

فصلنامه مطالعات نوین بانکی

ISSN : 2645-5420

شماره مجوز: ۸۳۲۸۹ ((شماره دوازدهم-پاییز ۱۴۰۰))

نقش مدیریت خرج کرد

در پیشبرد اهداف مالی شرکت های در حال توسعه

(تاریخ دریافت ۱۴۰۰/۰۳/۰۲، تاریخ تصویب ۱۴۰۰/۰۹/۲۰)

فریبرز خسروی

پژوهشگر برگزیده کشور سال ۱۴۰۰ و دارنده تندیس پژوهشگر برتر کشور از موسسه قانون یار

چکیده

فعالیت هر موسسه ای شامل انجام مجموعه ای از امور است که هر یک دارای هزینه های مربوط به خود هستند. هر شرکتی می تواند بنا بر موقعیت و شرایط خویش، روشی برای کاهش هزینه انتخاب کند و با اجرایی کردن آن، هزینه های خود را کنترل کرده و کاهش دهد. توجه به هزینه های متعدد سازمان ها یا به عبارت دیگر مدیریت هزینه، امروزه امری است که بسیار مورد توجه مدیران سازمان ها بوده و در این رهگذر حتی رقبا به تحلیل هزینه های یکدیگر نیز می پردازند. در مفهوم ویژه اقتصاد در حال رشد، تاکید بر کاهش هزینه در بخش های اداری، کشاورزی، صنعت و ... حائز اهمیت می باشد. کاهش هزینه به تنهایی نمی تواند هدف اصلی باشد بلکه موضوعی است که به همه مرتبط می شود و باید آن را در تمامی موسسات سرلوحه امور قرار داد. آگاهی از هزینه ها باید از طریق تماس مدیریت و کارکنان در تمامی سازمان ها، تلاش های مکرر و دائمی در کارگاه ها، دفترهای کار، و تمامی امور صورت گیرد تا ضایعات را کاهش داده و کمترین تاخیر را داشته باشیم. در مفهوم ویژه اقتصاد در حال رشد، تاکید بر کاهش هزینه حائز اهمیت می باشد. مدیریت هزینه ها، یکی از راهبردی ترین زمینه های نیل به موفقیت مالی و عملکرد سازمانی در بازار رقابتی می باشد، بواسطه مدیریت هزینه ها، به انتخاب بهترین مسیر و استراتژی درآمد زا برای شرکت می توان دست یافت، در مدیریت

هزینه ها، اندازه گیری بهای تمام شده منابعی که در راه انجام فعالیتهای اصلی، تشخیص و حذف اقلامی از هزینه که ارزش افزوده ایجاد نمی کنند، تعیین کارایی و اثربخشی فعالیتهای اصلی انجام شده در واحدهای اقتصادی، تشخیص و ارزیابی فعالیتهای جدید که می تواند عملکرد آینده سازمان را بهبود بخشد، در راستای بهبود عملکرد مدنظر می باشند. در اینجا باید پرسید که سازمانها و شرکتهای چگونه بایستی به درک تغییرات محیطی بپردازند و با انعطاف پذیری مناسب، خود را با شرایط محیط جهانی وفق داده و بازارهای جهانی را هدف توانمندیهای بالقوه خود قرار دهند؟ به بیان دیگر سازمانها و شرکتهای چه استراتژی های رقابتی را برای ورود به بازارهای بین المللی اتخاذ می کنند؟

واژگان کلیدی: توسعه اهداف مالی، مدیریت خرج کرد، استراتژی های رقابتی اقتصادی، حقوق مالی شرکت ها

بخش اول: کلیات و مفاهیم اولیه

نسبت درآمدها به هزینه ها از مهم ترین شاخص هایی است که مدیریت هزینه ها و درآمد ها شرکت ها را به تصویر می کشد. برای محاسبه نسبت درآمد ها به هزینه ها، باید میزان هر یک از این دو جداگانه مورد محاسبه قرار گیرد، یعنی به طور جداگانه، مانده هزینه های جاری و ثابت و پرداخت های ثابت مالی در نظام حسابداری و حسابرسی کشور مشخص شود. به این ترتیب، برای تعیین هزینه ها شرکت ها، کل پرداختهای سالانه و ماهانه و پرداخت های پیش بینی نشده

و فورس مازور پس از کسر، هزینه های قانونی را باید مشخص کرد و برای تعیین درآمدها، میزان کل درآمد های حاصل از فعالیت های شرکت، سود فعالیت ها را محاسبه کرد.

بند اول: بررسی و شناخت ابعاد کلی سازمان

گذشته سازمان، حول محور دیدگاه ماکس وبر (۱۸۶۴-۱۹۱۹) می چرخد. کسی که در تجزیه و تحلیل دیوانسالاری (بوروکراسی) و سلسله مراتب اختیارات سازمانی، شهرت به سزایی دارد. ماکس وبر برای نخستین بار توانست، سازمان را از سایر نهادهای اجتماعی تفکیک کند. به گفته او سازمان یک رابطه اجتماعی است که طبق مقررات به افراد خارجی اجازه ورود نمی دهد. دستورات برای عملیات به وسیله افراد خاصی که عهده دار این وظیفه هستند و در رأس سازمان قرار می گیرند اعمال می شوند و معمولاً یک ستاد اداری و اجرایی دارد. در وهله اول سازمان، مستلزم وجود روابط اجتماعی است. یعنی فرد با سازمان رابطه متقابل (تعامل) دارد. سازمان دربرگیرنده بخش هایی از جمعیت بوده و عده ای را مستثنی می کند. پس می توان گفت سازمان به خودی خود، یک مرز دارد. ماکس وبر در مورد سازمان، شاخصهای دیگری هم ارائه می کند. به گفته او نوع رابطه در سازمان، اداری است؛ نه خانوادگی. این تعریف باعث می شود که سازمان از سایر نهادهای اجتماعی؛ مثل خانواده تفکیک شود. همچنین یادآور می شود که سازمان، فعالیتهای مستمر و هدفدار برای تأمین هدف خاصی انجام می دهد. این دیدگاه وبر مورد توجه سایر تحلیل گران سازمانی قرار گرفت و پایه تعریف هایی شد که دیگران بعد از او ارائه کردند. «سازمان پدیده ای اجتماعی به شمار می آید که به طور آگاهانه هماهنگ شده و دارای حدود و ثغور نسبتاً مشخص بوده و برای تحقق هدف یا اهدافی بر اساس یک سلسله مبانی دائمی فعالیت می کند.^۱ عبارت «به صورت آگاهانه هماهنگ شده»،

۱. رابینز، استیفن؛ تئوری سازمان، سید مهدی الوانی / حسن دانایی فرد، تهران، صفار، ۱۳۸۳، هفتم

دلالت بر مدیریت دارد. «پدیده اجتماعی»، دال بر این معناست که سازمان از افراد یا گروههایی که با هم در تعاملند تشکیل شده است. الگوهای تعاملی که افراد داخل سازمان از آن تبعیت می کنند تصادفی به وجود نیامده، بلکه در خصوص آنها قبلاً اندیشیده شده است. از این رو چون سازمان‌ها پدیده‌های اجتماعی هستند لذا الگوهای تعاملی اعضای آنها بایستی موزون و هماهنگ باشد تا ابهام و سردرگمی به حداقل برسد و در نتیجه اطمینان حاصل گردد که وظایف مهم سازمانی انجام می‌پذیرند. یک سازمان، مرزهای نسبتاً مشخصی دارد. این مرزها به مرور زمان می‌توانند تغییر کنند و ممکن است کاملاً واضح و روشن نباشند. اما به هر حال باید مرزهایی وجود داشته باشد تا بتوان اعضاء سازمان را از غیر اعضا باز شناخت. تشخیص چنین مرزهایی از طریق انعقاد قراردادهای رسمی و یا غیر رسمی بین اعضاء و سازمان صورت می‌گیرد. در بیش تر جاهاییکه استخدام، برای دریافت حقوق و دستمزد صورت گرفته است، یک نوع قرار داد رسمی منعقد می‌گردد. در سازمان‌های اجتماعی یا سازمان‌های داوطلبانه افراد در ازای اعتباری که کسب می‌کنند و یا رضایتی که از کمک به دیگران احساس کرده، کاری را انجام می‌دهند. افراد با سازمان پیوند دائمی داشته؛ اما این پیوند دائمی عضویت مادام‌العمر را تضمین نمی‌کند.

بند دوم: آشنایی با ساختار سازمان

تعریف ارائه شده از سازمان، لزوم هماهنگی رسمی الگوهای تعاملی اعضای سازمان را مشخص نمود. ساختار سازمانی تصریح می‌کند وظایف چگونه تخصیص داده شوند، چه کسی به چه کسی گزارش بدهد و ساز و کارهای هماهنگی رسمی و همچنین الگوهای تعاملی که باید رعایت شوند کدامند؟ ساختار (Structure) را به عنوان یکی از اجزاء سازمان که از عنصر پیچیدگی رسمیت و تمرکز تشکیل شده، تعریف می‌کنیم. «پیچیدگی» حدود تفکیک

درون سازمان را نشان می‌دهد. همچنین به میزان تخصص‌گرائی، تقسیم کار و تعداد سطوح در سلسله مراتب سازمان اشاره کرده و حد و حدودی که واحدهای سازمانی از لحاظ جغرافیایی پراکنده شده‌اند را نیز تصریح می‌کند. البته پیچیدگی یک اصطلاح نسبی است. حدی که یک سازمان برای جهت‌دهی رفتار کارکنانش، به قوانین و مقررات و رویه‌ها متکی است "رسمیت" نام دارد. تمرکز به جایی که اختیار تصمیم‌گیری در آنجا متمرکز است، اشاره دارد. در برخی سازمان‌ها تصمیم‌گیری به شدت متمرکز است. مسائل و مشکلات به بالای هرم سازمانی منتقل شده و مدیران ارشد اجرائی، اقدام مناسب برای حل آنها برمی‌گزینند. نقطه متقابل این نوع تصمیم‌گیری، عدم تمرکز است. در این حالت اختیار تصمیم‌گیری در بین سطوح پایین سلسله مراتب سازمانی پراکنده شده است. پی بردن به این امر که، همراه با پیچیدگی و رسمیت، سازمان ممکن است حالت متمرکز به خود بگیرد و یا روی به عدم تمرکز آورد، از اهمیت زیادی برخوردار است. معمولاً تمرکز و عدم تمرکز را روی یک پیوستار (O) نشان می‌دهند؛ که در یک سر آن تمرکز و در سر دیگر آن عدم تمرکز قرار دارد. جایگاه سازمان روی این پیوستار، عامل اصلی تعیین‌کننده نوع ساختار سازمانی است.

