

الباب الثالث

بيان الميزانية
هو الأكثر كشافاً

obeikandi.com

فهم أساسيات بيان الميزانية

هناك حقيقة محيرة كاللغز حول البيانات المالية. ولعلك لاحظتها. أعطِ أمور الشركة المالية لمدير ذي خبرة في أعمال المشروعات التجارية، وسيكون أول شيء يلتفت إليه هو بيان الدخل. فمعظم المديرين لديهم - أو يتطلعون إلى أن تكون لديهم - «مسؤولية P&L». فهم مسؤولون عن جعل أشكال الربح المختلفة تظهر بشكل صحيح. وهم يعلمون أن بيان الدخل هو المكان الذي يتم فيه تسجيل أدائهم في آخر الأمر. وهكذا فإن ذلك هو أول ما ينظرون إليه.

والآن جرب إعطاء المجموعة نفسها من المسائل المالية لصاحب مصرف، أو مستثمر ذي خبرة من وول ستريت، أو ربما لعضو قديم في مجلس إدارة. إن أول بيان يلتفت إليه شخص كهذا سيكون على الدوام هو بيان الميزانية. والواقع أنه ربما يعكف على تفحصه بعض الوقت، ثم يبدأ بتقليب الصفحات، لتفحص بيان الدخل وبيان تدفق النقد السائل - ولكنه يعود دائماً إلى بيان الميزانية.

فلماذا لا يفعل المديرون ما يفعله المحترفون؟ فلماذا يحصرون انتباههم ببيان الدخل؟
إننا نغزو ذلك إلى ثلاثة عوامل:

- إن تركيز ذهنك على بيان الميزانية أصعب قليلاً من تركيزه على بيان الدخل. فبيانات الدخل، بعد كل شيء هي أمور تعتمد على الحدس إلى حد كبير. وليس هذا شأن بيان الميزانية - على الأقل إلى أن تفهم الأساسيات.
- إن عمليات وضع الميزانية في معظم الشركات تركز على الربح والنفقات. وبعبارة أخرى، فإن مقولات الميزانية على وجه العموم تتضمن إلى بيان الدخل. فلا يمكنك

أن تكون مديراً من دون أن تعرف شيئاً عن عمل الميزانية - فهذا يعني بشكل تلقائي أنك على معرفة بكثير من الخطوط الواردة على بيان الدخل. وعلى عكس ذلك، فإن بيانات كشف الميزانية نادراً ما تظهر في عملية وضع الميزانية على يد مدير تشغيلي (برغم أن الدائرة المالية بالتأكيد توازن حسابات كشف الميزانية).

● إن إدارة كشف الميزانية تتطلب فهماً للقضايا المالية أعمق من فهم بيان الدخل. فأنت مضطر ليس فقط إلى معرفة ما تشير إليه المقولات والفئات المختلفة، بل إن عليك أن تعرف أيضاً كيف تتواءم مع بعضها بعضاً. وعليك أن تعرف كذلك كيف تؤثر التغييرات في كشف الميزانية على البيانات المالية الأخرى والعكس بالعكس.

إن تخميننا هو أنك، أيضاً، حذرٌ قليلاً من كشف الميزانية. ولكن تذكر: إن ما نركز عليه هنا هو الذكاء المالي - أي فهم كيفية قياس النتائج المالية، وما ترى أنك (بوصفك مديراً، أو موظفاً، أو رئيساً)، تستطيع عمله لتحسين النتائج. ولن ندخل في العناصر الخفية المبهمة في كشف الميزانية، بل نكتفي بالعناصر التي أنت محتاج إليها لتقدير فن هذا البيان ولإجراء التحليلات التي يجعلها البيان ممكنة.

إظهار مكان وقوف الأشياء الآن

فما هو كشف الميزانية إذن؟ إنه ليس أكثر ولا أقل من بيان عما يملكه المشروع وما هو مدين به عند نقطة معينة من الزمن. وإن الفرق بين ما تملكه شركة ما وما هي مدينة به يمثل الأسهم العادية. ومثلما أن أحد أهداف الشركة هو زيادة الربحية، فإن الهدف الآخر هو زيادة الأسهم العادية. وبالمصادفة، فإن العلاقة حميمة بين هذين الهدفين.

الأسهم العادية

الأسهم العادية هي «حصّة» حملة الأسهم في الشركة، كما هي مقيسة بموجب قواعد المحاسبة. وهي تسمى أيضاً القيمة الاسمية الدفترية للشركة. وفي المصطلحات المحاسبية، فإن الأسهم العادية هي دائماً الموجودات ناقصاً التزامات المديونية؛ وهي أيضاً مجموع رأس المال الذي دفعه حملة الأسهم مضافاً إليه الأرباح التي كسبتها الشركة منذ بدايتها، ناقصاً الأرباح التي وزعتها الشركة على حملة الأسهم. فهذه هي صيغة المحاسبة على أي حال؛ وتذكر أن القيمة الحقيقية لأسهم شركة ما هو أي شيء يدفعه المشتري ثمناً لها.

فما هي هذه العلاقة؟ تأمل شيئاً نظيراً لها. فالربحية هي نوعاً ما شبيهة بالدرجة التي تحصل عليها لقاء دورة دراسية في الكلية. فأنت تقضي فصلاً دراسياً في كتابة الأوراق وتقديم الامتحانات وفي آخر الفصل يدون المدرس نقاط أدائك ويعطيك علامة ألف أو جيم أو أي شيء. أما الأسهم العادية فهي مثل معدل نقاط علامتك الإجمالية. وهذا المعدل يعكس دائماً أداءك المتراكم، ولكن عند نقطة زمنية واحدة فقط. فأي درجة واحدة تؤثر فيه، ولكنها لا تقرر أو تبت فيه. فبيان الدخل يؤثر في كشف الميزانية بطريقة كثيرة الشبه بتأثير درجة واحدة في معدل نقاط علامتك الإجمالية. فاحصل على ربح في أي مدة معينة، وسوف يظهر كشف ميزانيتك زيادة. وإذا خسرت مالم إلا فإن الكشف المذكور سوف يظهر نقصاناً وبمرور الزمن، فإن قسم الأسهم العادية من كشف الميزانية يظهر تراكم الأرباح أو الخسائر الباقية في المشروع؛ ويسمى الخط المكتسبات (الخسائر) الباقية، كما يسمى أحياناً تراكم المكتسبات (العجز) وهنا أيضاً، على أي حال، فإن فهم كشف الميزانية يعني فهم جميع الافتراضات والقرارات، والتخمينات الداخلة فيه. ومثل بيان الدخل، فإن كشف الميزانية هو عمل فني في كثير من جوانبه، وليس عمل حساب فقط.

الأفراد والمشروعات

وبما أن كشف الميزانية مهم إلى هذه الدرجة، فإننا نريد أن نبدأ ببعض الدروس البسيطة. فاصبر علينا. إذ إن من المهم في هذه الحالة أن تزحف قبل أن تمشي.

ابدأ بالنظر في الوضع المالي أو القيمة المالية لفرد ما، مرة أخرى عند أي نقطة زمنية معينة. فاجمع ما يملكه ذلك الشخص، ثم اطرح منه ما هو مدين به فتنج معك قيمته الصافية:

$$\text{ما يملكه} - \text{ما هو مدين به} = \text{قيمه الصافية}$$

وهناك طريقة أخرى لبيان الشيء نفسه، وهي هذه:

$$\text{ما يملكه} = \text{ما هو مدين به} + \text{قيمه الصافية.}$$

وبالنسبة للفرد، فإن فئة التملك قد تشمل النقد السائل في المصرف وبنود البطاقات الكبيرة كالبيت، والسيارة، وكل الممتلكات الأخرى التي يدعي الشخص حقاً فيها. وهي

تشمل أيضاً الأصول المالية الموجودة، مثل الأسهم والسندات، أو حساب 401(k). أما فئة «الديون» فتشمل الرهن، وقرض السيارة، وموازنات بطاقة الائتمان، وأي ديْنٍ آخر. ولاحظ أننا نتجنب مؤقتاً مسألة كيفية حساب بعض تلك الأرقام. فما هي قيمة البيت -كم دفع الشخص ثمناً له، أو ماذا ستكون قيمته اليوم؟ وماذا عن السيارة أو جهاز التلفزيون؟ وتستطيع أن ترى فن تدبير الموارد المالية يطل من خلف الستار هنا- ولكننا سنذكر المزيد عن ذلك بعد قليل.

والآن انتقل من الشخص إلى مشروع تجاري ما. المفاهيم نفسها ولكن بلغة مختلفة:

- ما تملكه الشركة يسمى أصولاً أو موجودات
- وما هي مدينة به يسمى ديوناً أو التزامات
- وقيمتها تسمى أسهم المالكين العادية أو أسهم الحَمَلَة العادية

فالمعادلة الأساسية الآن تبدو كما يلي:

الموجودات - الالتزامات = أسهم المالكين العادية

أو كما يلي:

الموجودات = الالتزامات + أسهم المالكين العادية

فإذا كنت قد أخذت أي نوع من دورات المحاسبة في المدرسة، فقد تعلمت واحدة من هذه الصيغ. ولعل المدرس قد أسماها معادلة المحاسبة الأساسية. وقد تعلمت أيضاً أن الصياغة الأخيرة تعكس جانبين من كشف الميزانية هما: الموجودات في جانب، والالتزامات وقيمة المالكين في الجانب الآخر. والإجمالي على جانب يجب أن يساوي الإجمالي على الجانب الآخر؛ فكشف الميزانية يجب أن يكون متوازناً. وقبل أن تنتهي من قراءة هذا الباب من الكتاب، سوف تفهم لماذا.

