافع الضرائب أن يختار تطبيق أساس التحقق فقط على الأصول والالتزامات المحتفظ بها في حساب رأس المال. أما المكاسب والخسائر على الأصول والالتزامات الأخرى فسيتم تضمينها في الدخل الخاضع للضريبة على الأساس الحالي.

الدخل المعفى

يشمل الدخل المعفى بموجب المادة ٢٢ أرباح الأسهم، وأرباح الحصص المشاركة، ودخل المنشأة الأجنبية الدائمة، والدخل الذي يحققه الشخص غير المقيم المتعلق بتشغيل السفن والطائرات.

إعفاءات المجموعة المؤهلة

عند تحديد الدخل الخاضع للضريبة، يجوز عدم الأخذ بالاعتبار أي مكاسب أو خسائر ناجمة عن نقل واحد أو أكثر من الأصول أو الالتزامات التي تتم بين شخصين خاضعين للضريبة العضوين في المجموعة المؤهلة ذاتها، أي شخصين أو أكثر من الأشخاص الخاضعين للضريبة الذين يستوفون شروطاً محددة، بما في ذلك، على سبيل المثال وليس الحصر، يملكان حصص ملكية بنسبة ٧٥٪.

تسهيلات إعادة هيكلة الأعمال

عند تحديد الدخل الخاضع للضريبة لا يلزم أخذ أي ربح أو خسارة في الاعتبار فيما يتعلق بمعاملات إعادة هيكلة الأعمال، وفقاً لشروط محددة.

خصم النفقات العامة

وفقاً للمادة (٢٨)، تكون النفقات التي يتم تكبدها كلياً وحصرها لأغراض أعمال الخاضع للضريبة والتي لا تكون نفقات رأسمالية بطبيعتها، قابلة للخصم في الفترة الضريبية التي تم فيها تكبد النفقات، مع مراعاة أحكام هذا المرسوم التي تم فيها تكبد النفقات، مع مراعاة أحكام هذا المرسوم

بقانون. وبناءً على ذلك، يجب على الشخص الخاضع للضريبة التأكد من تقييم النفقات بعناية للتأكد من الغرض التجاري لهذه النفقات وطبيعة رأس المال أو الإيرادات الخاصة بها.

علاوة على ذلك، في حالة وجود نفقات تخدم أغراضاً متعددة، يجوز خصم نسبة لغرض العمل المحدد لهذه النفقات أو جزء معقول من هذه النفقات التي تحدد وفقاً لأسس عادلة ومعقولة.

نفقات الفائدة

وفقاً للمادة ٣٠، تحدد القاعدة العامة لقيود خصم الفائدة خصم نفقات الفائدة بنسبة لا تزيد عن ٣٠٪ من الأرباح قبل خصم الفائدة والضريبة والاستهلاك والإطفاء (EBITDA). لا ينطبق هذا القيد على البنوك، وبعض المؤسسات المالية، وشركات التأمين، والأفراد. ويوسع القرار الوزاري رقم ١٢٦ لسنة ٢٠٢٣ الأعضاء من هذه القاعدة ليشمل الأشخاص الخاضعين للضريبة الذين لا يتجاوز صافي إنفاقهم على الفوائد ١٢,٠٠٠,٠٠٠ درهم (اثنا عشر مليون درهم)

تنص المادة ٣١ أيضاً على عدم خصم أي نفقات فائدة على القروض التي يتم الحصول عليها من الأطراف ذات الصلة، والمستخدم لأغراض معينة محددة منصوص عليها في قانون ضريبة الشركات لدولة الإمارات العربية المتحدة.

نفقات الترفيه

تضع المادة ٣٢ قواعد خاصة تنظم نفقات الترفيه، بحيث تحدد الاستقطاعات بنسبة ٥٠٪ من التكلفة. تشمل هذه النفقات الإنفاق على الترفيه عن العملاء أو المساهمين أو الموردين أو شركاء الأعمال، بما في ذلك الوجبات والإقامة والنقل ورسوم الدخول والمرافق والمعدات والنفقات الأخرى ذات الطبيعة المماثلة.

النفقات غير القابلة للخصم

تحدد المادة ٣٣ النفقات غير القابلة للخصم لأغراض حساب الدخل الخاضع للضريبة، والتي تتضمن:

الرشاوى أو غيرها من المدفوعات غير المشروعة	الغرامات والعقوبات المالية فيما عدا المبالغ الممنوحة كتعويض عن الأضرار أو الإخلال بالعقد	التبرعات والمنح والهدايا للجهات غير المؤهلة
ضريبة الشركات المفروضة على الشخص الخاضع للضريبة	المدفوعات لشخص طبيعي خاضع للضريبة أو شريك في ائتلاف مشترك	أرباح الأسهم أو الحصص من الأرباح أو المنافع ذات الطبيعة المماثلة المدفوعة لمالك خاضع للضريبة
أية نفقات أخرى تحددها قرارات مجلس الوزراء	الضريبة المفروضة خارج دولة الإمارات العربية المتحدة	ضريبة القيمة المضافة القابلة للاسترداد

العربية المتحدة أنه يمكن خصم الخسارة الضريبية من الدخل الخاضع للضريبة لفترات ضريبية لاحقة من أجل الوصول إلى الدخل الخاضع للضريبة لتلك الفترات الضريبية اللاحقة. لقد تم وضع قواعد محددة فيما يتعلق بالشروط الواجب استيفاؤها لمثل هذا الخصم وتحويل الخسائر داخل المجموعة الضريبية.