بند سوم: بررسی و تحلیل مبانی و عملکرد سازمانی

عملکرد در لغت یعنی حالت یا کیفیت کارکرد. بنابراین، عملکرد سازمانی یک سازه‌ی کلی است که بر چگونگی انجام عملیات سازمانی اشاره دارد. معروف‌ترین تعریف عملکرد توسط نیلی و همکاران (۲۰۰۲) ارائه شده است: ((فرایند تبیین کیفیت اثربخشی و کارایی اقدامات گذشته)). طبق این تعریف، عملکرد به دو جزء تقسیم می‌شود: (۱) کارایی که توصیف‌کننده‌ی چگونگی استفاده سازمان از منابع در تولید خدمات یا محصولات است، یعنی رابطه بین

ترکیب واقعی و مطلوب در وندادها برای تولید بر وندادهای معین؛ و ۲) اثربخشی که توصیف کننده‌ی درجه‌ی نیل به اهداف سازمانی است (مجبی، ۱۳۹۰).

بند چهارم: نگاهی به مدیریت هزینه

مدیریت هزینه در یک بیان ساده عبارت است از به کارگیری مطلوب و توأم با کارآیی منابع سازمان در جهت ارزش آفرینی برای مشتریان. این تعریف بر این نکته محوری تاکید دارد که سودآوری و رشد بنگاه از طریق خلق ارزش برای مشتریان تحقق می‌یابد. منشا ثروت زایی بنگاه‌های اقتصادی و سازمان‌ها مشتریان هستند و تنها مشتریان رضایتمند و خشنود وفادار می‌مانند و به صورت پایدار به ایجاد ثروت در سازمان‌ها ادامه می‌دهند. رضایتمندی مشتریان نیز به آن بستگی دارد که ما تا چه میزان در مقایسه با رقبا محصول و خدمات ارزشمند و دارای کیفیت را با قیمت مناسب و در زمان مناسب به آنان عرضه می‌کنیم. «مدیریت هزینه» مفهومی است که به میزان زیادی تحقق هدف فوق را برآورده می‌سازد. مدیریت هزینه فلسفه بهبود است زیرا می‌کوشد راه‌های مناسب برای تصمیم‌گیری‌هایی که متضمن ارزش آفرینی برای مشتریان، همراه با کاهش هزینه‌هاست را بیابد. مدیریت هزینه بر این نگرش استوار است که هزینه‌ها به خودی خود ایجاد نمی‌شوند بلکه تمام هزینه‌های تولید و یا انجام خدمات محصول و نتیجه تصمیم‌گیری‌های مدیریت است که عمدتاً معطوف به چگونگی استفاده از منابع محدود سازمان است. نگرش مدیریت هزینه نقش مهمی در جهت دادن تصمیمات مدیران به سوی ایجاد ارزش برای همه ذی‌نفع‌ها (سهام‌داران، مشتریان، کارکنان و جامعه) به عهده دارد و می‌کوشد بین منافع ذی‌نفع‌های مختلف تلفیق مناسب و خلاقانه ایجاد کند. فلسفه و نگرش «مدیریت هزینه» متشکل از مجموعه‌ای از ابزار و تکنیک‌هاست که می‌تواند به تجزیه و تحلیل جامع تصمیمات مدیریت بپردازد و در هر مورد تصمیمات مدیریت را پشتیبانی

کند. مجموعه ابزار و تکنیک های «مدیریت هزینه» که به پیشبرد اهداف و برنامه های یاری می رساند «سیستم مدیریت هزینه» نامیده می شود.

بند پنجم: سودآوری

توان شرکت یا موسسه در ایجاد درآمد کافی به گونه ای که پس از پرداخت هزینه های جاری، مبلغی اضافی به نام سود برای شرکت باقی بماند. نتیجه نهایی همه برنامه ها، فعالیتها، تصمیمات مالی و تولیدی در فعالیت سودآوری شرکت منعکس میشود. بیشتر داده های مورد نیاز برای ارزیابی عملیات اجرایی شرکت، بطور مستقیم از صورت حساب سود و زیان فراهم میشود، که خود این صورت حساب نیز خلاصه نتایج عملیات و فعالیتهای مالی و تولیدی شرکت است. به هر حال، عملیات اجرایی میبایست با دارائیهایی که نتایج عملیات رابه وجود می آورند، ارتباط داشته باشند. به علاوه نتایج عملیات، باید بیانگر نحوه درک افراد بیرونی از عملیات اجرای و درآمد موسسه باشد. از مقایسه صورت حساب سود و زیان چند دوره متوالی یک شرکت، میتوان به اطلاعات مفیدی در خصوص کارایی عملکرد مدیریت و وضع مالی شرکت دست یافت. اما اکثر اشخاصی که در امور شرکت از لحاظ سرمایه گذاری، اعطای اعتبار یا بازده فعالیت آن ذی نفع هستند، بیشتر به میزان سود و سودآوری آن شرکت توجه دارند.

بند ششم: مدیریت تخصیص منابع

به معنی بکارگیری ظرفیت منابع موجود برای تامین تقاضای پروژه می باشد. با مدیریت تخصیص منابع، سازمان قادر خواهد بود به صورت هدف دار و بر اساس میزان اعتبارات تکلیفی و غیر تکلیفی به منظور هدایت سرمایه ها به سمت اهداف ترسیمی اقدام به مدیریت نمودن منابع مالی خود نماید. یکی از پرکاربردترین شاخه های تحقیق در عملیات، مسایل

تخصیص می باشد. هر جا که نیاز به تخصیص منابع محدود به مجموعه ای از فعالیتها یا تیمها وجود داشته باشد به گونه ای که از ترکیبهای مختلف تخصیص حالتی انتخاب شود که به بیشترین بازده منجر گردد می توان از رویکرد تحقیق در عملیات و مسائل تخصیص منابع استفاده کرد. گاهی اوقات برنامه ریزان به جهت مواجه بودن با حجم زیاد اطلاعات و نا آشنایی با تکنیکهای بهینه سازی صرفاً به دنبال یافتن یک جواب شدنی برای مساله تخصیص منابع هستند به گونه ای که همه شرایط و محدودیتهای موجود برقرار باشد و پس از سعی و خطاهای زیاد ممکن است بتوانند یک جواب بیابند ولی لزوماً این جواب بهینه نبوده و چه بسا می شد جواب بهتر با بازدهی بیشتر یافت.

بند هفتم: ارزیابی عملکرد

در حقیقت بیان و نتیجه فعالیت های سازمان در طول یک دوره مشخص با صرف هزینه های مالی و زمانی و نیز میزان اکتساب سود و بهره مالی، تجربی و عملیاتی در خلال این مدت بوده است. از واژه «ارزیابی عملکرد»، تعاریف بسیاری ارائه شده است. به منظور درک صحیح هر پدیده یا موضوع، لازم است آن پدیده تعریف، تا برداشت و فهم مشترکی حاصل شود. موضوع ارزیابی عملکرد نیز از این قاعده مستثنی نیست. لازم به ذکر است با توجه به تشابه نسبی، مفهوم ارزیابی در بعد کارکنان، سپس در بعد استفاده از منابع و امکانات، و نهایتاً در قالب سازمانی تعریف گردد. \times ورد \times و \times دیویس \times معتقدند: ارزیابی عملکرد، فرآیندی است که عملکرد شاغل، با آن اندازه گیری می شود و هنگامی که درست انجام شود کارکنان، سرپرستان، مدیران و نهایتاً سازمان از آن بهره مند خواهد شد. کاسیو ارزیابی عملکرد را توصیف نظام دار نقاط قوت و ضعف عملکرد فرد یا گروه در رابطه با اجرای وظایف محوله تعریف می کند. ارزیابی عملکرد در بعد نحوه استفاده از منابع و امکانات در قالب شاخص های

کارایی بیان می‌شود. اگر در ساده‌ترین تعریف، نسبت داده به ستاده را کارایی بدانیم، نظام ارزیابی عملکرد در واقع میزان کارایی تصمیمات مدیریت در خصوص استفاده بهینه از منابع و امکانات را مورد سنجش قرار می‌دهد. ارزیابی عملکرد در بعد سازمانی، معمولاً مترادف با اثربخشی فعالیتها است. منظور از اثربخشی میزان دستیابی به اهداف و برنامه‌ها با ویژگی کارآ بودن فعالیتها و عملیات است. (رحیمی، ۱۳۹۱، ۳۶) به طور کلی ارزیابی عملکرد، به فرآیند سنجش و اندازه‌گیری عملکرد دستگاهها در دوره‌های مشخص به گونه‌ای که انتظارات و شاخصهای مورد قضاوت برای دستگاه ارزیابی شونده شفاف و از قبل به آن ابلاغ شده باشد، اطلاق می‌گردد. (طبرسا، ۱۳۹۱، ۴)

بخش دوم: بررسی و تحلیل واژه هزینه و عملکرد مالی و اقتصادی در سازمان

هزینه در ادبیات حسابداری به طرق زیر تعریف شده است.