قراءة كشف ميزانية

ولكن اعثر أولاً على نموذج لكشف ميزانية، إمّا لشركتك أو كشف في تقرير سنوي. (أو انظر فقط إلى العينة التي في الملحق). وبما أن كشف الميزانية يظهر وضع الشركة

المالي عند نقطة معينة من الزمن، فينبغي أن يكون في أعلى الكشف تاريخ محدد. وهو في العادة آخر يوم في الشهر، أو ربع السنة، أو السنة، إلى جانب كشف الميزانية عن نهاية المدة موضوع التقرير. فعلى عكس بيانات الدخل، فإن كشوف الميزانية تكون بشكل دائم تقريباً عن منظمة بكاملها. وفي بعض الأحيان تخلق شركة متحدة كبيرة كشوف ميزانيات فرعية لأقسامها التشغيلية، ولكنها نادراً ما تفعل ذلك عن مرفق وحيد.

وكما سنرى، فإن محترفي المحاسبة يضطرون إلى إجراء بعض التخمينات على كشف الميزانية، تماماً كما يفعلون في بيان الدخل وبالطريقة نفسها. هل تذكر مشروع التقلبات؟ إن الطريقة التي ننقص فيها من قيمة عربة النقل لا تؤثر في بيان الدخل فحسب، بل تؤثر أيضاً في قيمة الأصول الموجودة على كشف الميزانية. فيتضح أن الافتراضات والانحرافات التي في بيان الدخل، تندفق إلى كشف الميزانية بطريقة أو بأخرى.

السنة المالية

السنة المالية هي أي مدة من اثني عشر شهراً تستخدمها شركة ما لأغراض محاسبية. فهناك شركات كثيرة تستخدم السنة التقويمية، ولكن بعضها تستخدم مدداً أخرى (من 1 تشرين الأول/أكتوبر إلى 30 أيلول/سبتمبر، مثلاً). وبعض بائعي المرفق يستخدمون نهاية أسبوع محدد، مثل آخر يوم أحد من السنة، فيعدونه نهاية سنتهم المالية. فيجب عليك أن تعرف السنة المالية للشركة كي تتوثق من مدى حداثة المعلومات التي تنتظر إليها.

إن كشوف الميزانية تأتي على شكل نوعين من التصاميم بصورة نموذجية. فالنموذج التقليدي يظهر الأصول والموجودات على الجانب الأيسر من الصفحة، والالتزامات وأسهم المالكين العادية على الجانب الأيمن، بحيث تكون الالتزامات (أي الديون) في أعلى الصفحة. أما النموذج الأقل تقليدية فيضع الموجودات في الأعلى، والالتزامات في الوسط، وأسهم المالكين العادية في القاع. ومهما يكن تصميم النموذج، فإن «الميزان» يبقى كما هو: فالموجودات يجب أن تساوي الالتزامات مضافاً إليها أسهم المالكين العادية. (وفي عالم عدم استهداف الربح، فإن أسهم المالكين العادية تسمى أحياناً «الموجودات الصافية»). وكثيراً ما يظهر كشف الميزانية أرقاماً مقارنة، مثلاً، عن 31 كانون الأول/

ديسمبر من أحدث سنة و 31 كانون الأول/ ديسمبر من السنة السابقة. فتتقد عناوين الأعمدة لتري ما هي المدد الزمنية التي تجري مقارنتها.

وكما هي الحال في بيانات الدخل، فإن بعض المنظمات لديها بنود خطوط غير عادية على كشوف ميزانياتها لن تجدها مطروحة للنقاش في هذا الكتاب. فتذكر أن كثيراً من هذه البنود قد تكون موضحة في الحواشي. والواقع أن كشوف الميزانية لها سمعة سيئة كم غزارة حواشيها. فالتقرير السنوي لشركة فورد للسيارات عن عام 2004 كان يحتوي على ثلاثين صفحة ضخمة من الحواشي، وكثير منها يتعلق بكشف الميزانية. والحق أن الشركات كثيراً ما تضع في حواشيها إنكاراً أو اتصالاً قياسياً يثبت النقطة التي أثرناها في هذا الكتاب عن فن إدارة الموارد المالية. وعلى سبيل المثال فإن شركة فورد تقول:

استخدام التخمين

إن البيانات المالية يتم تحضيرها بموجب مبادئ المحاسبة المقبولة عموماً في الولايات المتحدة. فالإدارة مطلوب منها أن تجري تخمينات وافتراضات تؤثر في الكميات والكشوف الواردة والمبلغ عنها. ويمكن أن تختلف النتائج الحقيقية عن تلك الافتراضات فالتخمينات والافتراضات تتم مراجعتها بشكل دوري منتظم. فتعكس آثار أي مراجعات مادية في البيانات المالية في المدة التي يتقرر فيها أنها ضرورية⁽¹⁾.

فإذا كانت الحواشي لا تقدم التنوير الضروري، فيمكنك أن تترك البنود للماليين المحترفين (ولكن إذا كان هناك شيء مهم لديك تساؤل عنه، فإن من المعقول أن تسأل شخصاً في منظمك المالية عن البند والرقم المرافق له).

وبما أن الكشف المالي جديد على معظم المديرين، فإننا نريد أن نسير بك عبر أكثر بنود الخطوط شيوعاً. فبعضها قد تبدو لك غريبة في بادئ الأمر، ولكن لا تقلق: فقط أبقي في ذهنك ذلك التمييز بين كلمتي «يملك» و «مدين ب». وكما هو الحال في بيان الدخل، فسوف نتوقف في طريقتنا لنرى أي الخطوط هي المعرضة للتلاعب بأقصى قدر من السهولة.

الموجودات مزيد من التخمينات والافتراضات (ما عدا النقد السائل)

الموجودات هي ما تملكه الشركة: النقد السائل والسندات المالية، والآلات والمعدات، والمباني والأرض، وأي شيء آخر. والموجودات الحالية، التي تأتي في العادة أولاً على كشف الميزانية، تشمل أي شيء يمكن تحويله إلى نقد سائل في أقل من سنة. وموجودات الأمد الطويل هي ذات الحياة المفيدة مدة أكثر من سنة .

أنماط الموجودات

وضمن هذه الفئات بالطبع هناك بنود كثيرة على الخط. وسوف ندرج أكثرها شيوعاً - تلك التي تظهر على كشف ميزانية كل شركة تقريباً.

النقد السائل وما يعادله

هذا هو الشيء الصعب. المال في المصرف. المال في حسابات سوق المال. وكذلك الأسهم والسندات التي تتم المتاجرة بها بصورة عامة وعلنية - من النوع الذي تستطيع تحويله إلى نقد سائل في يوم أو أقل إذا احتجت إليه. والاسم الآخر لهذه الفئة هو «الموجودات السائلة». فهذا واحد من بنود الخط القليلة التي ليست عرضة لحرية المحاسبين في الاجتهاد والاستسباب فعندما تقول شركة برمجيات مايكرو سوفت أنها تملك 56 مليار دولار كنقد سائل واستثمارات قصيرة الأجل، أو مهما كان الرقم الأخير، فإنها تعني أنها تملك هذا

المبلغ في المصارف، والصناديق المالية، والسندات المالية المتداولة في متاجرة علنية عامة. وبالطبع فإن الشركات يمكن أن تكذب. فشركة بارمالات الإيطالية العملاقة زعمت على كشف ميزانيتها أنها تملك مليارات في حساب لدى بنك أميركا. ولم تكن تملك شيئاً.

الحسابات القابلة للتحصيل

إنها الكمية التي في ذمة الزبائن فهم مدينون بها للشركة. وتذكر أن الربيع هو وعد بالدفع. وهكذا فإن الحسابات القابلة للتحصيل تشمل الوعود التي لم يتم تحصيلها بعد. فلماذا تكون هذه أصلاً موجودة؟ لأن كل هذه الالتزامات أو معظمها ستتحول إلى نقد سائل وسرعان ما تصبح ملكاً للشركة. فهي تشبه قرضاً من الشركة تملك التزامات الزبائن. والحسابات القابلة للتحصيل بند على الخط يحتاج المديرون إلى مراقبته بشكل وثيق، ولا سيما لأن المستثمرين، والمحللين، والمقرضين من المحتمل أن يراقبوه كذلك. وسوف نقول المزيد عن الحسابات القابلة للتحصيل في الباب السابع عن رأس المال التشغيلي العامل.

ويحتوي كشف الميزانية أحياناً على بند معنون «حسم عن دين ميت» يتم طرحه من الحسابات القابلة للتحصيل. فهذا تخمين المحاسبين - المبنى عادة على تجربة سابقة - للدولارات التي في ذمة الزبائن الذين لا يدفعون فواتيرهم. وفي كثير من الشركات، فإن طرح حسم الدين الميت يعطي انعكاساً أدق لقيمة تلك الحسابات القابلة للتحصيل. ولكن لاحظ جيداً: إن التأمينات آخذة بالزحف إلى الداخل. والواقع أن شركات كثيرة تستخدم احتياطي الدين الميت كأداة «لصقل» مكتسباتها.

«صقل» المكتسبات

ربما تظن أن وول ستريت يحب وجود مسمار غليظ كبير في أرباح شركة ما - فهذا يعني مزيداً من المال لحملة الأسهم. أليس كذلك؟ ولكن إذا كان المسمار غير متوقع وغير موضح - وخاصة إذا فاجأ وول ستريت على حين غرة - فإن من المحتمل أن يكون رد فعل المستثمرين سلبياً، فيعدون ذلك علامة على عدم سيطرة الإدارة على عمل المشروع. وهكذا فإن الشركات تحب «صقل» مكتسباتها، كي تحافظ على نمو ثابت يمكن التنبؤ به.