الخاتمة

في الختام، يعد الالتزام بالمعايير المحاسبية المقبولة في دولة الإمارات العربية المتحدة أمراً بالغ الأهمية للشركات في سبيل تحديد دخلها الخاضع للضريبة بدقة. وبينما قد تكون هناك اختلافات بين ممارسات المحاسبة التجارية والقواعد الضريبية على مستوى العالم، تهدف دولة الإمارات العربية المتحدة إلى التوافق مع المعايير الدولية وتعزيز الكفاءة وتقليل تكاليف الامتثال. إن فهم الأحكام المنصوص عليها في قانون ضريبة الشركات في دولة الإمارات العربية المتحدة يضمن المعالجة المناسبة للتعديلات مثل المكاسب أو الخسائر غير المحققة، والإعفاءات، والتسهيلات، والخصومات. بالإضافة إلى ذلك، فإن المرونة المتوفرة للتغييرات الحاصلة في طرق المحاسبة تؤكد أهمية الالتزام بالقانون بشأن المعايير المحاسبية المتضاربة.

المعاملات بين الأطراف المرتبطة والأشخاص المتصلين

تنص المادة ٣٤ من قانون ضريبة الشركات في دولة الإمارات العربية المتحدة على أن المعاملات والترتيبات بين الأطراف المرتبطة يجب أن تستوفي معيار السعر المحايد. علاوة على ذلك، تنص المادة ٣٦ من قانون ضريبة الشركات لدولة الإمارات العربية المتحدة على أن الدفعات أو المنفعة التي يقدمها الشخص الخاضع للضريبة إلى الشخص المتصل به تكون قابلة للخصم فقط في حال وبالقدر الذي تتناسب فيه الدفعات أو المنفعة مع القيمة السوقية للخدمة أو المنفعة أو أي شيء آخر مقدم من قبل الشخص المتصل، وأن يتكبد الشخص الخاضع للضريبة بشكل كلي وحصري لأغراض أعماله.

وبناء على ذلك، قد يتعين إجراء التعديلات اللازمة على الدخل الخاضع للضريبة إذا لم يتم تنفيذ المعاملات مع الأطراف المرتبطة والأشخاص المتصلين بما يتماشى مع مبدأ السعر المحايد.

تسهيلات الخسارة الضريبية

يحدد الفصل ١١ من قانون ضريبة الشركات لدولة الإمارات

راجو مينون في قمة "براند مي"



تحدث راجو مينون، رئيس مجلس الإدارة والشريك الإداري لكريستون مينون، في مؤتمر "براند مي" عن كيفية إنشاء علامته التجارية، كريستون مينون، وكيف عززت العلامة التجارية للشركة علامته التجارية الشخصية. لقطة من حلقة النقاش حول أهمية العلامة التجارية الشخصية التي أدارتها نور زوشيب، وشارك فيها كل من راجو مينون، جمانة رحمن، تيموت شانوت، وغازي اليمان.

تقديم مدينة اكسبو دبي & مجمع ميتال بارك في "كيزاد"

تقدم مدينة إكسبو دبي للعملاء نهجا مصمما لهم ومرنا لإنشاء الأعمال التجارية داخل المدينة، مما يضمن تجربة ممتعة وسلسلة للعملاء. بمجرد التسجيل، سيتم تزويد العملاء بإمكانية الوصول المتكامل تماما إلى جميع الخدمات الحكومية والمنطقة الحرة لمدينة إكسبو دبي، سواء بشكل افتراضي من خلال بوابة موقع مدينة إكسبو دبي على الانترنت، وفعليا من خلال مركز علاقات العملاء الموجود داخل منطقة الاستدامة بمدينة إكسبو.

KEZAD تقدم مجمع ميتال بارك الجديد

يمتد المجمع على مساحة إجمالية تبلغ ٤٥٠ ألف متر مربع، وسيحتوي على أحدث المرافق لدعم أنشطة التخزين والمناولة والمعالجة والتصنيع. الهدف الرئيسي لهذه المبادرة هو إنشاء مدينة صناعية ثورية مخصصة لشركات المعادن لتحسين تكاليف التشغيل. سيتم تجهيز Metal Park بأحدث المرافق لدعم أنشطة التخزين والمناولة والمعالجة والتصنيع، بالإضافة إلى توفير إمكانية الوصول إلى مرافق البحث والتطوير وتأجير المساحات المكتبية والخدمات المالية المرتبطة بها، كل ذلك في مكان واحد. وبالإضافة إلى البنية التحتية المرتبطة بهذا المجال، ستوفر Metal Park للعملاء حلا فريداً يتميز بقدرات تخطيط الإنتاج، وسياسات الدخول والخروج السهلة، والوصول إلى خدمات التمويل والموارد البشرية.