- ۱- هزینه از دیدگاهی گسترده شامل تمامی اقلام بهای تمام شده منقضي شده است که قابل کسر کردن از درآمد فروش می باشد.
- ۲- هزینه‌ها عبارتند از کاهش ناخالص در داراییها یا افزایش ناخالص در بدهیها که بر اساس اصول پذیرفته شده حسابداری اندازه‌گیری شده و حاصل فعالیت‌های انتفاعی موسسه می باشد.
- ۳- هزینه‌ها عبارتند از خروج یا مصرف داراییهای واحد انتفاعی یا ایجاد بدهیها (یا ترکیبی از هر دو) طی یک دوره مالی که از تحویل یا تولید کالاها، ارائه خدمات، یا سایر فعالیت‌های اصلی و مستمر یا عملیات کانونی آن ناشی شده باشد.

تعریف اول، رویکرد سنتی درآمد فروش - هزینه را منعکس می کند. در تعریف دوم ارتباطی بین هزینه و خالص داراییهای ایجاد شده است اما اندازه گیری کماکان بر قواعد مربوط به درآمد فروش - هزینه مبتنی می باشد. تعریف سوم انعکاسی قوی از رویکرد دارایی - بدهی محسوب می شود اما در موارد عملی، شناخت هزینه کماکان بر رویکرد درآمد فروش - هزینه مبتنی است و هزینه ها با درآمد فروش شناسایی شده مقابله می شود. اصطلاح هزینه نظیر اصطلاح درآمد فروش مفهومی جاری است. بر اساس تعاریف ارائه شده بالا، هزینه ها معرف تغییرات مساعد در منابع واحد انتفاعی و در نتیجه کاهش سود است. اما تمامی تغییرات نامساعد در منابع، هزینه محسوب نمی شوند. بلکه هزینه ها عبارتند از بکارگیری یا مصرف کالاها و خدمات در فرایند تحصیل درآمد فروش. اقتصاددانان، نیروی کار، مواد و سرمایه ای را که به فرایند تولید کالاها و خدمات وارد می شوند اصطلاحاً عوامل تولید می نامند. از این دیدگاه هزینه ها عبارتند از انقضای عوامل تولید که بطور مستقیم یا غیر مستقیم به تولید و فروش محصولات واحد انتفاعی مربوط می باشند. (شباهنگ، ۱۳۸۷، ص ۲۱۹).

بند اول: اقلامی که باید در هزینه ها منظور شوند

چنانچه درآمد فروش به عنوان محصول واحد انتفاعی تعریف شود هزینه ها نیز شامل اقلامی است که بر ای ایجاد آن درآمد فروش واقع شده اند. بر اساس این تعاریف، منقضی شدن داراییها که به فرایند ارائه محصولات و خدمات به مشتریان مربوط نیست باید به عنوان زیان غیر عملیاتی طبقه بندی شود تمایزی که بین هزینه ها و اقلام کاهنده حقوق صاحبان سهام باید باشد این است که انقضای داراییها یا تعهدات مرتبط با مبادلات سرمایه ای نباید به عنوان هزینه طبقه بندی شود بلکه لازم است این اقلام به عنوان کاهش سرمایه یا اجزای متشکله آن تلقی گردند بنابراین می توان گفت که مصرف کالاها و خدمات برای تعریف هزینه ها کافی نیست

بلکه لازم است هدف تحصیل درآمد فروش نیز مد نظر قرار گیرد، اگر چه ارتباط با درآمد فروش ممکن است کاملاً غیر مستقیم باشد. (شباهنگ، ۱۳۸۷، ص ۲۲۰)

بند دوم: چگونه باید هزینه ها را اندازه گیری کرد؟

اندازه گیری کالاها و خدماتی که در عملیات واحد انتفاعی مصرف می شود، معمولاً راه حل آسانی ندارد زیرا، هدف این اندازه گیریها به روشنی تعریف نشده است. اندازه گیریهای که در حال حاضر پذیرفته شده تلقی می شوند تا حدود زیادی به مفهوم سود بکار گرفته شده بستگی دارند. دلایل به نتیجه نرسیدن اغلب مسایل بحث انگیز مربوط به روشهای اندازه گیری نیز این است که اشخاص توصیه کننده روش های مختلف، هدفها یا مفاهیم متفاوتی از سود را مد نظر دارند که به روشنی بیان نشده است. بر اساس نظر اشخاصی که هزینه ها را به عنوان کاهش در داراییهای خالص واحد انتفاعی تعریف می کنند، اندازه گیری منطقی مبتنی بر ارزش کالاها و خدمات هنگام بکارگیری در عملیات واحد انتفاعی است. از این دیدگاه هزینه ها انعکاسی از جنبه های نامساعد عملیات کسب درآمد و معرف مصرف منابع برای تحصیل درآمد فروش می باشد. از سوی دیگر اشخاصی که بر گزارش اطلاعات مرتبط با گردش وجوه نقد واحد انتفاعی تاکید دارند توصیه می کنند که هزینه ها بر مبنای مخارج نقدی گذشته، حال یا آینده اندازه گیری شوند. در هر یک از دیدگاههای مربوط به سود، به شرح بالا، مقصود اندازه گیری مبلغی است که می توان به دوره جاری نسبت داد و انتقال مبلغی است که معرف کالاها و خدمات قابل مصرف در دوره های آینده می باشد.

بخش سوم: متداول ترین روشهای اندازه گیری هزینه ها

متداول ترین روش های اندازه گیری هزینه ها عبارتند از:

- بهای تمام شده تاریخی

- اندازه گیری های جاری مانند ارزشهای جایگزینی

- هزینه از دست دادن فرصت معادل وجوه نقد جاری

بند اول: بررسی و تحلیل هزینه

طبق مفاهیم نظری گزارشگری مالی ایران شناخت هزینه متضمن ملاحظه این امر است که آیا شواهد کافی مبنی بر وقوع کاهش در حقوق صاحبان سرمایه قبل از پایان دوره مورد گزارش وجود دارد یا خیر، اعمال احتیاط موجب می گردد که برای شناخت هزینه در مقایسه با شناخت درآمد، به شواهد وقوع و میزان اتکا پذیری اندازه گیری کمتری نیاز باشد. لازم است ارزیابی محتاطانه ای از شواهد مربوط به کاهش ارزش داراییها انجام شود. هرگاه علایمی دال بر کاهش ارزش مشاهده شود، یک بررسی جامع ضرورت می یابد. اگر ارزش یک دارایی کاهش یافته باشد، شناسایی تغییر در مبلغ ثبت شده دارایی که منجر به شناسایی یک هزینه می شود ضرورت می یابد با این حال اعمال احتیاط حذف داراییها یا درآمدها را در مواردی که شواهد کافی مبنی بر وقوع و اتکا پذیری اندازه گیری وجود دارد و شناسایی بدهیها یا هزینه ها را هنگامی که شواهد موصوف وجود ندارد مجاز نمی شمرد. در غیر این صورت داراییها و درآمدها عمداً کمتر از واقع و بدهیها و هزینه ها عمداً بیشتر از واقع نمایش می یابد. هزینه، زمانی و تا میزانی شناسایی می شود که داراییهای قبلاً شناسایی شده کاهش یافته یا حذف شده یا حائز شرایط ادامه شناخت به عنوان دارایی نباشد. بدون این که افزایش در سایر داراییها یا کاهش در بدهیها رخ دهد. هزینه همچنین در صورت ایجاد یا افزایش یک بدهی بدون افزایش معادل در دارایی های شناسایی شده شناسایی می شود. فرایندی که معمولاً تحت عنوان «تطابق

درآمد هزینه» از آن یاد می شود در کنار سایر فرایندها یکی از ابزارهای حصول اطمینان از این امر است که در مواردی که شواهد کافی مبنی بر اینکه مخارجی منجر به دستیابی به منافع آتی شده وجود داد، یک دارایی شناسایی شود. و در دوره مصرف یا انقضای این منافع هزینه شناسایی گردد. تطابق بدین معناست که مخارجی که مستقیماً با ایجاد درآمدهای مشخص مرتبط است به جای شناسایی به عنوان هزینه در دوره وقوع در همان دوره ای شناسایی شود که این درآمدها شناسایی می شود. در مواردی که انجام مخارج منجر به منفعی گردد که طی چند دوره مالی حاصل می شود و ارتباط این مخارج با ایجاد درآمدهای مشخص را تنها بتوان به طور کلی یا غیر مستقیم تعیین کرد و به علاوه ارزش دارایی را در پایان هر دوره نتوان به طور مستقیم و با قابلیت اتکای کافی تعیین کرد آنگاه فرض معقول آن است که دارایی طی عمر مورد انتظار آن به طور سیستماتیک کاهش می یابد در چنین شرایطی، دارایی پس از شناسایی بر مبنای سیستماتیک طی دوره هایی که منافع آن حاصل میشود مستهلک می گردد. این فرایند جزء روشهای مورد قبولی است که در برخورد با ابهام اتخاذ میشود. همان طور که قبلاً بیان شد، قطعیت اندازه گیری برای شناخت یک عنصر ضرورت ندارد و مشروط به این که فرایند موصوف منجر به برآوردی معقول از دارایی و هزینه گردد، دارایی و هزینه استهلاک آن بر مبنای مورد اشاره شناسایی می شود. با این حال بررسی ادواری مبلغ شناسایی شده دارایی لازم است تا اطمینان حاصل شود که شواهد کافی مبنی بر دریافت منافع اقتصادی آتی به میزانی که کمتر از مبلغ شناسایی شده نباشد وجود دارد. هر گاه نتوان بین مخارج انجام شده و ایجاد درآمدهای مشخص در آینده ارتباط موجهی برقرار نمود، مخارج مزبور باید در دوره وقوع به عنوان هزینه شناسایی شود. این گونه مخارج شامل مبالغی است که به انتظار منافع آتی خرج شده لیکن رابطه آنها با این منافع در حدی دچار ابهام است که شناسایی یک دارایی را مجاز نمی شمرد. از جمله این مخارج می توان از برخی مخارج تحقیق و توسعه نام برد.