فعندما تزيد احتياطي الدين الميت على كشف الميزانية يتعين عليك أن تسجل نفقة في مقابل الربح على بيان الدخل. وهذا يخفض مكتسباتك المبلغ عنها. وعندما تنقص احتياطي الدين الميت، بالمثل، فإن التعديل يزيد الربح على بيان الدخل. وبما أن الدين الميت هو دائماً تخمين، فإن هناك مجالاً للعواطف الذاتية هنا.

الجرد

إن شركات الخدمات بصورة نموذجية ليس لديها الكثير في مجال الجرد، ولكن كل شركة أخرى تقريباً - من المصنّعين، وبائعي الجملة، وبائعي المفرق لديها الكثير. وأحد أجزاء رقم الجرد يمثل قيمة المنتجات الجاهزة للبيع. وهذا يسمى جرد السلع المنتهية. وهناك جزء ثانٍ له علاقة عادةً بالمصنّعين وحدهم، وهو قيمة المنتجات التي هي قيد التصنيع. والمحاسبون يطلقون عليها جرد العمل الجاري. ثم هناك طبعاً جرد المواد الأولية التي سوف تستخدم لتصنيع المنتجات. وهذا يسمى -انتظر جانباً- جرد المواد الأولية.

ويمكن أن يقضي المحاسبون أياماً بطولها في الحديث عن طرق لتقويم الجرد (وهم يفعلون ذلك!). ونحن نخطط لعدم قضاء أي وقت على الإطلاق، لأن ذلك لا يؤثر في الحقيقة على مهمات معظم المديرين. (وبالطبع إذا كانت وظيفتك هي إدارة الجرد، فإن نقاش المحاسبين يؤثر فيك كثيراً - ويجب عليك أن تعثر على كتاب عن الموضوع). غير أن الطرق المختلفة لتقويم الجرد كثيراً ما يمكن أن تحدث تغييراً مهماً في جانب الموجودات في كشف الميزانية. فإذا غيرت الشركة طريقة تقويمها للجرد أثناء سنة معينة، فإن هذه الحقيقة ينبغي أن تظهر في حاشية على كشف الميزانية وكثير من الشركات تشرح في الحاشية بالتفصيل كيفية حساب عمليات الجرد فيها، كما فعلت شركة بارنز ونوبل المتحدة في تقريرها السنوي لعام 2004:

إن جرد البضائع وارد حسب الكلفة أو السوق الأقل. وتتقرر الكلفة بشكل أساسي بطريقة الجرد المفرق على أساس أن ما يدخل أولاً يخرج أولاً بالنسبة لـ 92 بالمئة و 90 بالمئة من جرد بضائع الشركة بدءاً من 29 كانون الثاني/يناير، 2005 و 31 كانون الثاني، 2004 على التوالي. وهي مسجلة

على أساس طريقة معدل الكلفة. أما مجرد بقية البضائع فقد تم تقويمه بموجب طريقة آخر ما يدخل هو أول ما يخرج⁽¹⁾.

غير أن ما تحتاج إلى تذكره فعلاً بصفته مديراً هو أن كل مجرد يكلف مالياً. فالجرد مخلوق على حساب النقد السائل (ولعلك قد سمعت عبارة: «إن كل نقدنا السائل مربوط في الجرد»، ولو أننا نأمل أن لا نسمعها مكررة أكثر من اللازم). والواقع أن هذه الطريقة تستطيع بها الشركات أن تحسن وضعها في مجال النقد السائل. قلص عملية جردك، وإذا كانت الأشياء الأخرى متساوية، فترفع مستوى النقد السائل في شركتك. فالشركة تريد دائماً أن تقوم بأقل قدر ممكن من الجرد، شريطة أن تظل لديها مواد جاهزة لعملياتها التصنيعية، ومنتجات جاهزة عندما يأتي إليها الزبائن بطلباتهم. وسوف نعود إلى هذا الموضوع في مكان لاحق في هذا الكتاب.

الممتلكات، والمصانع، والمعدات

إن هذا الخط على كشف الميزانية يشمل المباني، والماكينات، والشاحنات وأجهزة الحاسوب، وكل أصل مادي آخر تملكه الشركة. ورقم هذه الممتلكات هو العدد الإجمالي للدولارات التي كلفها شراء كل التسهيلات والمعدات التي تستخدمها الشركة لتشغيل المشروع. ولاحظ أن الكلفة ذات الصلة هنا هي سعر الشراء. ومن دون تقويمات مستمرة لا يعرف أحد في الحقيقة القيمة المحتملة لعقارات الشركة وأجهزتها في السوق المفتوحة. فبعض المحاسبين الذين يحكمهم مبدأ المحافظة يقولون في النتيجة: «دعونا نستخدم ما نعرفه فعلاً وهو كلفة الحصول على هذه الأصول والموجودات».

وهناك سبب آخر لاستعمال سعر الشراء، وهو تجنب مزيد من فرص انحراف الأرقام. وافترض أن أحد الموجودات -كالأرض مثلاً- قد زادت قيمته. فإذا أردنا أن نرفعها على كشف الميزانية إلى قيمتها الحالية، فسوف يكون علينا أن نسجل ربحاً على بيان الدخل. ولكن ذلك الربح سيكون مبنياً ببساطة على رأي شخص ما في قيمة الأرض اليوم. وليست هذه فكرة جيدة. فبعض الشركات -فكر في شركة إنرون- تذهب إلى حد إقامة هياكل شركات، يملكها غالباً موظف في الشركة أو رجل آخر من داخلها، ثم تباع أصولاً وموجودات

لتلك الهياكل. وهذا يسمح لها بتسجيل ربح، تماماً كما تفعل لو كانت تباع الأصول. ولكنه ليس نوع الربح الذي يجب أن يراه المستثمرون أو لجنة الضمانات والتبادل.

وبالطبع فإن اضطراب الشركات إلى الاعتماد على سعر الشراء لتقويم موجوداتها يمكن أن يخلق بعض حالات الشذوذ الغربية المثيرة للدهشة. ولعلك تعمل في شركة لهو وتسلية اشترت أرضاً حول لوس أنجيلوس بنصف مليون دولار قبل ثلاثين عاماً. ويمكن أن تكون قيمة الأرض اليوم خمسة ملايين دولار، - ولكنها ما تزال تقوّم بنصف مليون دولار في كشف الميزانية. والمستثمرون المحنكون يحبون أن يتحروا في كشوف ميزانيات الشركات باحثين على أمل العثور على مثل هذه «الموجودات المثمنة بأقل من قيمتها».

أقل: تراكم تناقص القيمة

إن الأرض لا تهترئ بالتقدم. ولذا فإن المحاسبين لا يسجلون أي تناقص لقيمتها كل عام. ولكن المباني والمعدات تتقدم. غير أن النقطة في حساب تناقص القيمة ليست هي تخمين قيمة المباني والمعدات الآن، بل هي تخصيص الاستثمار في الموجودات بتوزيعه على طول المدة التي تستخدم فيها هذه الموجودات لتوليد ربح وأرباح (تذكر مبدأ المواءمة في الفصل الرابع). إن رسم تناقص القيمة هو ضمان لجعل بيان الدخل يعكس بدقة الكلفة الحقيقية لإنتاج السلع أو إيصال الخدمات. ومن أجل حساب تناقص القيمة المتراكم، فإن المحاسبين يقومون ببساطة بجمع كل رسوم تناقص القيمة التي دونوها منذ يوم شراء أحد الموجودات.

لقد بينّا لك في فصل سابق كيف تستطيع شركة ما أن تتحول «بشكل سحري» من شركة غير رابحة إلى شركة رابحة بتغيير طريقة تناقص قيمة موجوداتها. ويمتد سحر هذا الفن المالي إلى كشف الميزانية كذلك. فإذا اعتقدت شركة ما أن عرباتها الشاحنة يمكن أن تعيش ستة أعوام بدلاً من ثلاثة، فإنها ستسجل كلفة أقل بنسبة خمسين بالمائة على بيان دخلها سنة بعد سنة. وهذا يعني تناقص قيمة متراكماً أقل على كشف الميزانية، ورقماً أعلى عن الممتلكات، والمصانع، والمعدات، ومن ثم مزيداً من الموجودات. والمزيد من الموجودات، بموجب معادلة المحاسبة الأساسية، يترجم إلى مزيد من الأسهم العادية للمالكين.

النية الحسنة

توجد النية الحسنة في كشوف ميزانيات الشركات التي استولت على شركات أخرى. وهي الفرق بين الثمن المدفوع للشركة المستولى عليها والموجودات الصافية التي يحصل عليها المستولي في الحقيقة. (ومرة أخرى فإن الموجودات الصافية تشير إلى القيمة السوقية المنصبة لموجودات الشركة المستولى عليها مطروحة منها الالتزامات التي يتحملها المستولي).

وليست الفكرة معقدة كما تبدو. ولنقل إنك الموظف التنفيذي الرئيس لشركة خرجت لتتسوق، وإنك اكتشفت مشروع تخزين لطيف صغير يدعى MJQ للتخزين مناسب لاحتياجاتك بشكل كامل، وإنك توافق على شراء MJQ بخمسة ملايين دولار وحسب قواعد المحاسبة، فإنك إذا دفعت نقداً فإن الموجودات المسماة بالنقد السائل على كشف ميزانيتك ستتقص خمسة ملايين دولار. فبعد كل شيء، فإن كشف الميزانية يجب أن يتوازن. وأنت لم تفعل حتى الآن أي شيء من شأنه تغيير الديون والالتزامات أو أسهم المالكين العادية

عمليات الاستيلاء

يحدث الاستيلاء عندما تشتري شركة شركة أخرى. وكثيراً ما ترى في الصحيفة كلمة «الاندماج» أو «التعزيز». فلا تتخدع: فمعنى ذلك هو أن شركة قد اشترت الشركة الأخرى. وهم فقط يستخدمون مصطلحاً محايداً أكثر لجعل الصفقة تبدو أفضل.

