

حسابداران باید مدیریت بدانند

نوشته دیوید اش

برگردان برگزیده از فرزانه عربزاده

در چند سال گذشته بحثهای زیادی در مورد نقش آینده‌ی حسابداران خیره‌سورته گرفته است. علت این امر معارضه‌ای بوده که در داخل حرفه وجود داشته است و نیز این که آموزش دادن حسابداران به شیوه‌ای مطلوب نیز چندان دور از ذهن و غیرممکن نبوده است. در این مقاله موضوع دخالت یا عدم دخالت حسابداران در امور مربوط به مدیریت سازمانی که در آن استخدام شده‌اند، مورد ارزیابی قرار می‌گیرد و برکافی نبودن دروس مدیریت گنجانده شده در برنامه‌ی آموزشی حسابداران تأکیدی گردد.

اگرچه ممکن است به نظر آید که این مقاله فقط به کسانی مربوط می‌شود که در ادارات مشغول کار نیستند، اما باید دانست که موضوع حاضر درست به همان اندازه به حسابداران مربوط می‌شود که به کارآموزان حسابداری. این حقیقت را می‌توان از دو طریق به اثبات رسانید: اول ممکن است استدلال کرد که هر جا که فرد کار کند، وجود پاره‌ای مهارت‌های مربوط به مدیریت ضرورت دارد زیرا مدیریت به تمامی مردم مربوط می‌شود. دوم این که بسیاری از شرکت‌هایی که در مورد تخصص خود تبلیغ می‌کنند، به کار حسابداری یا حسابرسی اشتغال ندارند. در بیشتر موارد شرکت‌ها وعده می‌دهند که مشتریان از انواع خدمات مشورتی برخوردار خواهند شد.

خطری که احتمالاً پیشگامی حسابداران را تهدید می‌کند به این شرح توسط جفری هولمز بیان شده است: "اگر ما به عنوان افراد حرفه‌ای به این نکته‌ی نیریم که از دید مدیریت موضوع مهم فقط اعدادی نیست که علامت واحد پول در برابر آنها نوشته شده است، و اگر خودمان را فقط به یک قسمت از داده‌ها محدود کنیم، آن وقت آینده‌ای نخواهیم داشت".

نیاز حسابداران به گزینش دیدگاه‌های گسترده‌تر در باره‌ی مشکلات کسب و کار را فرانسیس کینزمن نیز بیان داشته است. استدلال وی به این شرح بوده که: "مسئولین سلامت مالی کسب و کار باید بتوانند تصویری از وضعیت واقعی را در ذهن خود مجسم کنند، یعنی فقط دید آنها به مسائل مالی ختم نشود و از مشکلات سیاسی، فنی و اجتماعی نیز آگاهی داشته باشند، تا آن که گزارش‌های با اهمیت آنان به عنوان مطالب معتبر پذیرفته شود."

آلن وانر این نظر را برآورد داشت که معاً وضه‌کنندگان اصلی کسانی هستند که مدارکی در رشته مدیریت به دست می‌آورند، زیرا اینان مهارت‌هایی همه‌جانبه و دیدگاه‌هایی گسترده‌تر دارند. اگرچه او از ترکیب این دو به عنوان ابزاری برای مقابله با رقابت نام می‌برد، ولی پی بردن به چه‌گونگی کمکی که ترکیب این دو تخصص می‌تواند انجام دهد، نسبتاً مشکل است. شرط تحصیل همراه با کارآموزی برای حسابداران به مراتب با اهمیت تر است و باید به عنوان یک اولویت مطرح شود.

نگرانی در مورد آینده‌ی حرفه ممکن است تا حدودی به دلیل تمرکز بیش از حد بر توان فنی و حرفه‌ای در امتحانات حسابداران باشد علاوه بر آن، احتمالاً نگرانی تا حدودی نیز به دلیل وضعیتی بروزمی‌کننده‌ی ما آن را وضع اجتماعی حسابداران خبره می‌خوانیم چستینگ و هیستینگر در تحقیقاتی که در مورد کار حسابداران خبره در صنایع انجام داده‌اند، به شش ویژگی اشاره کرده‌اند:

احتیاط - ارجح شمردن واقعیتهای مسلم قابل پیسش بینی
برای اجتناب از خطر.

دقت - ارجح شمردن بیشترین صحت ممکن در ارقام ارائه

شده بدون توجه به هزینه‌ای که برای دستیابی به آن صرف شده است .

مصلحت‌گرایی - ارجح شمردن مطالب متکی به سنت به جای تجزیه و تحلیل مشکلات و تاکید بر تجربه به جای نظریه‌ها .