دعم المبادرات في مجمع ميتال بارك

معالجة الصلب - تقع في البر الرئيسي لكيزاد، يمكن أن يستفيد مقدمو الخدمات من مساحة معالجة المعادن البالغة ٤٨٠٠٠ متر مربع لتقديم خدمات فعالة وموثوقة ومناسبة من حيث التكلفة لعملائهم.

التخزين والخدمات اللوجستية - تقع في البر الرئيسي لكيزاد، تخزين داخلي وخارجي بسعة ٥٠٠,٠٠٠ طن متري داخل البر الرئيسي والمنطقة الحرة مع إمكانية الوصول إلى ميناء أبوظبي وسكك حديد الاتحاد وشارع الإمارات.

مركز التصنيع - مع إجمالي ١٠٠ مركز تصنيع (داخلي وخارجي) تقع في البر الرئيسي لدولة الإمارات العربية المتحدة، يمكن لأعضاء التصنيع خدمة صناعة الصلب بطريقة فعالة.

خدمات الدعم - بينما يركز الأعضاء على تقديم الخدمات والمنتجات لعملائهم، يوفر مجمع Metal Park للأعضاء العمالة والصيانة والمختبرات والتعبئة، وأكثر من ذلك بكثير.

بوشباكاران بارامباث

شريك أقدم
كريستون مينون لخدمات الشركات
pushpan@krestonmenon.com



مدينة اكسبو دبي (المنطقة الحرة لمدينة اكسبو)

تعد مدينة إكسبو دبي أحدث إضافة إلى مجموعة مناطق التجارة الحرة في دبي. حصلت المدينة على وضع المنطقة الحرة في يونيو ٢٠٢٢ بموجب مرسوم وقرارات رسمية. تعد المنطقة الحرة جزءاً لا يتجزأ من خطة دبي الحضرية ٢٠٤٠ التي تؤكد على الحاجة إلى التنمية المستدامة والمجتمعات الخضراء والصحية. تقع مدينة إكسبو دبي في موقع معرض إكسبو ٢٠٢٠، وهي ترمز إلى روح الابتكار والتعاون العالمي. إنها مدينة المستقبل التي تتمحور حول الناس. لا تعد مدينة إكسبو مركزاً للأعمال فحسب، بل تتميز أيضاً ببنية تحتية تدعم الفعاليات ذات المستوى العالمي، مما يجعلها وجهة جذابة لرواد الأعمال العالميين.

تقدم المنطقة الحرة التراخيص التالية للمستثمرين المحتملين:

- رخصة تجارية - نشاط (أنشطة) محددة
- رخصة تجارة عامة
- تصريح عمل حر
- رخصة شركة قابضة
- رخصة صناعية
- رخصة خدمات لوجستية
- رخصة خدمات

البنية التحتية

تعد مدينة إكسبو دبي منطقة حرة ديناميكية، تعزز نمو الأعمال من خلال تمكين الكيانات من العمل بشكل أذكى وأسرع وأكثر كفاءة.

تشمل البنية التحتية المتاحة:

- ١٣٥,٠٠٠ متر مربع + مساحات مكتبية من الدرجة الأولى
- مصممة بمخططات أرضية تتسم بالكفاءة والمرونة.
- المساحة المتاحة من ٩٢ متر مربع إلى مساحة كبيرة مميزة
- كافة متطلبات المكتب
- مباني حاصلة على شهادة LEED البلاتينية والذهبية
- مناظر فريدة لمعالم مدينة إكسبو

اجتماع مجلس إدارة كريستون العالمية عقد في المقر الرئيسي لكريستون مينون، دبي



شريكك في المستقبل

ما بعد التأسيس

خدمات التوكيل
إعادة الهيكلة
إعادة التوطين
تسجيل العلامات التجارية

تأسيس الأعمال

البر الرئيسي لدولة الإمارات
العربية المتحدة
المناطق الحرة
خارج البلاد (الأوفشور)
السلطات القضائية الأجنبية

4 الحصول على
الموافقات الخارجية

كيف نساعد؟

5 صياغة عقد
التأسيس والتوثيق

تحديد نشاط عملك
والسلطات القضائية

6 الحصول على عقد
الإيجار وفتح حساب
بنكي

اختيار الهيكل
القانوني المناسب

7 عملية الموافقة
والحصول على
الرخصة التجارية

تجهيز الوثائق

krestoncorporate.com



+971 4 276-2233



info@krestonmenon.com



ملحوظة هامة: المعلومات الواردة في النشرة تعبر عن آراء شخصية لمحرريها الكرام وليس الرأي الموحد لكريستون مينون لخدمات الشركات.