والآن راقب بدقة. فيما أنك تشتري مجموعة من الأصول والموجودات المادية (من بين أشياء أخرى)، فإنك ستقدر قيمة هذه الموجودات بالطريقة التي يفعل ذلك بها أي مشترٍ. وقد تُقرّر أن بيانات شركة دولار، بعد حسم أي التزامات وديون سوف تتحملها. فهذا لا يعني أنك عقدت صفقة سيئة. فأنت تشتري مؤسسة شغالة لها اسمها، وقائمة زبائنها، ومظفوها الموهوبون ذوو المعرفة وما إلى ذلك، وهذه الأشياء المسماة «غير الملموسة» يمكن في بعض الحالات أن تكون أثمان من الموجودات الملموسة. كم تدفع ثمناً لاسم العلامة التجارية لكوكا كولا؟ أو لقائمة زبائن شركة دل لآلات الحاسوب؟ ففي مثالنا المذكور آنفاً، فإنك تشتري أشياء غير ملموسة قيمتها ثلاثة ملايين دولار. والمحاسبون يسمونها

ثلاثة ملايين دولار من «حسن النية». والثلاثة ملايين دولار من حسن النية، مع المليون دولار من الموجودات المادية الصافية يصل مجموعها إلى الخمسة ملايين دولار التي دفعتها والخمسة ملايين التي زيدت في الموجودات على كشف الميزانية.

ونريد أن نروي الآن قصة عن حسن النية تظهر فن إدارة الموارد المالية أثناء عمله. في السنوات الماضية، كان حسن النية دِيناً يتم سداده على أقساط (وتذكر أن التسديد هو فكرة تناقص القيمة نفسها، باستثناء أنه ينطبق على الموجودات غير الملموسة). فالموجودات الأخرى كانت تتناقص قيمتها على مدى عامين أو خمسة أعوام، ولكن حسن النية يمكن تسديده على مدى أربعين عاماً كحد أقصى، أو مدة الصلاحية المفيدة المخمنة للمشروع عليه.

ثم تغيرت القاعدة. إذ إن الناس الذين يكتبون مبادئ المحاسبة المقبولة عموماً وهم مجلس معايير المحاسبة المالية القياسية - قرروا إذا كانت النية الحسنة تتكون من السمعة وقاعدة الزبائن وما شابهها للشركة التي تشتريها، فإن كل تلك الموجودات لا تتناقص قيمتها بمرور الزمن، بل قد تزيد قيمتها مع مرور الزمن. وباختصار فإن حسن النية يشبه الأرض أكثر من شبيهه بالمعدات. ولذلك فإن عدم تسديد قيمتها يساعد المحاسبين على تصوير ذلك الانعكاس الدقيق للحقيقة الواقعة التي يبحثون عنها دائماً

الموجودات غير الملموسة

إن الموجودات غير الملموسة لشركة ما هي كل شيء له قيمة، ولكنك لا تستطيع لمسه أو إنفاقه: كالموظفين، وقوائم الزبائن، والمعرفة الحصرية المسجلة، وبراءات الاختراع، وأسماء العلامات التجارية، والسمعة، ونقاط القوة الإستراتيجية، وما إلى ذلك. ومعظم هذه الأصول غير موجودة على كشف الميزانية ما لم تدفع ثمنها شركة استولت على الشركة المالكة لها وسجلت الثمن كحسن نية. والاستثناء هو الملكية الفكرية، مثل براءات الاختراع وحقوق الطبع. فهذا يمكن إظهاره على كشف الميزانية وتسديده على أقساط طوال مدة حياته التي يظل فيها مفيداً وصالحاً للاستعمال.

ولكن انظر إلى النتيجة. فإنك عندما اشتريت شركة MJQ للتخزين انتهى بك الأمر إلى تحمل نية حسنة قيمتها ثلاثة ملايين دولار على كشف ميزانيتك. ولنقل إنك قدرت

الحياة المفيدة لـ MJQ بثلاثين عاماً. فقبل تغير القاعدة كنت ستستهلك النية الحسنة على مدى ثلاثين عاماً بمعدل مئة ألف دولار كل عام. وبعبارة أخرى، كنت ستخصم من الربوع مئة ألف دولار كل عام، وبذلك تقلص ربحية شركتك بهذا المقدار. وفي الوقت نفسه فإنك سوف تتقص قيمة موجودات MJQ المادية في مدة لنقل إنها أربع سنوات، بمعدل نصف مليون دولار كل سنة. ومرة أخرى، فإن هذا النصف مليون دولار سيتم طرحه من الربيع لتقرير كمية الربح.

فما الذي يحدث؟ قبل أن تتغير القاعدة، ومع بقاء الأشياء الأخرى متساوية، فإنك كنت ستريد مزيداً من النية الحسنة، وموجودات مادية أقل، وذلك ببساطة لأن النية الحسنة تسدد على مدى مدة زمنية أطول. وهكذا فإن الكمية المطروحة من الربيع لتقرير الربح ستكون أقل (مما يبقي الأرباح أكثر). وكان لديك حافز للبحث عن شركات معظم ما ستشتره منها هو النية الحسنة، وحافز لتقدير قيمة أقل للموجودات المادية للشركة التي تشتريها (وتذكر أن رجالك هم الذين يقومون تلك الموجودات!)

أما مع القاعدة الجديدة، فإن النية الحسنة تظل قابعة في الدفاتر ولا تسدد. ولا يتم طرح أي شيء من الربيع أبداً. وتزحف الربحية بقدر مناسب إلى الأعلى. ويصبح لديك حافز أكبر للبحث عن شركات ليس فيها كثير من الأصول المادية، وحافز أكبر منه لتقليل تقدير قيمة هذه الأصول والموجودات. وكانت شركة تايكو أحد المتهمين باستغلال هذه القاعدة. وفي سنتي الاندفاع 2000 و 2001، كما لاحظنا سابقاً، كانت تايكو تشتري الشركات بسرعة تكسر الأعناق - فاشترت أكثر من ست مئة شركة في تلك السنتين وحدهما. وشعر كثير من المحللين أن تايكو كانت تقلل بانتظام من قيمة موجودات تلك الشركات العديدة. وكان ذلك يزيد من حسن النية المشمول في كل تلك الشركات المستولى عليها، ويخفض تناقص القيمة الذي كان على تايكو أن تتحمله كل عام. وهذا بدوره كان يجعل الربح أعلى ويرفع سعر أسهم شركة تايكو.

ولكن في آخر الأمر لاحظ المستثمرون والمحللون حقيقةً أشرنا إليها في الباب الأول، هي أن تايكو لديها قدر كبير جداً من حسن النية في دفاترها وقدر صغير (نسبياً) من

الموجودات المادية إلى درجة أنك لو أخرجت حسن النية من معادلة كشف الميزانية، فإن ديون الشركة والتزاماتها كانت في الحقيقة أعلى من موجوداتها. ولم يكن هذا وضعاً يحب المستثمرون أن يروه.

الملكية الفكرية، وبراءات الاختراع والأصول الأخرى غير الملموسة

كيف تحسب كلفة خلق خطة برمجيات تتوقع منها أن تولد ريعاً على مدى سنوات؟ وماذا عن كلفة تطوير دواء جديد عجيب تحميه براءة اختراع مدتها عشرون عاماً (من بدء استعماله)؟ من الواضح أنه ليس من المعقول تسجيل الكلفة كلها كنفقة على بيان الدخل في أي مدة معينة، تماماً كما لا يمكنك تسجيل الكلفة الكاملة لعربة شحن. ومثل السيارة الشاحنة، فإن البرمجيات وبراءة الاختراع تساعد على توليد ريع في مدة محاسبة في المستقبل. وهكذا فإن هذه الاستثمارات تعدّ موجودات غير ملموسة ينبغي تسديد قيمتها على أقساط على مدى حياة تدفق الربح الذي تولده. غير أنه بالطريقة نفسها فإن نفقات البحث والتطوير التي لا ينتج عنها أصلٌ يحتمل أن يولد ريعاً ينبغي تسجيلها كنفقة على بيان الدخل.

ويمكنك أن ترى إمكانية النزعة الذاتية هنا. ذلك أن مبادئ المحاسبة المقبولة عموماً تقول إن كلفة البحث والتطوير يمكن تسديدها على أقساط إذا كان المنتج الجاري تطويره له جدوى تكنولوجية. ولكن من الذي يقرر الجدوى التكنولوجية؟ ومرة أخرى، نحن في مجال الفن. فإذا قررت شركة ما أن مشروعات البحث والتطوير ذات جدوى من الناحية التقنية، فإنها تستطيع تسديد تلك المبالغ مع مرور الزمن وأن تجعل أرباحها تبدو أعلى. وإلا فإن عليها أن تتحمل نفقات البحث والتطوير عند حدوثها - وهذا نهج محافظ أكثر. وإن كومبيوتر أسوشييتس كانت إحدى الشركات التي تعرضت للمتاعب لأنها سددت تكاليف البحث لتطوير منتجات ذات مستقبل مشكوك فيه. ومثل تناقص القيمة؟ فإن قرارات تسديد الكلفة على أقساط كثيراً ما قد تكون ذات تأثير كبير في الربحية وفي أسهم المالكين العادية.

التراكمات والموجودات المدفوعة سلفاً

ومن أجل توضيح هذا البند على الخط، دعونا ننظر إلى مثال افتراضي. لنقل أنك بدأت بإنشاء شركة لصنع الدراجات الهوائية، وأنت استأجرت مساحة للتصنيع لسنة بكاملها لقاء ستين ألف دولار. وبما أن شركتك مخاطرة ائتمانية سيئة - إذ لا أحد يريد أن يتعامل تجارياً مع شركة مبتدئة لهذا السبب بالذات - فإن صاحب المساحة يصر على دفعك للأجرة سلفاً.