تافتگی جدا بافته بودن - ارجح شمردن کیفیت آموزشی و کارآموزی حسابداران خیره در مقایسه با سایر انواع حسابداران .

کمیت بخشیدن - ارجح شمردن روشهای عددی و اقلیمی که قابل کمیت دادن باشند .

منطقی بودن - ارجح شمردن برخوردهای همست در منطقی برای حل مشکلات بر سایر روشها و برخوردها .

چسبندگی و هیستینگر در تحقیقاتی که در مورد کار حسابداران خبره ارزشها پایبند باشند ، در آن صورت فقط دو ویژگی کمیت بخشیدن و منطقی بودن جایز اهمیت خواهند شد و چهار ویژگی دیگر تقریباً هیچ ارزشی از لحاظ صنعت نخواهند داشت .

مطالعاتی که مدیران انجام می‌دهند نیز نتایج بسیار ناایده می‌کند . مینتبرگ مدیران را در حال فعالیت تحت مطالعه قرار داد و به عنوان مثال به مطالب زیر پی برد :

آنها بیشتر به فعالیت‌های جاری ، خاص ، و غیربرنامه‌های مایل هستند . گزارش برنامه‌های جاری به ندرت توجه آنها را جلب می‌کند .

پنج روش ارتباط ، مطلوب آنان شمرده می‌شود : این روشها عبارتند از مکاتبه ، تلفن ، ملاقاتهای برنامه‌ریزی شده و بدون برنامه قبلی ، و گشت و گذار .

بخشی قابل ملاحظه از وقت مدیران صرف ملاقاتهای برنامه‌ریزی شده می‌شود . نشستهای غیررسمی در آفا‌زیا پایان جلسات رسمی که در اغلب موارد تبادل قابل ملاحظه‌ای اطلاعات همراه است ، بسیار مورد قبول اینان قرار می‌گیرد .

صرف دستیابی به قدرتهای فنی ممکن است به حسابداران

در راه‌گام برداشتن در شیوه‌های مدیریت، کمک نکند. به ویژه، در شرایطی که حرفه‌ی انتخابی خارج از حرفه‌های عمومی باشد، ویژگی‌های دیگر نیز لازم است. تیکرز نیز این نتیجه‌گیری را تأیید می‌کنند و می‌گویند به تدریج که حسابداران سلسله‌مراتب‌کاری را طی می‌نمایند، علاقه‌ی آنها به مدیریت افزایش می‌یابد و وزن مدیریت در مقابل حسابداری بیشتر می‌شود. حسابداران، در مقام مدیر، علاقه‌ای به حسابداری نشان نمی‌دهند، هرچند که اطلاعات مالی و حسابداری ابزاری برای رسیدن به مقاصد که دارا شده‌اند، بوده است.

واضح است که شیوه‌ی کنونی امتحانات حسابداری یا به کلی مسأله‌ی مدیریت را نادیده می‌گیرد یا فقط به صورت منطقی آن را لمس می‌کند. به عنوان مثال در موارد زیر باید تمرین و تلقین بیشتر وجود داشته باشد:

آگاهی و شناخت کسب و کار به طور کلی به جای آن که فقط به جوانب مالی پرداخته شود.

توان برقراری ارتباط موثر دوبه‌دو یا چند نفره، چه به صورت رسمی و چه به صورت غیررسمی، چه شفاهی و چه کتبی، توان درک مردم، قدرت رهبری، انگیزه، شیوه‌ی مدیریت، و تأثیر ساخت سازمانی.

اهمیت کسب مهارت‌های بالا را نباید دست‌کم گرفت. در یک طرح سرمایه‌گذاری، تا کیدبیش از حد برفنون سبب غفلت از جنبه‌های وسیع تر عملکرد سازمان می‌شود که تصمیم‌گیری بر اساس آن جوانب صورت می‌گیرد. شناسایی قطعی حق انتخاب‌های موجود برای شرکتها که فقط قسمتی از مرحله‌ی تصمیم‌گیری است، ضرورت تام دارد.

در نظر گرفتن تناسب کامل یک طرح به جای خالص ارزش حال آن می‌تواند برای شرکت‌های ملی به مراتب با اهمیت‌تر باشد. تأثیر ساخت رسمی و غیررسمی قدرت در داخل سازمان نیز بر نتیجه‌ی حاصل اثر خواهد گذاشت. آلن سینگر در این باره می‌گوید: "بودجه‌بندی به قضاوت نیازمند است. بودجه‌بندی

یک جریان چانه زنی است که در آن سیاستهای شرکت نقشی به سزا بازی می کند.