بند دوم: نگاهی اجمالی به انواع هزینه

یکی از طبقه بندی های مهم هزینه ها مبتنی بر تحلیل تغییر در هزینه ها بواسطه تغییر در حجم فعالیت شرکت است. مقصود از فعالیت مقیاس یا اندازه بازده تولید محصولات یا ارائه خدمات است. بر این مبنا هزینه ها را به سه طبقه ثابت، متغیر و نیمه متغیر تقسیم میکنند.

۱- هزینه های ثابت^۱

هزینه های ثابت، هزینه هایی هستند که با افزایش یا کاهش فعالیتها در کل ثابت خواهند ماند این نوع هزینه ها ذاتاً ثابت نمی باشند بلکه ویژگی ثابت بودن را از طریق خط مشی های اتخاذ شده توسط مدیریت تحصیل می کنند. معهداً هنگامی که تصمیمات مدیریت موجب ایجاد برخی هزینه های ثابت می گردد. تصمیمات دیگر آنها می تواند شرایط را دگرگون سازد و یک قلم هزینه ثابت را هم از لحاظ طبقه بندی و هم از لحاظ مبلغ تغییر دهد. عبارت دیگر هزینه هایی که بعنوان هزینه ثابت طبقه بندی می شوند نمی توانند قطعاً ثابت باقی بمانند میزان هزینه های ثابت صرفاً تا زمانی ثابت می مانند که شرایط مربوط تغییر نکنند. در بلند مدت کلیه هزینه ها متغیر هستند.

۲- هزینه های متغیر

هزینه های متغیر، هزینه هایی هستند که انتظار می رود متناسب با افزایش در حجم فعالیت افزایش و به تناسب کاهش در حجم فعالیت، کاهش یابند. به منظور برآورد هزینه های متغیر (متغیر وابسته) در سطوح مشخصی از فعالیتها، لازمست شاخصی مانند ساعات کار مستقیم، ساعات کار ماشین یا هزینه دستمزد مستقیم برای فعالیت انتخاب شود. بدین ترتیب ضریب

^۱ Fixed Cost

تغییر پذیری هر واحد فعالیت تعیین می گردد. در صورت تغییر شرایط ماهیت هزینه های متغیر و نحوه استفاده از آنها ممکن است تغییر کند. از این رو هزینه های متغیر مستلزم بررسی مداوم می باشد. به نحویکه بتوان در فواصل زمانی معین تجدید نظرهای لازم را در آنها بعمل آورد.

۳- هزینه های نیمه متغیر

هزینه های نیمه متغیر، هزینه ای است که دارای دو ویژگی ثابت و متغیر باشد. دلایل ویژگی نیمه متغیر بودن برخی هزینه ها به شرح زیر می باشد:

- نیاز به داشتن حداقل امکانات یا استفاده از حداقل ملزومات یا خدمات به منظور آمادگی برای ادامه فعالیت علاوه بر این حداقل هزینه که ثابت می باشد سایر هزینه های اضافی با تغییر در حجم فعالیتها تغییر می کنند.
- طبقه بندی های حسابداری بر مبنای اهداف هزینه معمولاً موجب طبقه بندی اقلام ثابت و متغیر می گردد.
- عوامل تولید به اجزاء کوچک بی شماری قابل تفکیک است. هنگامیکه چنین هزینه های در مقابل حجم فعالیت مربوط ترسیم میگردند گرایش آنها به جای یک خط مستقیم ممتد، بیشتر به شکل پلکانی می باشد.

بند سوم: رفتار هزینه

شناخت رفتار هزینه یکی از جنبه های بسیار مهم تجزیه و تحلیل سود برای مدیران است. تمرکز بر روی تجزیه و تحلیل هزینه - حجم - سود (CVP)^۱ که در بسیاری از کتاب های

^۱ Cost-Volume-Profit

درسی حسابداری مدیریت مورد بحث قرار میگیرد مدل سنتی هزینه ثابت و متغیر است. حسابداری صنعتی رایج فرض را بر این میگیرد که ارتباط بین هزینه و حجم با افزایش یا کاهش حجم متقارن است به طور خلاصه یک رابطه خطی بین هزینه ها و فعالیت ها را در نظر می گیرند. به طور خلاصه جمع کل هزینه ها برابر است با جمع کل هزینه = هزینه های ثابت + (هزینه متغیر هر واحد \times حجم فعالیت) در اینجا یک مدل جایگزین را آزمون می کنیم که در آن نسبت افزایش هزینه با افزایش فعالیت بیشتر از کاهش هزینه در هنگام افت فعالیت ها به یک میزان است.

بند چهارم: چسبندگی هزینه^۱

مطالعه رفتار هزینه نه تنها برای محققان آکادمیک بلکه برای آنهایی که فعالیت های حرفه ای شان مستقیماً با فعالیت های شرکت در ارتباط است دارای اهمیت است. در مدل رایج رفتار هزینه که در ادبیات حسابداری معمولاً پذیرفته شده است. هزینه ها بر حسب تغییرات در سطح فعالیت به عنوان ثابت و متغیر در نظر گرفته می شوند در این مدل هزینه های متغیر به نسبت با تغییرات در محرک فعالیت در نوسان هستند. با این پیش فرض که اندازه تغییر در هزینه ها تنها به میزان تغییر در سطح فعالیت بستگی دارد و نه بر مسیر تغییر. اما برخی نویسندگان معتقد هستند هزینه ها با افزایش حجم فعالیت افزایش بیشتری دارند نسبت به کم شدن شان به علت کاهش حجم فعالیت ها. رفتار هزینه توسط (آندرسون^۱ و همکاران^۲ ۲۰۰۳) به هزینه های چسبنده معروف شدند به اعتقاد آندرسون^۱ و همکاران، هزینه ها هنگامی چسبنده هستند که مقدار افزایش در هزینه های مرتبط با افزایش حجم بزرگتر از میزان کاهش هزینه های مرتبط با

^۱ Cost Stiky

^۲ Anderson et al

همان مقدار کاهش در حجم است. رواج هزینه های چسبنده، با یک مدل جایگزین از رفتار هزینه سازگاز است که در آن مدیران آگاهانه منابع را در پاسخ به تغییرات حجم تعدیل می کنند. این مدل بین هزینه هایی که به طور اتوماتیک با تغییرات در حجم نوسان پیدا می کند و هزینه هایی که با اختصاص منابع توسط مدیران تعیین می شوند تمایز قایل می شود. هنگامی که درباره تقاضای آینده عدم قطعیت وجود دارد و شرکت ها باید متحمل تعدیل هزینه شوند تا منابع اختصاص یافته را کاهش دهند یا باز گردانند. مدیران ممکن است وانمود به تاخیر در کاهش منابع اختصاص یافته کنند تا از تداوم کاهش تقاضا اطمینان پیدا کنند (مطمئن شدند) این بدان معنا است که چسبندگی مشاهده شده در یک دوره ممکن است در دوره بعد معکوس شود و این چسبندگی هنگامی که در دوره مشاهده طولانی تر است کمتر اعلام شود. دلیل این ارتباط در این حقیقت نهفته است که اساس اغلب تصمیمات مدیریتی بر علم به این است که هزینه ها چگونه می توانند به عنوان یک تابع سطح فعالیت تغییر کنند همان گونه که (XگرسونX و XنورنX ۲۰۰۲)^۱ به آن اشاره دارند تلاش برای تصمیم گیری بدون دانش کامل درباره هزینه های مرتبط و چگونگی تغییر آنها نسبت به سطح فعالیت ممکن است به فاجعه منجر شود.

در ادبیات حسابداری دیدگاههای مختلف و متفاوتی درباره رفتار هزینه وجود دارد. (XهورنگرنX و همکاران ۲۰۰۰)^۲، معتقدند هزینه ها هنگامیکه سطح فعالیت تغییر می کند بدون توجه به مسیر این تغییرات در سطح فعالیت (افزایش یا کاهش) عکس العمل نشان داده یا تغییر می کند. اما (XنورنX و Xسودر سنتورX ۱۹۹۷)^۳ و (XاندرسونX و همکاران ۲۰۰۳)^۱ اظهار

^۱Noreen & Soderstrom

^۲Horngren & Foster & Datar

^۳Noreen & Soderstrom

می‌دارند که هزینه‌ها با افزایش حجم فعالیت در مقایسه با مسیر دیگر تغییرات یعنی کاهش حجم فعالیت‌ها با شدت بیشتری تغییر می‌کنند. به عبارت دیگر هزینه‌ها رو به پایین چسبنده هستند. چندین تحقیق بر مبنای مدل چسبندگی هزینه انجام گرفته است که تعدادی از آنها به شرح زیر هستند (Banker & Chen^۱ و Anderson & Janakiraman^۲ این مساله را که هزینه‌های چسبنده چگونه ارزش شرکت را تحت تاثیر قرار می‌دهد بررسی کردند. (Anderson & Janakiraman^۳، این مطلب را که آیا بازار سرمایه چسبندگی هزینه‌های (SG&A)^۴ را تشخیص می‌دهد، و نیز امکان بدست آوردن بازده اضافی، با استفاده از مدل هزینه چسبنده بررسی نمودند. این مطالعه فرض را بر این قرار می‌دهد که رفتار هزینه به شدت و مسیر تغییرات در محرک فعالیت وابسته است. همچنان که (Anderson & Janakiraman^۳ و همکاران (۲۰۰۳) در مطالعه خود به این نکته پایبند بودند و هزینه‌ها را چسبنده می‌دانستند. پرسشی که می‌خواهیم پاسخ دهیم این است: آیا دخالت دادن این نوع رفتار هزینه در مدل پیش بینی سود، صحت پیش بینی را افزایش می‌دهد؟ در این مطالعه منظور از هزینه‌های چسبنده این است که با افزایش درآمدها واکنش هزینه‌ها (مثبت) شدیدتر از واکنش هزینه‌ها (منفی) در هنگامی است که درآمد به همان میزان کاهش می‌یابد.