والآن فإننا نعرف من مبدأ الموازنة أنه ليس من المعقول تسجيل مبلغ الستين ألف دولار بكامله في الدفاتر كنفقة في شهر كانون الثاني/يناير، على بيان الدخل. فالمساحة مستأجرة لسنة كاملة. فيجب توزيع مبلغ الإيجار على مدى السنة، بحيث كلفة الإيجار مع الربح الذي ساعد على توليده. وهكذا فإنك تضع في كانون الثاني/يناير خمسة آلاف دولار كإيجار على بيان الدخل. ولكن أين تذهب الخمسة وخمسون ألف دولار الباقية؟ إن عليك أن تتعقبها في مكان ما. حسناً، إن الأجرة المدفوعة سلفاً هي أحد الأمثلة على أصل من الموجودات مدفوع سلفاً. ذلك أنك قد اشتريت شيئاً - فأنت تملك حقوق استخدام تلك المساحة لمدة عام - وكذا فإنها أصل من الموجودات. وأنت تستمر في تعقب الموجودات على كشف الميزانية.

وبالطبع ففي كل شهر يتعين عليك أن تتقل خمسة آلاف دولار من خط الموجودات المدفوعة سلفاً إلى كشف الميزانية فتضعها على بيان الدخل كنفقة عن الأجرة. وهذا يسمى تراكماً، كما أن «الحساب» على كشف الميزانية الذي يسجل ما لم يتم انفاقه بعد باعتباره حساب موجودات متراكم. ورغم أن الشروط مثيرة للحيرة والإلتباس فإن هذه الممارسة تبقى ذات طابع واحد محافظ: فنحن نتعقب كل نفقاتنا المعروفة ونتعقب أيضاً كل شيء دفعنا كلفته سلفاً.

ولكن فن إدارة الموارد المالية يزحف إلى الداخل هنا كذلك، لأن هناك مجالاً للاجتهاد بشأن ما يجب مراكمته وما يجب فرض رسومه في أي مدة معينة. ولنقل مثلاً إن شركتك

منهمكة في تطوير حملة إعلامية كبرى. ويجري العمل كله في كانون الثاني/يناير، وتصل كلفته إلى مليون دولار. وقد يقرر المحاسبون أن هذه الحملة ربما تفيد الشركة مدة عامين. وهكذا فإنهم يحجبون مليون الدولار كأصل من الموجودات المدفوعة سلفاً ويفرضون رسماً قدره واحد على أربعة وعشرين من الكلفة كل شهر ويسجلونه على بيان الدخل. والشركة التي تواجه شهراً صعباً يحتمل أن تقرر أن هذه هي أفضل طريقة - فبعد كل شيء فإن خصم واحد على أربعة وعشرين من مليون دولار من الأرباح أفضل من خصم المليون كله. ولكن ماذا إذا كان كانون الثاني/يناير شهراً عظيماً؟ إن الشركة عندئذ قد تقرر «صرف» كلفة الحملة كلها، فتسجلها كلها في مقابل ربح كانون الثاني/يناير - لأنهم، حسناً، غير واثقين بأن الحملة الإعلانية ستؤد ربحاً أثناء العامين الآتيين. فتصبح لديهم عندئذ حملة إعلانية مدفوعة سلفاً، وبناءً عليه فإن الأرباح في الأشهر القادمة ستكون أعلى بشكل مناسب. وفي عالم بالغ درجة الكمال فإن اصدقاءنا المحاسبين ستكون لديهم كرة بللورية للتنبؤات تخبرهم بالضبط عن طول المدة التي ستظل فيها الحملة الإعلانية تؤد ربحاً. وبما أنهم لا يملكون أداة كهذه حتى الآن فإن عليهم أن يعتمدوا على التخمينات.

وإذن فهذا ما يتعلق بالموجودات فاجمعها كلها معاً، بالإضافة إلى أي بنود خارجية أخرى قد تجدها فتحصل على خط «إجمالي الموجودات» في قاع الصفحة التي على الجانب الأيسر. وقد حان الآن وقت الانتقال إلى الجانب الآخر - وهو جانب الالتزامات والديون وأسهم المالكين العادية.

obeikandi.com

على الجانب الآخر الديون والأسهم العادية

قلنا سابقاً إن الالتزامات هي الديون المترتبة على شركة ما، وإن الأسهم العادية هي قيمتها الصافية. وهناك طريقة أخرى -مع فارق طفيف فقط- للنظر إلى هذا الجانب من كشف الميزانية، وهي أنها تُظهر كيف تم الحصول على الموجودات. فإذا اقتضت الشركة أموالاً بأي طريقة، أو شكل، أو صيغة للحصول على أحد الأصول أو الموجودات، فإن الاقتراض سيظهر على خط أو آخر من خطوط الالتزامات. فإذا باعت أسهماً للحصول على أحد الموجودات، فإن ذلك سوف يعكس على أحد الخطوط تحت عنوان أسهم المالكين العادية.

أنواع الالتزامات

ولكن لنبدأ بالأشياء الأولى حسب الترتيب، وهذا يعني على هذا الجانب من كشف الميزانية الديون، أي الالتزامات المالية التي في ذمة الشركة للكيانات الأخرى. والديون تنقسم دائماً إلى فئتين رئيسيتين هما: الالتزامات الحالية، التي يجب تسديدها في أقل من سنة؛ والالتزامات الطويلة الأجل، التي تستحق السداد في إطار زمني أطول. وتدرج الالتزامات عادة على كشف الميزانية من أقصر أجل إلى أطول أجل، بحيث إن تتساق عرضها نفسه يخبرك شيئاً ما عما هو مستحق الدفع ومتى يجب تسديده.

الجزء الحالي من الدين طويل الأجل

إذا كانت شركتك مدينة بمئة ألف دولار لمصرف ما كقرض طويل الأجل، فقد تكون عشرة آلاف منها مستحقة الدفع في هذا العام. وهكذا فإن هذه هي الكمية التي تظهر في

قسم الالتزامات الحالية على كشف الميزانية. وسيكون سطرها معنوناً: «الجزء الحالي من الدين طويل الأجل» أو شيئاً من هذا القبيل. أما تسعون ألف الدولار الأخرى فتظهر تحت الالتزامات الطويلة الأجل.

القروض قصيرة الأجل

وهذه خطوط من الائتمان والقروض الدوارة القصيرة الأجل وهذه الخطوط تضمناها عادةً الموجودات الحالية، مثل الحسابات القابلة للتحويل، وقائمة الجرد. ويظهر هنا الميزان غير المدفوع كله.

الحسابات القابلة للدفع

إن الحسابات القابلة للدفع تظهر الكمية التي تدين بها الشركة لبايعيها المتعاملين معها، فالشركة تتلقى سلعاً وخدمات من المجهزين كل يوم. وهي في العادة لا تدفع الفاتورة مدة ثلاثين يوماً على الأقل. وبالنتيجة فإن البائعين يكونون قد أقرضوا الشركة مالاً. فالحسابات القابلة للدفع تظهر كمية الدين بتاريخ إعداد كشف الميزانية. وأي حساب مسجل على بطاقات الشركة الائتمانية يكون في العادة مشمولاً في الحسابات القابلة للدفع.

النفقات المتراكمة والديون الأخرى قصيرة الأجل

إن هذه الفئة التي تلتقط كل شيء تشمل كل الديون الأخرى المترتبة على الشركة. وأحد الأمثلة عليها قائمة الرواتب. ودعنا نفترض أنك تتلقى راتبك في 1 تشرين الأول/أكتوبر. فهل من المعقول تسجيل راتبك على أنه نفقة على بيان الدخل عن تشرين الأول/أكتوبر. الاحتمال هو لا - فراتبك في تشرين الأول/أكتوبر هو عن عمل قمتَ به في أيلول/سبتمبر ثم يسجلون تلك النفقات على شهر أيلول/سبتمبر عن دفع يجب أن يتم في تشرين الأول/أكتوبر. فالالتزامات المتراكمة هي جزء من مبدأ الموازنة - فقد واءمنا النفقات مع الربح الذي تجلبه في كل شهر.

الالتزامات طويلة الأجل

إن معظم الالتزامات طويلة الأجل قروض. ولكن هناك التزامات أخرى ربما تراها مدرجة هنا. والأمثلة عليها تشمل العلاوات أو التعويضات المؤجلة، والضرائب المؤجلة، والتزامات الرواتب التقاعدية. فإذا كانت هذه الالتزامات الأخرى كبيرة، فإن هذا القسم من كشف الميزانية توجد حاجة إلى مراقبته بشكل لصيق.

أسهم المالكين العادية

وأخيراً! هل تتذكر المعادلة؟ إن أسهم المالكين العادية هي ما يتبقى بعد أن نطرح الالتزامات من الموجودات. فالأسهم العادية تشمل رأس المال الذي يقدمه المستثمرون، والأرباح التي تحتفظ بها الشركة مع مرور الزمن. وأسهم المالكين العادية لها أسماء كثيرة، بما في ذلك أسهم حملة وأسهم حملة الحصص. والبنود المدرجة على خطها في كشوف الميزانيات لبعض الشركات يمكن أن تكون مفصلة تماماً ومحيرة. وهي بصورة نموذجية تشمل الفئات الآتية:

رأس المال

هذه الكلمة تعني عدة أشياء في العمل التجاري. فرأس المال المادي هو المصنع، والمعدات، والعربات، وما شابه. ورأس المال المالي من وجهة نظر المستثمر هو الأسهم والسندات التي يحملها؛ ومن وجهة نظر الشركة هو استثمار حملة الأسهم في الأسهم العادية مضافاً إليها أي أموال اقترضتها الشركة. و«مصادر رأس المال» في تقرير سنوي تظهر من أين حصلت الشركة على أموالها. و«استعمالات رأس المال» تظهر كيف استخدمت الشركة أموالها.