تحقیقات ون زانته در ایالات متحده نشان داد که حسابداران فعال در صنعت و معلمان حسابداری به آگاهی از هزینه و ارزش اطلاعات معتقد هستند و پذیرفته اند حسابداران کسی که می خواهند در صنعت فعالیت نمایند باید بتوانند به خوبی با سایرین ارتباط برقرار کنند. آگاهی از واکنش افراد در برابر اطلاعات و روشهای گوناگون برقراری ارتباط نیز اهمیتی ویژه دارد.

البته بین دست اندرکاران حرفه ای حسابداری، اهمیت تبحر در برقراری ارتباط با دیگران شناخته شده نیست. به عنوان مثال می توان استدلال کرد که مهارت کسب اطلاعات شفاهی برای حسابرسان درست به همان اندازه اهمیت دارد که برای دست اندرکاران مشاوره ای مدیریت.

علاوه بر آن به نظر می رسد که کاربرد سایر اطلاعات در بهبود عملکرد شرکت اصلا به رسمیت شناخته نمی شود. حسابداران خبره به طور کلی با امورا داری و مدیریت تولید آشنا نمی شوند، به ندرت از اصول بازاریابی اطلاع پیدا می کنند و با تحقیق و توسعه در مجموع کاری ندارند. به طور حتم، ارتباط بین این رشته ها در پیشبرد حسابداران خبره اهمیتی حیاتی دارد، حال چه این حسابداران در کارهای دولتی سرگرم به کار باشند، و چه در شرکت های مشاوره ای به صورت خصوصی کار کنند.

نیاز به تما یز قایل شدن بین دانش و مهارت، مساله رایج مراتب دشوار ترمی سازد، دانش درباره ی سازمان، رفتارها و موارد مشابه معمولا از طریق مطالعات علمی حاصل می شود. پیشبرد مهارت در مدیریت به سروکار داشتن با مردم، مذاکره کردن با آنها و موارد مشابه نیاز دارد. به دلیل ماهیت خاص این مشکل، دسترسی به مهارت چندان ساده نیست. به نظر می رسد که برقراری ارتباط بیشتر بین تحصیلات تا دوره ی لیسانس و آموزشهای حرفه ای و تداوم آموزشهای حرفه ای پس از شروع به کار بقیه در صفحه ۶۱

در نظرمی گیرد. این روش با یدهنگامی که ارزشهای بازار برای محصولات مشخص است، مورد استفاده قرار گیرد.

۲- ارزش خالص با زیافتنی - در مواردی که ارزش بازار برای محصول در هنگام جدایی مشخص نیست، می توان ارزش بازار محصول را به میزان هزینه های بعدی تولید محصول، برای پیش بینی ارزش محصول در نقطه ای جدایی مورد استفاده قرار داد.

۳- ارزش فروش نهایی. این روش تنها در مواردی مناسب است که رابطه ی روشنی بین بهای تمام شده و قیمت فروش وجود دارد. برای رسیدن به قیمت فروش، مدیریت باید میزان رقابت در بازار، سطح فعلی مواد اولیه، موجودی کالای ساخته شده، شرایط بازار و اوضاع و احوال اقتصادی را در نظر گیرد.

۴- معیارهای فیزیکی - تخصیص بر اساس معیارهای فیزیکیه آسانی قابل اجرا است. هنگامی که محصولات مشترک مستقیماً قابل اندازه گیری نیستند، یک معیار مشترک مانند کیلوگرم می تواند مورد استفاده قرار گیرد. برای محصولات جدید، این روش تخصیص برای تعیین قیمت فروش مفید است. از این روش تنها در مواردی که واحدهای محصول دارای ویژگیهای مشابهی هستند، می توان استفاده کرد.

بقیه از صفحه ۵۶

برای حسابداران ضرورت داشته باشد. این برنامه ها می توانند به حسابداران کمک کند تا به نکات ظریف حرفه ای که برگزیده اند، وقوف یا بند.

در مجموع، به نظرمی رسد که تغییر دادن آموزشهای حرفه ای و تداوم آن پس از شروع به کار ضروری باشد. راه ساده تر آن است که حسابداران پس از تکمیل رشته ی خود دوره های مدیریت را نیز طی کنند تا با همه ی جوانب کار به خوبی آشنایی یابند. فقط به این ترتیب است که حرفه ی حسابداری می تواند قدرت رقابت خود را حفظ نماید.