بخش چهارم: بررسی و تحلیل ادبیات موضوع

بودجه نمایانگر همه‌ی برنامه‌ها و فعالیت‌های سازمان‌ها و نهاد‌های اعم از دولتی و غیر دولتی بوده و نقش بسیار مهم و حیاتی در رشد و توسعه سازمان ایفا می‌کند. با توسعه‌ی وظایف در بخش‌های حسابداری و حسابرسی و افزایش سریع رقابت در سازمان‌ها به منظور افزایش سهم

^۱ Anderson & Banker & Janakiraman

^۲ Banker & Chen

^۳ Anderson et al

^۴ Sales General and Administratin Expenses

بازار تولیدات و خدمات، سازمان ها و سیستم های حسابرسی آن، به دنبال به حداقل رسانیدن پرتی زمان و هزینه های تولید کالا و خدمات خود هستند تا بتوانند در یک سطح رقابتی با افزایش سود مواجه گردند. به این منظور اهمیت استقرار و نهادینه کردن سیستم های نوین در عرصه حسابداری بخصوص حسابداری بهای تمام شده در جهت بودجه ریزی اعتباری و حسابرسی عملکرد بیش از گذشته مورد توجه قرار گرفته است. (آذر: ۶۹، ۱۳۸۶) مدیران در این وضعیت تمایل دارند که دیدگاه وسیع تری نسبت به بررسی راهکارهای کاهش بهای تمام شده تولید با کمک روش های نوین و نیز کسب اطلاعات وسیعی در مورد نتایج عملکردها و هزینه های اجرای فعالیت ها داشته باشند. این موضوع موجب توجه سازمان ها به اقتصادی بودن، کارایی و اثر بخشی منابع به عبارتی مدیریت مالی قرار گرفته است. برقراری این شرایط نیازمند بهبود روش های بودجه بندی و حسابرسی عملکرد کنونی میباشد. در این میان ایجاد توازن در منابع و مصارف شرکت ها بر مبنای عقود شرکت ها اسلامی، می تواند برای بازنگری و ارزیابی مدیریت فعالیت ها مطرح شود.

بند اول: پرتفولیو

واژه پرتفولیو در ادبیات مدیریت پروژه به "سبد پروژه ها" تعبیر می شود. در ادبیات مدیریت ریسک، این واژه برای "سبد سهام" استفاده می شود. عموماً اشخاص اعم از حقیقی و حقوقی برای کاهش ریسک غیر سیستماتیک سرمایه گذاری در سهام سایر شرکتها اقدام به خرید سهام متنوع با تعداد مختلف می کنند. پورتفولیو، کلمه ای ایتالیایی است به معنای اینکه افراد سرمایه خود را به صورت مجموعه هایی از اقسام نگهداری می کنند که در بورس به سبد سهام معروف است. ضرب المثلی هم که در ایران رایج است که میگوید تمام تخم مرغ هایت را در یک سبد نگذار! به همین مفهوم اشاره دارد. برای اولین بار، مارکویتز^۱، تعریفی دقیق از

چیزی ارائه داد که تا آن زمان فقط شعارهای دو پهلو از «ریسک» و «بازده» بود. مارکویتز، بازدهی سرمایه‌گذاری را با امید ریاضی به درآمدهای ممکن سرمایه‌گذاری‌ها، و ریسک را با واریانس یا مربع انحرافات از امید ریاضی تعریف کرد. از جمله انتقاداتی که به مدل او وارد شد، این بود که در این مدل تنها به دو معیار میانگین و انحراف معیار بازده توجه می‌شود. این در حالی است که سرمایه‌گذاران عملاً معیارهای گوناگونی را هنگام تشکیل پرتفولیو مورد توجه قرار می‌دهند. نقد شوندگی یکی از مهمترین آنها است. در تئوری مدرن پرتفولیو، مجموعه اوراق بهادار از طریق تجزیه و تحلیل بازده مورد انتظار، ریسک (تغییرات در بازده مورد انتظار) و رابطه‌ی بین اجزای مجموعه اوراق بهادار (که از طریق ضریب همبستگی اندازه‌گیری می‌کنیم) بررسی می‌شود. برای روشن شدن مطلب مثلاً اگر بخواهید انتخابی به اینصورت داشته باشید که سرمایه خود را در یک دارایی سرمایه‌گذاری کنید که ارزش انتظاری پایین و نوسان کم داشته باشد یا در دارایی دیگری که ارزش انتظاری بالا و نوسان زیاد دارد، چگونه انتخاب می‌کنید؟ با این مقدمه و با توجه به اینکه بانک‌ها نیز برای ادامه حیات و رسیدن به اهداف خود نیازمند مدیریت و تخصیص درست منابع یا عبارت دیگر انتخاب سبد مناسب از تسهیلات می‌باشند، در ادامه به بیان تعریف، اهداف و دلایل مدیریت پرتفولیوی وامها می‌پردازیم. مدیریت پرتفولیوی وامها شامل کلیه سیستم‌ها و فرآیندهای مورد استفاده مدیریت به منظور برنامه‌ریزی، هدایت، کنترل و ارزیابی وام‌دهی بانک می‌باشد. اجزاء مدیریت پرتفولیوی وامها را می‌توان به شرح ذیل تقسیم‌بندی نمود:

- سیاست‌ها و رویه‌های اعتباری

- فرهنگ اعتباری

- سیستم کنترل داخلی
- کیفیت پرتفولیو
- ترکیب پرتفولیو
- رشد و سودآوری
- استانداردهای تصویب وام
- سیستم های اطلاعات مدیریت
- ارزیابی

سیاست ها و رویه های اعتباری بخش مهمی از سیستم مدیریت پرتفولیوی وامها می باشد و می بایست بطور شفاف تعیین کننده جهت گیریها و کنترل های عملیاتی سطوح مختلف اعتباری باشد. سیاست های اعتباری می بایست سازگار و هماهنگ با اهداف بلند مدت و برنامه استراتژیک بوده و بصورت سالانه مورد بازنگری و ارزیابی قرار گیرد. فرهنگ اعتباری باید مبتنی بر رویه های وام دهی و در چارچوب مدیریت ریسک و استانداردهای پذیرش وام باشد. یک فرهنگ اعتباری مناسب، باعث کاهش ریسک هنگام افزایش رشد و سودآوری ناشی از وام های با کیفیت می شود. مدیریت پرتفولیوی وامها مانند سایر برنامه ها و اقدامات مدیریت، نیازمند سیستم های اثربخش کنترلی جهت اطمینان از تحقق اهداف برنامه و محافظت از عدم اطمینان و ریسک است که این محافظتها عموماً از طریق سیستم کنترل های داخلی شامل ترکیب کنترل های پیشگیرانه و بازدارنده انجام می شود. کنترل های پیشگیرانه موجب اطمینان از انطباق فعالیت ها و تعاملات با اهداف و جهت گیریهای هیأت مدیره شده و هدف از کنترل های

بازدارنده، شناسایی رفتارها و فعالیت هایی است که از سیاستها، رویه ها و پارامترهای ریسک منحرف شده و منطبق با اهداف هیأت مدیره با جهت دهی مدیریت پرتفولیو نمی باشد.

بند دوم: بررسی شاخصهای سنجش عملکرد (سنتی و نوین)

برخی از معیارهای مالی که برای ارزیابی عملکرد بنگاه ها از اهمیت بیشتری برخوردار هستند. عبارتند از: نرخ بازده سرمایه گذاری، سود باقیمانده و نرخ بازده فروش، ارزش افزوده اقتصادی^۱ و ارزش افزوده بازار^۲ و شاخص جامع عملکرد^۳. شاخص های سنجش عملکرد مبتنی بر ارزش در فرایند ارزیابی، به منظور آگاهی از میزان ارزش آفرینی بنگاههای اقتصادی، در مقایسه با شاخص های سنتی مبتنی بر داده های تاریخی از کار بست گسترده تری برخوردار شده است؛ که قضاوت آگاهانه و پایدار سودمندتر است زیرا مفاهیم ارزش و ارزش آفرینی را مبنا و هدف قرار می دهد (رهنمای رود پستی، ۱۳۸۶، ص ۳۶۰).^۴ سؤال اصلی این است که سهامداران برای سنجش عملکرد، باید از کدام معیار استفاده کنند. روشن ترین معیار برای سنجش عملکرد قیمت سهام است، اما معیار قیمت سهام از یک ضعف برخوردار است، زیرا برخی عوامل که در قیمت سهام تاثیر دارند مانند شرایط اقتصادی و سیاسی جامعه و جهان خارج از کنترل مدیران می باشد. بنابراین معیار مورد استفاده بایستی از دو ویژگی زیر برخوردار باشد.

۱- در معرض تمام عوامل که در خارج از کنترل بوده و بر قیمت سهام تاثیر دارند نباشد.

۲- بیشترین رابطه را با تغییرات در ثروت سهامداران داشته باشد.

^۱ EVA

^۲ MVA

^۳ Blanced scorecard (BSC)

این ویژگی اصلی ترین تششی است که یک معیار عملکرد خوب، بایستی آن را حل کند.

۱- شاخص های غیر مالی

بسیاری از شرکتها از سود عملیاتی به عنوان یک معیار داخلی و حسابداری استفاده می کنند، در حالیکه شرکتها این معیار را با اطلاعات مالی خارجی (قیمت سهام)، اطلاعات غیر مالی خارجی (رضایتمندی مشتریان) و اطلاعات غیر مالی داخلی (زمان تحویل کالا)، تکمیل می کنند. شرکتها این معیارهای مالی و غیر مالی را تحت گزارشی با نام معیارسنجش جامع عملکرد بیان می کنند. این گزارشات شامل موارد زیر است:

- معیارهای سود آوری: سود عملیاتی و رشد درآمدی.
- معیارهای رضایتمندی مشتریان: سهم بازار، پاسخگویی به مشتریان، عملیات به موقع.
- معیارهای کارایی، کیفیت و زمان، انحراف کارایی مواد مستقیم، انحراف سربار جذب شده.
- معیارهای نوآوری: تعداد اختراعات، تعداد کالاهای جدید.