الأسهم المفضلة

إن الأسهم المفضلة -المعروفة أيضاً باسم الحصص أو الأسهم التفضيلية- هي نمط محدد من الحصص. فالناس الذين يحملون الأسهم المفضلة يتلقون أرباحاً على استثمارهم قبل أن يحصل حملة الأسهم العادية العامة على فلس واحد. ولكن الأسهم المفضلة بصورة نموذجية تحمل ربحاً ثابتاً، وهكذا فإن سعرها لا يتذبذب بقدر تذبذب

سعر الأسهم العادية العامة. والمستثمرون الذين يحملون الأسهم المفضلة قد لا يتلقون الفائدة الكاملة لنمو قيمة الشركة. فعندما تصدر الشركة أسهماً مفضلة، فإنها تبيعها للمستثمرين بسعر أولي معين. والقيمة المبيّنة على كشف الميزانية تعكس ذلك السعر.

ومعظم الأسهم المفضلة لا تحمل حقوقاً بالتصويت. وبطريقة ما، فإن هذه الأسهم تشبه السندات أكثر من شبهها بالحصص العادية. الفرق؟ مع السند، يحصل المالك على قسيمة ثابتة أو فائدة تدفع له على السند، أما مع الأسهم المفضلة فإنه يحصل على ربح ثابت. والشركات تستخدم الحصص المفضلة لتجمع أموالاً لأن هذه الحصص ليست لها التبعات القانونية نفسها المرافقة للدين. فإذا لم تستطع الشركة أن تدفع القسائم المرافقة للسندات، فإن حملة السندات يستطيعون إرغامها على الإفلاس. ولكن حملة الأسهم المفضلة في الأحوال الطبيعية غير قادرين على ذلك.

الأسهم العادية أو الحصص العادية

على عكس معظم الأسهم المفضلة، فإن الأسهم العادية تحمل معها في العادة حق التصويت. فالناس الذين يحملونها يصوتون لانتخاب أعضاء مجلس الإدارة (وهناك في العادة صوت واحد للسهم الواحد)، كما يحق لهم التصويت على أي قضية تطرح عليهم، والأسهم العادية قد تكون لها أرباح أو لا تكون. والقيمة المبيّنة على كشف الميزانية هي بصورة نموذجية «القيمة الاسمية» أو «السعر الأصلي». هي كمية الدولارات التي يخصصها مُصدِر السهم لكل حصة. والقيمة الاسمية هي عادة كمية صغيرة جداً، ولا علاقة لها بسعر الحصة في السوق فكشف ميزانيتنا يظهر أن القيمة الاسمية للحصة هي دولار واحد.

رأس المال الإضافي المدفوع

هذه هي الكمية الزائدة عن القيمة الاسمية التي دفعها المستثمرون ثمناً للحصة. وعلى سبيل المثال، فإذا كان السهم يباع بسعر أولي هو خمسة دولارات لكل حصة، وكان السعر الاسمي للحصة هو دولار واحد، فإن رأس المال الإضافي المدفوع هو أربعة دولارات عن كل حصة. ويتم إجماله مع مرور الزمن - بحيث إن الشركة إذا أصدرت أسهماً إضافية، فإن رأس المال الإضافي المدفوع يتم جمعه مع الكمية الموجودة.

الأرباح النسبية

الأرباح النسبية أموال توزع على حملة الأسهم، مأخوذة من أسهم الشركة العادية. وهي في الشركات العامة توزع بطريقة نموذجية عند نهاية ربع العام أو نهاية السنة.

المكتسبات المحتفظ بها

المكتسبات المحتفظ بها أو المكتسبات المتراكمة هي الأرباح التي أعيد استثمارها بدلاً من توزيعها كأرباح على حملة الأسهم. والرقم يشير إلى الدخل الكلي الذي أعيد استثماره بعد دفع الضرائب أو تم الاحتفاظ به على مدى حياة المشروع. وفي بعض الأحيان، فإن الشركات التي تحتفظ بمكتسبات كثيرة على شكل نقد سائل - مثل شركة مايكروسوفت للبرمجيات - تتعرض للضغط كي تدفع بعض هذا المال لحملة الأسهم، على شكل أرباح. فبعد كل شيء هل هناك حامل أسهم يريد أن يرى ماله قابلاً هناك في خزائن الشركة بدلاً من إعادة استثماره في موجودات منتجة؟ وبالطبع فإنك ربما ترى عجزاً متراكماً - أي رقماً سالباً - يشير إلى أن الشركة قد خسرت أموالاً مع مرور الزمن.

وهكذا فإن أسهم المالكين العادية هي ما يتلقاه حملة الأسهم إذا بيعت الشركة، أليس كذلك؟ بالطبع لا! تذكر كل تلك القواعد، والتخمينات، والافتراضات التي تؤثر في كشف الميزانية. فالموجودات مسجلة حسب سعر الحصول عليها مطروحاً منه تناقص القيمة المتراكم. وحسن النية يتراكم مع كل استيلاء تقوم به الشركة، وقيمتها لا تسدد أبداً. وبالطبع فإن الشركة لديها موجودات غير ملموسة خاصة بها، مثل علامتها التجارية، وقائمة زبائنها، التي لا تظهر على كشف الميزانية أبداً. والعبرة من ذلك هي أن قيمة شركة ما في السوق لا تضاهي أبداً قيمة أسهمها العادية أو قيمتها الاسمية المسجلة في الدفاتر وعلى بيان الميزانية. بل إن القيمة الحقيقية للشركة هي المبلغ الذي يكون المشتري مستعداً لدفعه لها. وفي حالة شركة من القطاع العام، فإن قيمتها تقدر بحساب ذروة رأسمالها السوقي، أو عدد أسهم أوقاتها الآجلة غير المدفوعة مضروبة بسعر السهم

الواحد في أي يوم معين. وفي حالة شركات القطاع الخاص، فإن القيمة السوقية يمكن تخمينها بإحدى طرق تقدير القيمة الموصوفة في الباب الأول - كبداية على الأقل.

obeyikandl.com

لماذا يتوازن كشف الميزانية؟

إذا كنت قد تعلمت في المدرسة شيئاً عن معادلة المحاسبة الأساسية، ففعل المعلم قال شيئاً كالاتي: «إنها تسمى كشف ميزانية لأنها تتوازن. فالموجودات دائماً تساوي الالتزامات مضافاً إليها أسهم المالكين العادية». ولكن إذا أطعت المعلم وكتبت هذا الجواب في ورقة الامتحان، فإنك قد تكون متفهماً بنسبة أقل من مئة بالمئة من الوضوح لسبب توازن كشف الميزانية. وهكذا فإن هناك ثلاث طرق لفهمه.

أسباب التوازن

أولاً: دعنا نعود إلى الفرد. إنك تستطيع أن تنظر إلى كشف ميزانية شركة ما بالطريقة نفسها التي تنظر بها إلى القيمة الصافية لشخص ما. فقيمه الصافية يجب أن تساوي ما يملكه ناقصاً منه ما هو مدين به، لأن هذه هي الطريقة التي نحدد بها هذا المصطلح. إن أول صياغة لمعادلة الفرد في الفصل التاسع هي: ما يملكه - ما هو مدين به = قيمته الصافية. والشئ نفسه ينطبق على المشروع التجاري. فأسهم المالكين العادية معرفة بتحديداتها بأنها الموجودات مطروحة منها الالتزامات.

وثانياً: انظر إلى ما يظهره كشف الميزانية. فعلى جانب منه هناك الموجودات، وهي ما تملكه الشركة. وعلى الجانب الآخر هناك الالتزامات والأسهم العادية، التي تبين كيف حصلت الشركة على ما تملكه. وبما أنك لا تستطيع الحصول على شيء في مقابل لا شيء، فإن جانب «مانملكه» وجانب «كيف حصلنا عليه» سيكونان دائماً متوازنين. ويجب أن يكونا في حالة توازن.

وثالثاً: تأمل فيما يحدث لكشف الميزانية مع مرور الزمن. فهذا النهج ينبغي أن يساعدك على أن ترى لماذا يبقى متوازناً على الدوام.

وتصور شركة قد بدأت لتوّها بالعمل. فمالكها قد استثمر خمسين ألف دولار في المشروع، وهكذا فإنه يملك خمسين ألف دولار من النقد السائل على جانب الموجودات من كشف الميزانية. وليست عليه التزامات حتى الآن، وهكذا فله خمسون ألف دولار كأسهم عادية للمالكين. فكشف الميزانية متوازن.

والآن، تشتري الشركة عربة شاحنة بستة وثلاثين ألف دولار نقداً. فإذا لم يتغير أي شيء آخر - وإذا قمت بتنظيم كشف ميزانية بعد صفقة العربة مباشرة، فإن جانب الموجودات من كشف الميزانية سوف يبدو كما يلي:

الموجودات	
نقداً	\$ 1400
الممتلكات، والمصنع، والمعدات	<u>36000</u>

فالمجموع لا يزال يصل إلى خمسين ألف دولار - وعلى الجانب الآخر من كشف الميزانية لا يزال لدى المالك أسهم عادية للمالكين بقيمة خمسين ألف دولار ولا يزال كشف الميزانية متوازناً.

وبعد ذلك، تذكر أن المالك يقرر أنه محتاج إلى مزيد من النقد السائل. وهكذا فإنه يذهب إلى المصرف ويقترض منه عشرة آلاف دولار، وبذلك يرفع إجمالي نقده السائل إلى أربعة وعشرين ألف دولار. ويبدو كشف الميزانية الآن كما يلي:

الموجودات	
نقداً	\$ 24000
الممتلكات، والمصنع، والمعدات	<u>36000</u>

أه المجموع يصل إلى ستين ألفاً. لقد زاد المالك موجوداته. ولكنه قد زاد التزاماته أيضاً. وهكذا فإن الجانب الآخر من كشف الميزانية يبدو هكذا:

المسؤوليات وأسهم المالكين

قرض من المصرف	\$ 10000
أسهم المالكين العادية	\$ 50000

فالمجموع هنا أيضاً يصل إلى ستين ألفاً

لاحظ أن أسهم المالكين تبقى بلا تغيير طوال هذه المعاملات. لأن أسهم المالكين لا تتأثر إلا عندما تأخذ الشركة أموالاً من مالكيها، أو توزع أموالاً على مالكيها، أو تسجل ربحاً أو خسارة.

وفي هذه الأثناء فإن كل معاملة أو صفقة تؤثر في أحد جوانب كشف الميزانية تؤثر في الجانب الآخر كذلك. وعلى سبيل المثال:

- تستخدم شركة ما مئة ألف دولار نقداً لتسديد قرض. فينقص خط النقد على جانب الموجودات بمبلغ مئة ألف دولار. كما أن خط الالتزامات على الجانب الآخر ينقص بالمقدار نفسه. وهكذا فإن بيان الميزانية يبقى متوازناً.
- تشتري شركة ما ماكينة بمئة ألف دولار، فتدفع خمسين ألف دولار وتبقى مدينةً بالباقي. فينقص خط النقد فيها عما كان عليه بمبلغ خمسين ألف دولار - ولكن الماكينة الجديدة تظهر على جانب الموجودات بمبلغ مئة ألف دولار. وهكذا فإن إجمالي الموجودات يزيد بمبلغ مئة ألف دولار. وفي هذه الأثناء، فإن خمسين ألف الدولار من ثمن الماكينة التي صارت الشركة مدينةً بها تظهر على جانب الالتزامات. ومرة أخرى لا يزال كشفنا في حالة توازن.

وطالما بقيت تتذكر الحقيقة الأساسية القائلة إن المعاملات أو الصفقات تؤثر في جانبي كشف الميزانية فسوف تظل أمورك على ما يرام. وهذا هو سبب توازن كشف الميزانية. إن فهم هذه النقطة هو حجر أساسي في بناء الذكاء المالي. وتذكر أنه إذا كانت الموجودات لا تساوي الالتزامات والأسهم العادية، فليس لديك كشف ميزانية.

obeikandi.com

بيان الدخل يؤثر في كشف الميزانية

حتى الآن كنا ننظر في كشف الميزانية بحد ذاته. ولكن هنا واحد من أكثر الأسرار حفظاً في عالم البيانات المالية: إن أي تغيير في أحد البيانات يؤثر بشكل دائم تقريباً في البيانات الأخرى. وهكذا فإنك عندما تدير بيان الدخل، فإنك تؤثر أيضاً في كشف الميزانية.

تأثير الربح في الأسهم العادية

من أجل رؤية العلاقة بين الربح، من بيان الدخل، والأسهم التي تظهر على كشف الميزانية، سوف ننظر إلى مثالين. فهنا كشف ميزانية شديد التبسيط من شركة جديدة تماماً (وصغيرة جداً).

الموجودات	
نقداً	25 دولاراً
حسابات قابلة للتحويل	0
إجمالي الموجودات	<u>25 دولاراً</u>
الالتزامات وأسهم المالكين	
أسهم المالكين	<u>0 دولاراً</u>
حسابات قابلة للدفع	<u>25 دولاراً</u>

ولنقل إننا نشغل هذه الشركة مدة شهر. فنشتري بعض المواد والأجزاء التي قيمتها خمسون دولاراً، فنستخدمها لإنتاج سلع جاهزة ونبيعها بقيمة مئة دولار. ونحمل أيضاً مصاريف أخرى بقيمة 25 دولاراً فيبدو بيان الدخل لهذا الشهر كما يلي:

مبيعات	100 دولار
كلفة السلع المباعة	<u>50</u>
إجمالي الربح	<u>50</u>
جميع النفقات	<u>25</u>
الربح الصافي	<u>25 دولار</u>

والآن: ما الذي تغير على كشف الميزانية؟

- أولاً، صرفنا كل نقدنا لسائل لتغطي النفقات
 - ثانياً، لدينا مئة دولار قابلة للتحويل من زبائننا
 - ثالثاً، لقد تحملنا خمسين دولار كالتزامات لمجهزينا
- وهكذا فإن كشف الميزانية في آخر الشهر يبدو كما يلي:

الموجودات	
نقداً	0 دولار
حسابات قابلة للتحويل	<u>100</u>
إجمالي الموجودات	<u>100</u>
الالتزامات وأسهم المالكين	
حسابات قابلة للدفع	<u>50 دولاراً</u>
أسهم المالكين	<u>50 دولاراً</u>
الالتزامات وأسهم المالكين	<u>100 دولار</u>

وكما يمكنك أن ترى، فإن تلك الدولارات الـ 25 من الربح الصافي تصبح 25 دولاراً من أسهم المالكين. وعلى بيان ميزانية أكثر تفصيلاً فإنها ستظهر تحت أسهم المالكين

بوصفها مكتسباتٍ محتفظاً بها. وهذا صحيح في أي مشروع تجاري: فالربح الصافي يضيف إلى الأسهم، إلا إذا تم توزيعه كأرباح. وبالطريقة نفسها، فإن الخسارة الصافية تنقص الأسهم. فإذا كان مشروع ما يخسر أموالاً في كل شهر، فإن الالتزامات ستزيد على الموجودات في آخر الأمر، فتخلق أسهماً سلبية. وعندئذٍ يصبح المشروع مرشحاً لمحكمة الإفلاس.

ولاحظ شيئاً آخر من هذا المثال البسيط. فقد انتهى الأمر بالشركة في ذلك الشهر من دون نقد سائل! كانت تكسب المال، وكانت أسهمها تنمو، ولكن لم يكن لديها شيء في المصرف. وهكذا فإن المدير الجيد بحاجة إلى أن يعرف كيف يتفاعل النقد السائل والربح على كشف الميزانية. وهذا موضوع سوف نلتفت إليه في الباب الرابع، عندما نتناول بيان تدفق النقد السائل.

وتأثيرات كثيرة أخرى

إن العلاقة بين الربح والأسهم لا تقتصر على الصلة بين التغيرات في بيان الدخل والتغيرات على كشف الميزانية، بل إن الأمر بعيد عن ذلك. فكل بيع مسجل على بيان الدخل يولد زيادة إما في النقد السائل (عندما يكون البيع بالنقد السائل) أو في الأشياء القابلة للتحويل. فكل دولار من جدول الرواتب مسجل تحت عنوان كلفة السلع المباعة أو تحت عنوان النفقات التشغيلية يمثل دولاراً أقل على خط النقد السائل أو دولاراً أكثر على خط النفقات المتراكمة في كشف الميزانية. وإن شراء المواد يضيف إلى الحسابات القابلة للدفع، وهكذا وبالطبع فإن كل هذه التغيرات لها تأثير في إجمالي الموجودات أو الالتزامات.

وعلى وجه العموم، فإذا كانت هامة المدير هي تعزيز الربحية، فإنه يمكن أن يكون له تأثير إيجابي، فيمكن أن يكون له تأثير إيجابي في كشف الميزانية، فقط لأن الأرباح تزيد الأسهم. ولكن المسألة ليست بهذه البساطة تماماً، لأن كيفية تحقيق تلك الأرباح شيء مهم، كما أن ما يحدث لأصول والموجودات الأخرى على بيان الميزانية نفسه شيء مهم أيضاً. وعلى سبيل المثال:

- يسمع مدير مصنع كثيراً عن مادة أولية مهمة ويوصي قسم المشتريات بشراء كمية كبيرة منها. وهذا معقول. أليس كذلك؟ ليس بالضرورة. فخط الجرد على كشف الميزانية سوف يزيد بكمية مماثلة. فتضطر الشركة في آخر الأمر إلى السحب من نقدها السائل لتغطية الحسابات القابلة للدفع - ربما قبل وقت طويل من استخدام تلك المادة لتوليد ريع. وفي تلك الأثناء تضطر الشركة إلى الدفع من أجل تخزين المادة المجردة، وقد تحتاج إلى اقتراض المال لتغطية النقص في نقدها السائل. إن معرفة ما إذا كان يجب الاستفادة من هذه الصفقة يتطلب تحليلاً مفصلاً. فتوثق من النظر في جميع القضايا المالية عند اتخاذ هذه الأنواع من القرارات.
- يسعى مدير مبيعات إلى تعزيز الريع والربح. فيقرر استهداف المشروعات الصغيرة كزبائن. فهل هذه فكرة جيدة؟ ربما لا. فالزبائن الصغار قد لا يكونون مخاطر ائتمانية جيدة مثل الزبائن الكبار. إذ إن الحسابات القابلة للتحويل قد ترتفع بشكل غير متناسب، لأن الزبائن الصغار هم أبداً في الدفع. وقد يحتاج المحاسبون إلى زيادة السماح بتسجيل بند «الديون الميتة». وهذا يقلل الربح، والموجودات، ومن ثم الأسهم العادية. فمدير المبيعات ذو الذكاء المالي سوف يحتاج إلى التحقيق في إمكانيات التسعير: فهل يستطيع أن يزيد الهامش الإجمالي للتعويض عن ازدياد المخاطرة من المبيعات لزبائن أصغر؟
- يقرر مدير تقانة المعلومات شراء نظام حواسيب جديد، معتقداً أن النظام الجديد سيعزز الإنتاجية، وبذلك يسهم في الربحية. ولكن كيف يتم دفع ثمن المعدات الجديدة؟ فإذا كانت الشركة مثقلة كثيراً - أي إذا كانت لديها حمولة ثقيلة من الديون بالمقارنة مع أسهمها - فإن اقتراض المال لدفع ثمن النظام ليس فكرة جيدة. فربما تحتاج الشركة إلى إصدار أسهم جديدة لتزيد بذلك من استثمارها في الأسهم العادية. إن اتخاذ القرارات حول كيفية الحصول على رأس المال المطلوب لتشغيل مشروع ما هو مهمة الموظف المالي الرئيس ومدير الصندوق، وليس مهمة مدير تقانة المعلومات. ولكن فهم وضع النقد السائل والديون في الشركة سوف يعطي المدير معلومات حول إمكانية اتخاذ القرار الخاص بشراء معدات جديدة.