شاخص جامع سنجش عملکرد یا کارت امتیاز دهی متوازن (BSC)^۱ که تحت عنوان کارت امتیازی متوازن شناخته شده است، از جمله معیارهای نوین سنجش در عملکرد مدیریت^۲ به شمار می آید. این شاخص اولین بار توسط نورتون و کاپلان مطرح گردید و از ویژگی های

^۱ Balanced Score Card

^۲ Performance Management

این شاخص جامعیت آن است. بطوریکه معیارهای مالی و غیر مالی را توأمآ در ارزیابی مدنظر قرار میدهد.

- شاخص های مالی یک بعدی هستند.
- شاخص های مالی تاریخی هستند.
- شاخصهای مالی معلول هستند و به علت ها توجهی ندارند (عدم توجه به رابطه علت و معلولی).
- شاخص های مالی پاسخی برای ذینفعان دیگر ارائه نمی دهند. شاخص BSC بر پایه استراتژیها، بر استراتژیهای آینده نیز تاثیر گذار است، یعنی با توجه به استراتژی تعریف شده به سنجش عملکرد می پردازد و از نتایج آن برای اصلاح استراتژی قبلی و تدوین استراتژی جدید استفاده می گردد

بخش پنجم: شاخص های مالی

طراحی معیارهای مالی سنجش عملکرد، مبتنی بر اقلام حسابداری صورت می گیرد. زیرا اقلام حسابداری با توجه به پژوهشهای متعدد دارای بار اطلاعاتی و محتوا است. طراحی معیارهای سنجش عملکرد شامل گامهای زیر است:

- تعیین متغیری که نشان دهنده اهداف مالی و اقتصادی مدیریت باشد: سود خالص، سود عملیاتی، بازده دارائیهها، ارزش افزوده اقتصادی و....
- تعریف اقلامی که در متغیر گام یک قرار می گیرد: هدف از دارائیهها، کل دارائیههاست یا خالص آنها (کل دارائیهها منهای کل بدهیها).

- انتخاب معیار برای اقلامی که در متغیر گام یک انتخاب شده اند: دارائها به بهای تاریخی به ارزش جاری یا ارزش فعلی بیان شوند.
- انتخاب یک هدف برای اندازه گیری عملکرد: دستیابی به یک نرخ بازده مشابه برای واحدها.
- انتخاب زمان باز خورد: گزارشات عملکرد مالی به صورت روزانه، هفتگی، ماهانه به مدیریت ارائه شود، فرایند مذکور می تواند برای شاخصهای سستی و نوین استفاده شود.

بند اول: معیارهای مالی سستی

پنج معیار در ارزیابی عملکرد سرمایه گذاری که مبتنی بر داده های تاریخی است، وجود دارد (حاتمی، ۱۳۸۶، ص ۴۹-۴۴).^۱

۱- بازده سرمایه گذاری (ROI).

۲- سود باقیمانده (RI).

۳- بازده فروش (ROS).

۴- رشد عایدی هر سهم (EPS).

۵- نسبت قیمت به سود هر سهم (P/E).

بند دوم: بازده سرمایه گذاری (ROI)

یک معیار حسابداری است که از تقسیم سود عملیاتی بر سرمایه گذاری حاصل می شود.

$$\text{ROI} = \frac{\text{سود عملیاتی}}{\text{متوسط سرمایه گذاری}}$$

ROI مبتنی بر سرمایه گذاری است و شامل همه عناصر سود آوری (درآمد، هزینه، و سرمایه گذاری)

می باشد، این نرخ را نمی توان با نرخ فرصت از دسته رفته مقایسه کرد. ROI نسبت پول به دست آمده در سرمایه گذاری به مقدار سرمایه اولیه است. مقدار پول به دست آمده ممکن است مربوط به بهره، سود یا درآمد خالص باشد. بازگشت سرمایه ROI معمولاً به درصد بیان می شود.

ROI نشان می دهد که مدیر می تواند با کاهش سرمایه گذاری در دارائیهای ثابت و جاری به سود تعیین شده دست یابد؛ یعنی فروش دارائیهای بدون استفاده؛ اکثر مدیران تمرکز خود را روی درآمد و هزینه دارند و توجه کمی به سرمایه گذاری دارند. کاهش سرمایه گذاری به معنی کاهش وجوه نقدی بلا استفاده، مدیریت استفاده از اعتبارات، تعیین سطح موجودی کالا و مصرف معقول از دارائیهای است.

بند سوم: سود باقیمانده (RI)

سود باقیمانده، عبارتست از سود منهای بازده مورد انتظار سرمایه گذاری.

$$\text{سود باقیمانده} = \text{سود عملیاتی} - \text{نرخ بازده مورد انتظار} \times \text{سرمایه گذاری}$$

به حاصل ضرب نرخ بازده مورد انتظار در سرمایه گذاری، هزینه های منتسب سرمایه گذاری، گفته می شود. این هزینه ها در حسابداری شناسایی نمی شوند چون هزینه ها تفاضلی نیستند و بیانگر نتیجه بکار گیری وجوه نقد در سرمایه گذاری مختلف با ریسک مشابه هستند (بهره سرمایه به کار گرفته شده). هدف از حداکثر کردن سود باقی مانده این است که: اگر نرخ سود یک بخش از نرخ مورد انتظار سرمایه گذاری بیشتر باشد، آن واحد باید گسترش یابد؛ در مقایسه با ROI وقتی هدف حداکثر نمودن (ROI) باشد، مدیران، پروژه های جدید سود ده را رد می کنند، برای مثال فرض کنید یک سرمایه گذاری جدید مستلزم سرمایه گذاری به مبلغ ۸۰۰۰۰۰ ریال بوده و سود عملیاتی ناشی از آن ۱۶۰۰۰۰ ریال باشد.

در این حالت (ROI) پروژه برابر ۲۰٪ خواهد بود، $\left(\frac{160000}{800000}\right)$ ولی اگر آن را با (ROI) کل واحد مقایسه کنیم خواهیم داشت:

$$ROI \cong \frac{240000}{1000000} \cong \%24 \quad \text{قبل از پروژه}$$

$$ROI \cong \frac{240000 - 160000}{1000000 - 800000} \cong \%22/2 \quad \text{بعد از پروژه}$$

در این حالت به علت کاهش در ROI مدیر اقدام به سرمایه گذاری نمی نماید. حال اگر معیار عملکرد سود باقیمانده باشد خواهیم داشت:

$$= 120000 = (1000000 \times 12\%) - 240000 = \text{سود باقیمانده قبل از پروژه}$$

$$= 184000 = (1800000 \times 12\%) - 400000 = \text{سود باقیمانده بعد از پروژه}$$

که در این حالت مدیر اقدام به سرمایه گذاری می نماید. ROI و سود باقیمانده نشان دهنده نتیجه یک دوره هستند (یکسال)، به همین خاطر مدیران می توانند اقداماتی را انجام دهند که باعث افزایش کوتاه مدت در (ROI) و سود باقیمانده شود، ولی با منافع بلند مدت سازمان مغایرت داشته باشد. برای مثال مدیران کمتر به مخارج (R&D)^۱ بپردازند تا سود آنها افزایش یابد. از این رو مدیران سطح بالا برای ارزیابی واحدها از ROI و سود باقیمانده چند ساله استفاده می کنند.

بند چهارم: بازده فروش

نسبت سود عملیاتی به در آمد را بازده فروش گویند.

ROS یکی از اجزا ROI در روش تحلیلی سود آوری دوپونت می باشد. در مورد بازارهایی که محدودیت در آمدی وجود دارد، ROS یک معیار مناسب است.

بند پنجم: سود هر سهم

از جمله شاخص های سنتی و متداول سنجش عملکرد است که برای ارزشیابی قیمت سهام کار برد دارد و به صورت ریالی بیان می شود. این نسبت از تقسیم سود خالص سهامداران عادی بر

تعداد سهام به

$$\text{سود هر سهم} = \frac{\text{سود عملیاتی}}{\text{درآمد فروش}}$$

^۱ - Research and Development

نتیجه نسبت، نشان می دهد که: به ازای یک سهم چه میزان عایدی به دست آمده است و هر چه قدر نتیجه نسبت بیشتر باشد، گویای عملکرد مطلوب شرکت بوده است. از این نسبت برای ارزشیابی سهام نیز استفاده می شود که با توجه به قیمت بازاری سهام (قیمت معاملاتی سهم)، ارزش سهام در آینده نیز معلوم می گردد.

بند ششم: قیمت به عایدی هر سهم

قیمت به عایدی هر سهم، شاخص سنجش عملکرد شرکت در بازار سرمایه است و از رابطه زیر برای محاسبه آن استفاده می شود.

$$\frac{P}{E} = \frac{\text{قیمت معاملاتی سهم}}{\text{سود هر سهم}}$$

نتیجه این نسبت مرتب اعلام می گردد و نشان می دهد که به ازای عایدی هر سهم، سهام در بازار سرمایه، به چه قیمتی معامله شده است و در نتیجه هر چه نسبت بالا باشد گویای عملکرد مطلوب شرکت در بازار سرمایه است. از این معیار برای محاسبه ارزش سهام در آینده استفاده می گردد. این نسبت نشان می دهد که سرمایه گذاران حاضرند چند برابر سود گزارش شده برای هر سهم را برای قیمت سهام پرداخت نمایند. شرکت هایی که دارای موقعیت انحصاری می باشند، به دلیل موقعیت ویژه خود برای انجام سرمایه گذاری با بازده بالا از نسبت P/E بالایی برخوردار می باشند. این نسبت معیار مناسبی برای ارزیابی عملکرد شرکت نیست و ایرادات آن به شرح زیر است:

- مخرج کسر تابعی از سود حسابداری می باشد، بنابراین تمام ایراداتی که به سود حسابداری وارد است به این نسبت هم مربوط می شود.