وباختصار، فإن أي مدير، قد يحتاج إلى الرجوع قليلاً إلى الوراء من أجل النظر إلى الصورة الكبيرة. فلا تحصر تفكيرك فقط في بند الخط الوارد على بيان الدخل الذي أنت مركز عليه، بل فكر أيضاً في كشف الميزانية (وفي بيان تدفق النقد السائل، الذي سنصل إليه قريباً). وعندما تفعل ذلك فإن تفكيرك، وعملك، وقراراتك سوف تكون «أعمق» - أي إنها ستبحث في مزيد من العوامل، وستكون قادراً على التحدث عن التأثير في مستوى أعمق وإلى جانب ذلك، تصور التحدث مع موظفك المالي الرئيس عن تأثير الربح في الأسهم: فإن من المحتمل أن تثير إعجابه (وحتى تصدمه وتثير دهشته).

تقويم صحة الشركة

تذكر أننا قلنا في بداية هذا الباب إن المستثمرين الأذكياء يعكفون بصورة نموذجية على النظر في كشف ميزانية الشركة أولاً. وسبب ذلك هو أن الكشف يجيب عن أسئلة كثيرة كالأئلة الآتية:

- هل الشركة قادرة على الوفاء بجميع ديونها؟ أي هل موجوداتها أكثر من التزاماتها بحيث إن أسهم المالكين رقم إيجابي؟
 - هل تستطيع الشركة دفع فواتيرها؟ إن الأرقام المهمة هنا هي الموجودات الحالية، ولاسيما النقد السائل، بالمقارنة مع الالتزامات الحالية. وهناك المزيد عن ذلك في الباب الخامس، الخاص بالنسب.
 - هل كانت أسهم المالكين تنمو بمرور الزمن؟ إن مقارنة كشوف الميزانية مدة زمنية ستظهر إن كانت الشركة تتحرك في الاتجاه الصحيح.
- فهذه أسئلة بسيطة وأساسية طبعاً. ولكن المستثمرين قادرين على تعلم المزيد من الفحص المفصل لكشف الميزانية وحواشيه، ومن المقارنة بين كشف الميزانية والبيانات الأخرى. فما هو مدى أهمية النية الحسنة لخط «إجمالي موجودات» الشركة؟ وما هي الافتراضات التي استخدمت للبت في تناقص القيمة، وما هي أهمية ذلك؟ (تذكر شركة إدارة النفايات). وهل خط «النقد السائل» يتزايد مع مرور الزمن - وهذه علامة جيدة في العادة - أم أنه يتناقص؟

وإذا كانت أسهم المالكين آخذة بالتزايد، فهل سبب ذلك حصول الشركة على ضخ من رأس المال، أم لأن الشركة كانت تكسب أموالاً؟

وباختصار، فإن كشف الميزانية يساعد على إظهار كون الشركة بصحة جيدة. إن كل البيانات تساعدك على إصدار هذا الحكم، ولكن كشف الميزانية - متراكم نقطة المعدل في الشركة - قد يكون الأهم من كل شيء .

الباب الثالث

صندوق عدة

«الموظفون هم أثمن موجوداتنا» (فهل هذا صحيح؟)

أنت تسمع الموظفين التنفيذيين الرئيسيين يقولون دائماً «إن موظفينا هم أثمن موجوداتنا». ولكن ترى بعض الموظفين التنفيذيين الرئيسيين يتصرفون وكأن الموظفين ليسوا من الموجودات أبداً. فهل يمكنك أن تتصور شركة تقلص حجم أي موجودات أخرى أو تستغني عنها - فتضعها في الشارع وتأمل أن تغادر بعيداً؟ وعندما يقول الموظفون التنفيذيون الرئيسيون إنهم مضطرون إلى تخفيض النفقات، فإن ما يقصدونه في الحقيقية هو أنهم على وشك تسريح الموظفين.

فكيف يمكن التوفيق بين هذين الرأيين؟ فمن منظور الأمور البديهية، فإن الموظفين هم فعلاً من الموجودات. لأن معلوماتهم وعملهم تجلب قيمة للشركة. فعندما تستولي شركة على شركة أخرى، فإن قيمة الموظفين يتم تمييزها والاعتراف بها كجزء من حسن النية. وفيما عدا ذلك، فإن قيمة الموظفين لا تظهر على كشف الميزانية. وذلك لسببين:

- فيما عدا الاستيلاء، ليس هناك فكرة لدى أي شخص عن كيفية تقييم الموظفين. فما هي قيمة معرفتك؟ ليس هناك محاسب في العالم يرغب في التعامل مع هذا الأمر. كما أن مجلس مقاييس المحاسبة المالية لا يريد معالجته بتعديل مبادئ المحاسبة المقبولة عموماً.
- وعلى أي حال، فإن الشركات لا تملك الموظفين، ولذا لا يمكن عدّهم موجودات بموجب مصطلحات المحاسبة.

إن الموظفين يخلقون نفقةً بالفعل: فجدول الرواتب، بشكل أو بآخر كثيراً ما يكون واحداً من أكبر البنود على بيان الدخل. ولكن ما يقوله أولئك الموظفون التنفيذيون الرئيسيون له علاقة بثقافة الشركة ومواقفها أكبر من علاقته بالمحاسبة. وبعض المنظمات يبدو أنها تعدّ الموظفين من الموجودات فعلاً فهي تدربهم وتستثمرهم وتعتني بهم جيداً وهناك منظمات أخرى تركز على زاوية النفقة، فتدفع للموظفين أقل راتب ممكن، وتعتصر منهم أكبر كمية ممكنة من العمل. فهل الإستراتيجية الأولى جديرة بالمتابعة؟ إن كثيراً من الناس (ونحن منهم) يعتقدون أن معاملة الموظفين بشكل صحيح تؤدي بصورة عامة إلى رفع الروح المعنوية، وإلى نوعية أفضل، وأخيراً إلى إرضاء الزبائن بصورة أفضل. فإذا تساوت الأشياء الأخرى، فإن ذلك يعزز النتيجة الأخيرة على المدى الطويل، وبذلك يزيد من قيمة المشروع. وبالطبع فإن هناك عوامل كثيرة أخرى تؤثر في نجاح شركة ما أو فشلها. وهكذا فنادرًا ما تكون هناك واحدة بواحدة بين ثقافة الشركة ومواقفها (من جهة) وأدائها المالي (من جهة أخرى).

مصروف؟ أم نفقة رأسمالية؟

عندما تشتري شركة ما قطعةً من المعدات الرأسمالية، فإن كلفتها لا تظهر على بيان الدخل، بل إن الأصل الموجود الجديد يظهر على كشف الميزانية. ولا يظهر على بيان الدخل سوى تناقص القيمة كرسوم مسجل في مقابل الربح. وربما تعتقد أن «المصروف» (الذي يظهر على بيان الدخل) و «النفقة الرأسمالية» (التي تظهر على كشف الميزانية) سيكونان واضحين وبسيطين. ولكن ذلك ليس كذلك بالطبع. والواقع أن ذلك من اللوحات الأساسية لفن تدبير الموارد المالية.

وعدّ أن إبعاد بند كبير عن بيان الدخل ووضعه على كشف الميزانية، بحيث يظهر تناقص القيمة فقط في مقابل الأرباح، يمكن أن يؤثر في إحداث زيادة كبيرة في الأرباح. وخذ مثلاً شركة وورلد كوم: كان جزء كبير من نفقات هذه الشركة الكبيرة يتكون مما يسمى تكاليف الخط. وهي أجور مدفوعة لشركات الهاتف المحلية باستخدام خطوطها الهاتفية. وكانت تكاليف الخط في العادة تعامل على أنها نفقات تشغيل عادية، ولكن

بوسعك أن تجادل (ولو بشكل غير صحيح) في أن بعضها هي في الحقيقة استثمارات في أسواق جديدة، ولن تبدأ بإعطاء مردود إلا بعد سنوات. وعلى أي حال، فقد كان هذا هو المنطق الذي اتبعه الموظف التنفيذي الرئيس سكوت سوليفان، الذي بدأ «يستفيد» من تكاليف خط شركته أواخر تسعينيات القرن العشرين. وباللمفاجأة: فقد اختفت هذه النفقات من على بيان الدخل وارتفعت الأرباح بمبلغ وصل إلى مليارات الدولارات. وبالنسبة لـوول ستريت، ظهرت وورلد كوم وكأنها صارت فجأة تولد أرباحاً في صناعة أخذة في الهبوط - ولم يستطع أحد أن يعرف ما يجري إلا فيما بعد، عندما انهار بيت الكرتون كله.

كانت شركة وورلد كوم قد اتخذت نهجاً عدوانياً أكثر من اللازم في الإفادة من تكاليفها فانتهى بها الأمر غاطسة في مياه ساخنة. ولكن بعض الشركات تعامل البند المشكوك فيه والذي يظهر في بعض الأحيان بوصفه نفقة رأسمالية، فقط لكي تعزز مكتسباتها قليلاً فهل تفعل شركتك ذلك؟