- برای شرکت هایی که سود آور نمی باشند، این نسبت بی معنی است. مثلاً اگر سود شرکتی، مساوی صفر باشد این نسبت به سمت بی نهایت میل می کند و همچنین P/E برای شرکت های زیان ده بی مفهوم است، زیرا صورت کسر یک عدد مثبت و مخرج یک عدد منفی است.

اصولاً معیارهای که تاکنون در رابطه با تعیین ارزش شرکت و عملکرد مدیران مطرح شده است را می توان به دو دسته طبقه بندی نمود. یک دسته که از آنها به عنوان مدل های حسابداری نام برده شده است و دیگری تحت عنوان مدل های اقتصادی.

در مدل حسابداری ارزش سهام یک شرکت از حاصلضرب دو عدد به دست می آید. عامل اول سود^۱ شرکت و عامل دوم ضریب تبدیل^۲ سود به ارزش. در مدل اقتصادی ارزش سهام یک شرکت تابعی از قدرت کسب سود دارائیهی موجود و سرمایه گذاری های بالقوه آن و ما به تفاوت نرخ بازده و هزینه سرمایه شرکت می باشد. در مدل حسابداری ارزش یک شرکت تابعی از معیارهای مختلف نظیر سود، سود هر سهم، نرخ رشد سود^۳، بازده حقوق صاحبان سهام^۴، ارزش دفتری^۱، جریان های نقدی^۲ و سود تقسیمی^۳، عرضه و تقاضای سهام می باشد.

^۱ - Earning

^۲ - P/E

^۳ - Growth Erning Rate

^۴ - Return on Equity

بند هفتم: معیارهای ارزیابی شرکت

۱- معیار اول - سود

همانطور که قبلاً گفته شده طبق مدل حسابداری ارزش سهام برابر است با سود هر سهم EPS ضرب در ضریب قیمت به سود هر سهم یا P/E به عبارت دیگر قیمت هر سهم برابر است با

$$\frac{P}{E} \partial EPS$$

این مدل دارای یک مزیت و دو ایراد می باشد.

مزیت: تنها مزیت این مدل ساده بودن آن است.

ایرادات: الف- ایراد اول: به عقیده استیوارت این مدل نمی تواند برای تعیین ارزش سهام به کار رود، چرا که در این مدل ضریب P/E ثابت فرض شده است و فرض می شود که ضریب P/E هرگز تغییر نمی کند. این در حالی است که ضریب P/E ثابت نیست و خود ضریب P/E تابعی از کیفیت سود آوری شرکت است. به عبارت دیگر در تعیین ارزش شرکت فقط به کمیت سود نگاه نمی شود، بلکه به کیفیت آن نیز توجه می شود. منظور از کیفیت سود پتانسیل رشد سود و درجه اطمینان نسبت به سود های آتی است. به عبارت دیگر ارزش یک سهم تنها به سود سال جاری بستگی ندارد، بلکه به انتظارات ما از آینده شرکت و قدرت سود آوری سالهای آتی و ضریب اطمینان نسبت به سود های آتی بستگی دارد. برخی از شرکت ها که سود آوری با ثباتی دارند ضریب P/E آنها بالا است و برخی از شرکت ها که سود آوری آنها دستخوش نوسان است، ضریب P/E پایینی دارند.

^۱ - Book Value

^۲ - Cash Flows

^۳ - Dividends

ب: در این مدل چون قیمت سهم تابعی از سود هر سهم است، این امکان وجود دارد که سود هر سهم به وسیله مدیران دستکاری شود، این دست کاری از طریق به کارگیری روش های مختلف حسابداری توسط مدیریت امکان پذیر است. اعمال روش هایی نظیر تغییر روش ارزیابی موجود کالا **fifo** در مقابل **lifo**، استهلاک سرففلی، هزینه جاری یا سرمایه ای تلقی کردن هزینه های تحقیق و توسعه^۱، هزینه تبلیغات، اعمال روش های هزینه یابی کامل در مقابل روش کوشش های موفق در مورد استخراج نفت و گاز و غیره، مثال هایی هستند که مدیران می توانند از طریق اعمال روش های مختلف حسابداری سود هر سهم را دستخوش تغییر نمایند. مثالی که در این مورد می توان بکار برد این است که مدیر یک شرکت تولید کننده سیگار آمریکایی برای اینکه سود هر سهم خود را افزایش دهد، کوشش نمود فروش خود را افزایش دهد و این کار در پایان سال از طریق تخفیف عمده به نمایندگی های شرکت و فروش نسبه انجام شد، اگر چه با این کار فروش و سود هر سهم شرکت افزایش یافت، اما این عمل چهار ضرر برای شرکت دارد:

- ۱- فروش نسبه و در نتیجه کاهش نقدینگی.
- ۲- فروش با تخفیف.
- ۳- پرداخت مالیات بیشتر به دلیل بالا نشان دادن فروش.
- ۴- نارضایتی مشتریان به دلیل کهنه شدن سیگارها و باقی ماندن آنها در قفسه.

^۱ - Research and Development(R&D)

پس به خاطر باور غلط مدیران که می‌پندارند افزایش سود هر سهم مساوی است با افزایش ارزش سهام مشکلات عدیده‌ای برای سهامداران به وجود آمده است. بنابراین سود نمی‌تواند قیمت سهام را تعیین کند.

۲- معیار دوم- سود هر سهم

گرچه سود هر سهم یک معیار عامه‌پسندیده تری برای اندازه‌گیری عملکرد شرکت است، اما دارای همان ایرادات وارد بر سود کل می‌باشد. معیار سود هر سهم از آن جهت ممکن است گمراه‌کننده باشد که برخی از مدیران شرکت‌هایی که به سود هر سهم اهمیت می‌دهند موقعی به ادغام شرکت‌های دیگر می‌پردازند که سود هر سهم آنها بالا رود، ولی باید توجه داشت که معیار صحیحی نیست چون هنگام تصمیم‌گیری به ادغام نباید نگران این باشیم که ممکن است سود هر سهم کاهش یابد. باید بررسی کنیم که این ادغام موجب یک ارزش افزوده اقتصادی می‌شود (ارزشی که به دست می‌آوریم بیش از پولی است که می‌پردازیم یا نه)، مدیران شرکت‌های که در بورس هستند نگران این مطلبند که: اگر سود هر سهم آنها کاهش یابد قیمت سهام آنها پایین می‌آید، در حالی که به عقیده نویسنده، دو گروه افراد در بازار سهام وجود دارند:

۱- گروه عوام که معتقدند کاهش EPS خبر بد است.

۲- خبره‌نگاران که بیشترین توجه آنها به پتانسیل و رشد و جریان نقدی است، اینها معتقدند اگر ادغام مناسبی وجود دارد، باید صورت‌گیری (راهنمای رودپشتی، ۱۳۸۶، ص ۱۷۲)!

۳- معیار سوم- رشد سود

برخی از متخصصین امور مالی، رشد سود رایج شاخص گمراه کننده برای تعیین عملکرد شرکت می دانند، اگر چه این حقیقت وجود دارد که شرکت هایی که سهام شان با ضریب P/E بالایی به فروش می رسد، شرکت هایی با رشد سریع هستند اما رشد سریع ضمانتی برای ضریب P/E بالا نیست و نرخ رشد به تنهایی معیار مناسبی نمی باشد. نرخ رشد تابعی از این دو عامل است:

۱- میزان سرمایه گذاری
۲- نرخ بازده سرمایه گذاری

سرمایه گذاری موقعی خوب است که بازده (r) آن بیش از هزینه بکار گرفته شده (c) باشد.

۴- معیار چهارم- نرخ بازده سرمایه گذاری

شرط موفقیت در جذب سرمایه و ایجاد شرکتی که ارزش آن بیشتر از سرمایه بکار گرفته شده آن باشد، تحصیل نرخ جذب بازده سرمایه گذاری بیشتر است و به تنهایی معیار کاملی برای تعیین عملکرد شرکت ها نیست و دارای ایراداتی به شرح زیر است:

- همان طوری که قبلاً گفته شد نرخ بازده از تقسیم سود خالص بر سرمایه بدست می آید در نتیجه ایراد اولیه ای که بر این معیار وارد است این است، صورت (سود خالص) دارای همان ایرادات معیار سود که در صفحات قبلاً اشاره شد می باشد.
- نکته دیگری که باید به آن توجه داشت این است که به حداکثر رساندن نرخ بازده هدف مناسب برای مدیران نمی باشد، زیرا یک واحد سود آور ممکن است به منظور

حداکثر نمودن نرخ بازدهی از برخی از فرصت‌های سرمایه گذاری خوب اجتناب نماید.

در این جا سعی می شود که بطور خلاصه برخی ایرادات وارده بر معیارهای تعیین عملکرد و ارزش شرکت بیان شود. معیار سود به دلیل آنکه کیفیت سود را نشان نمی دهد و قابل دست کاری توسط مدیریت می باشد، نمی تواند معیار مناسبی برای ارزیابی عملکرد باشد. سود هر سهم علاوه بر ایراداتی که بر سود وارد بود دارای ایراد دیگری نیز می باشد و آن این است که: اگر معیار اندازه گیری عملکرد را سود هر سهم بدانیم، ممکن است مدیر شرکت از یک ادغام مناسب به دلیل آنکه پس از ادغام سود هر سهم کاهش می یابد خود داری نماید. در صورتی که واقعاً این عمل ادغام ممکن است باعث افزایش کارایی و ارزش شرکت شود و یا بالعکس. مدیر با این دید که ادغام باعث افزایش سود هر سهم خواهد شد، ممکن است آن را انجام دهد در صورتی که در واقع پس از ادغام به دلیل پایین بوده کارایی شرکت خریداری شده ارزش شرکت کاهش می یابد. رشد سود هم معیار مناسبی نمی باشد، چرا که مهم این است که این رشد با چه میزان سرمایه گذاری و با چه نرخ بازدهی بدست آمده است. نرخ بازده به دلیل آنکه ممکن است مدیر را از انجام سرمایه گذاری های مناسب باز دارد و یا بالعکس باعث شود که مدیریت در طرحهای نامناسب سرمایه گذاری نماید، معیار صحیح نمی باشد. بنابراین باید به دنبال معیار یا معیارهای مناسب دیگری برای تعیین عملکرد و ارزش شرکت بود دو معیار مناسب برای این کار که ایرادات وارده بر معیارهای فوق الذکر را ندارد، عبارت از ارزش افزوده اقتصادی (EVA) و معیار ارزش افزوده بازار (جهان خانی و ظرفیت فرد، ۱۳۷۴، ص ۶۴)!

نتیجه گیری

مدیریت هزینه ها امروزه یکی از راهبردی ترین زمینه های نیل به موفقیت مالی و عملکرد سازمانی شرکت ها در بازار رقابتی می باشد. چراکه به واسطه مدیریت هزینه ها، می توان نه تنها به صورت علمی می توان به تخصیص دقیق هزینه ها به فعالیت های مثمر پرداخت، بلکه به واسطه مدیریت هزینه ها، به انتخاب بهترین مسیر و استراتژی در آمد زا برای شرکت می توان دست یافت. در مدیریت هزینه ها، اندازه گیری بهای تمام شده منابعی که در راه انجام فعالیتهای اصلی، تشخیص و حذف اقلامی از هزینه که ارزش افزوده ایجاد نمی کنند، تعیین کارایی و اثربخشی فعالیتهای اصلی انجام شده در واحدهای اقتصادی، تشخیص و ارزیابی فعالیتهای جدیدی که می تواند عملکرد آینده سازمان را بهبود بخشد در راستای بهبود عملکرد مد نظر می باشند. فرآیند مدیریت هزینه مستلزم برنامه ریزی، کنترل و تصمیم گیری است. مدیران می توانند هر یک از این وظایف سه گانه را با دسترسی به موقع به اطلاعاتی که توسط سیستم حسابداری فراهم می شود، به گونه ای مؤثر اجرا کنند، بسیاری از این اطلاعات بر هزینه هایی که در شرکت رخ می دهد تمرکز دارد. مثلاً در برنامه ریزی جداول پرواز هواپیمایی در شرکت های خطوط هوایی، مدیران باید به هزینه های سوخت هواپیما، حقوق کارکنان پرواز، هزینه های نشست و برخاست هواپیما و نظیر آن توجه کنند. کنترل هزینه های ساخت رایانه های شخصی در یک شرکت سازنده این گونه رایانه ها مستلزم این است که هزینه های ساخت به دقت اندازه گیری و ردیابی شود. در تصمیم گیری راجع به ساخت یک قطعه از قطعات منفصله این گونه رایانه ها در داخل شرکت یا خرید آن از تولید کنندگان بیرونی نیز مدیریت باید نسبت به هزینه هایی که در نتیجه ساخت این قطعه در داخل یا خرید آن از بیرون واقع می شود، توجه داشته باشد. در دنیای امروز با توجه به عرضه نظریه جنگل ثوریهای مدیریت ما با

مدلی فراتر از آن به نام جنگل داده های نرم افزاری روبرو هستیم. وجود پایگاههای متعدد اطلاعاتی در سازمانها قدرت اعتماد به نتایج را از مدیران گرفته و تصمیم گیری را برای آنها به امری دشوار، زمان گیر و با ریسک بالا تبدیل ساخته است. همچنین مدیران سازمان در صورت اطلاع از نحوه رفتار مصرف کننده یا مشتری در ارتباط با دریافت خدمات و یا خرید محصولات عرضه شده می توانند برنامه ریزی جامع و کاملی را جهت تخصیص بهینه منابع و ارایه بهتر خدمات و محصولات انجام دهند. علاوه بر اینکه استفاده از راهکارهای یکپارچه و هوشمند سازمانی توان تصمیم گیری مدیران را در تخصیص منابع افزایش خواهد داد. در سازمانهای هوشمند، فرایندهای کاری پس از تهیه و تدوین توسط مدیریت ارشد تایید شده و در نتیجه نظام های سخت افزاری و نرم افزاری موجود فرایندی یکپارچه و منسجم را پیاده سازی و اجرا خواهند نمود. لذا در این مدل هیچ کاری توسط دو نفر، دو سازمان و یا در دو فرایند موازی انجام نخواهد شد و در نتیجه هزینه های ایجاد شده در اثر این نوع از فعالیت در سازمان حذف خواهد شد. (مثال: صدور کارتهای متعدد در مورد خدمات متفاوت در سازمان که با هوشمند سازی سازمان تمامی خدمات توسط یک کارت واحد انجام خواهد شد و در مواردی بانک عامل هزینه صدور آن را تقبل می نماید)

منابع و مآخذ

الف) منابع فارسی

۱. آذر، ع و منصور مومنی، ۱۳۷۷ "آمار و کاربرد آن در مدیریت"، جلد دوم، انتشارات سمت
۲. الوانی، م، ۱۳۷۴، "مدیریت تولید"، انتشارات آستان قدس رضوی
۳. بخشیانی، ع، و رضا راعی، ۱۳۸۷، "ارزش گذاری سهام و تحلیل بازار"، انتشارات سازمان مدیریت صنعتی
۴. خالقی مقدم، ح، ۱۳۷۷، "دقت پیش بینی سود شرکت ها"، رساله دکترا دانشگاه تهران
۵. خالقی مقدم، ح و فاروق کرمی، ۱۳۸۸، "پیش بینی سود با استفاده از مدل مبتنی بر تغییر پذیری و چسبندگی هزینه"، فصلنامه ی مطالعات حسابداری شماره ۲۳.
۶. رودپشتی، ف، و هاشم نیکو مرام و شادی شاهوردیان، ۱۳۸۵، "مدیریت مالی راهبردی"، انتشارات کسا کاوش
۷. سید حسینی، م، ۱۳۸۰، "برنامه ریزی نگهداری و سیستم کنترل موجودی، فرآیند و مدل های پیش بینی"، انتشارات نشر هوای تازه
۸. شباهنگ، ر، ۱۳۸۷، "تئوری حسابداری"، جلد اول، مرکز تحقیقات تخصصی حسابداری و حسابرسی سازمان

۹. مومنی، م، و علی فعال قیومی، ۱۳۸۶، "تحلیل آماری با استفاده از SPSS"، انتشارات کتاب نو
۱۰. نمازی، م، و ایرج دوانی پور، ۱۳۸۹، "بررسی تجربی رفتار چسبندگی هزینه ها در بورس اوراق بهادار تهران"، بررسی های حسابداری و حسابرسی، شماره ۶۲
۱۱. نوروش، ا و مهدی غلام زاده، ۱۳۸۲، "بررسی رفتار سود حسابداری با استفاده از سری های زمانی باکس-جنکینز"، بررسی های حسابداری و حسابرسی، شماره ۳۱
۱۲. هندریکسن،الدون و مایکل اف ون بردا، ترجمه علی پارسائیان، ۱۳۸۵، "تئوری های حسابداری"، جلد اول، انتشارات ترمه
۱۳. هندریکسن،الدون و مایکل اف ون بردا، علی پارسائیان، ۱۳۸۸، "تئوری های حسابداری"، جلد دوم، انتشارات ترمه
۱۴. بررسی تاثیر استراتژی مدیریت هزینه بر عملکرد مالی بلند مدت شرکت های برتر پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران، نوشته دکتر یداله نوری فرد
۱۵. جهانخانی، علی و پارسائیان، علی، فرهنگ اصطلاحات مالی. تهران: موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی. ۱۳۷۵
۱۶. -سرمد، زهره؛ بازرگان، عباس و حجازی، الهه، روش های تحقیق در علوم رفتاری. تهران: آگاه. ۱۳۸۰.

ب) منابع لاتین

- ۱- Murray, M & Tore's, T. (۲۰۱۰). A Longitudinal analysis of the impact of firm resources and industry characteristics on firm – specific profitability. Journal Management Governance ۱۱, ۱۷۹- ۲۱۳
- ۲- Coffman, R.D. and Gale, B.T. (۲۰۰۹) The PIMS Principles: Linking Strategy to Performance. Free Press, New York.
- ۳- Levine, D. (۲۰۱۱). Ownership structure and firm profitability In the Japanese Keiretsu. Journal of Asian Economics ۱۶. PP ۵۳۳- ۵۵۴
- ۴- Cinca, C., Molinero, C., Larraz, G. (۲۰۰۵) Country and size effects in financial ratios: A European Perspective. Global Finance Journal ۱۶. PP ۲۶
- ۵- Chen, J., Strange, R. (۲۰۱۰). Determinants of Capital Structure: Evidence from Chinese Listed Companies. Economic Change and Restructuring ۳۸. PP ۱۱-۳۵
- ۶- Manson, A. F. (۲۰۱۲). Essays on the determinants of capital structure. University of New Orleans.
- ۷- Esther, G. (۲۰۰۶). Targeted advertising strategies on television. Management Science, Vol ۵۲. PP ۷۱۳-۷۲۵
- ۸- Ejngton, J. (۲۰۰۹). The secret of survival of firms. Glass International March, April. ۴۴-۴۵
- ۹- Eriksen, B., & Knudsen, T. (۲۰۰۳). Industry and firm level interaction Implications for profitability. Journal of Business Research ۵۶ ۱۹۱– ۱۹۹.

- ۱۰- Anderson M. C, Banker R, Huang R, Janakiraman S. (۲۰۰۲), "*Cost Behavior and Fundamental Analysis of SG&A Costs*", Journal of Accounting, Auditing & Finance; ۲۲(۱): ۱- ۲۸
- ۱۱- Anderson, M. C, Banker R, Janakiraman S., (۲۰۰۳), "*Are Selling, General and Administrative Costs Sticky?*". Journal of Accounting Research; ۴۱(۱): ۴۷- ۶۳
- ۱۲- Balakrishnan R, Gruca T. (۲۰۰۸), "*Cost Stickiness and Core Competency: A Note Working Paper*", The University of Iowa ۲۰۰۸.

