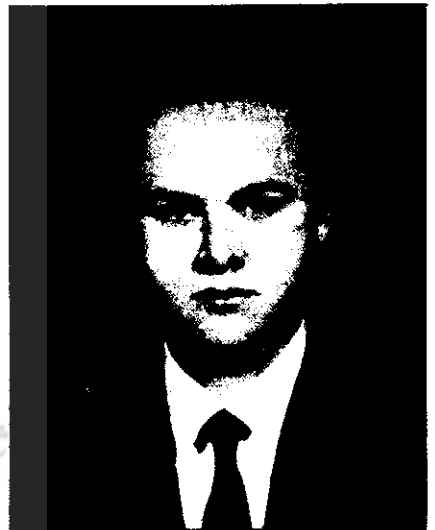


ارزش زمانی پول

در

تحلیل نقطه سر به سر*



ترجمه: علیرضا بیات**

نمی‌گیرند.

از نظر آلن، در روش معمول به کارگیری تحلیل سر به سر بدون در نظر گرفتن ارزش زمانی پول، ارزش سرمایه گذاری نادیده گرفته می‌شود که ممکن است به کاهش شانس بقا و رشد شرکت بینجامد. مقاله حاضر به توضیح چگونگی این امر می‌پردازد:

نحوه استفاده از ارزش فعلی خالص

تحلیل ارزش فعلی خالص برای ارزیابی ارزش بالقوه ریسکهای تجاری به کار می‌رود.

● دیوید آلن^۱ در مقاله‌ای در مجله حسابداری مدیریت^۲ به معرفی ارزش زمانی پول به عنوان عاملی کلیدی در مدیریت مالی پرداخته است. به نظر وی نظم بازار سرمایه زمینه تخصیص منابع در مؤسسات و پیشینه ساختن شانس بقا و رشد است. منتها نگرانی در اینجا است که بیشتر حسابداران مدیریت هنگام استفاده از دوا ابزار رایج مدیریت مالی یعنی ارزش فعلی خالص^۳ و تحلیل نقطه سر به سر^۴ حلقه اتصال آنها را در نظر

1. David Allen.
2. Management Accounting, May 1992
3. Net Present Value (NPV)
4. Breakeven (BE) Analysis.

* به نقل از:

Management Accounting, January 1993

** این کوشش را به استاد گرامیم جناب آقای مصطفی گودرزی تقدیم می‌کنم.

جدول (۱) محاسبات ارزش فعلی سرمایه گذاری جدید

بهای تمام شده تجهیزات ۱۲۰۰۰۰ پوند است که ۱۰۰٪ آن از محل حقوق مالی سهامداران تأمین مالی خواهد شد.

انتظار می رود که سرمایه گذاری برای مدت سه سال، سالانه ۴۲۰۰۰ واحد محصول تولید کند و نهایتاً ارزش اسقاطی معادل صفر داشته باشد.

فرض می شود که سرمایه گذاری هم برای محاسبه سود حسابداری و هم برای محاسبه سود مالیاتی مستهلک می شود. برای ساده سازی مثال از سرمایه در گردش اضافی صرف نظر شده است. قیمت فروش پیشبینی پذیر هر واحد ۳ پوند و هزینه متغیر هر واحد ۱/۰۸ پوند می باشد. انتظار می رود هزینه های نقدی ثابت در هر دوره ۲۵۰۰۰ پوند باشد. در دنیای واقعی این هزینه ها تغییر می نماید. (در اثر تورم یا سودهای سرمایه ای ناشی از کارایی). در هر سال نرخ های مالیات ۲۵ درصد می باشد. برآورد شده است که هزینه فرصت سرمایه یا نرخ تنزیل تعدیل شده از بابت ریسک در هر سال معادل ۱۰٪ باشد.

توضیحات	سال صفر سال اول سال دوم سال سوم			
	هزار پوند	هزار پوند	هزار پوند	هزار پوند
هزینه سرمایه	-۱۲۰/۰			
درآمد فروش	۱۲۶/۰	۱۲۶/۰	۱۲۶/۰	
هزینه های متغیر	-۴۵/۴	-۴۵/۴	-۴۵/۴	
حاشیه فروش (توزیعی)	۸۰/۶	۸۰/۶	۸۰/۶	
هزینه های نقدی ثابت	-۲۵/۰	-۲۵/۰	-۲۵/۰	
یاهزینه های ثابت - نقدی	-۴۰/۰	-۴۰/۰	-۴۰/۰	
استهلاک	۱۵/۶	۱۵/۶	۱۵/۶	
سود عملیاتی	-۳/۹	-۳/۹	-۳/۹	
مالیات (۲۵٪)	۱۱/۷	۱۱/۷	۱۱/۷	
سود عملیاتی بعد از مالیات	۴۰/۰	۴۰/۰	۴۰/۰	
اضافه می شود استهلاک	۵۱/۷	۵۱/۷	۵۱/۷	
جریان نقدی عملیاتی	۵۱/۷	۵۱/۷	۵۱/۷	
بعد از مالیات	۵۱/۷	۵۱/۷	۵۱/۷	
کل جریان نقدی	۰/۷۵۱	۰/۸۲۶	۰/۹۰۹	
فاکتور ارزش فعلی	۱/۰۰۰	۰/۹۰۹	۰/۸۲۶	
(عامل تنزیل)				
ارزش فعلی	۳۸/۹	۴۲/۸	۴۷/۰	
ارزش فعلی خالص	۸/۷	۹/۰۰۰	۹/۰۰۰	
				(به پوند روند می شود)

درباره قابلیت های نسبی ارزش فعلی خالص برای ارزیابی سرمایه گذاری مطالب بسیار نوشته شده است. اما آنچه ارزش تکرار دارد تفسیر معنای ارزش فعلی خالص است. در نظر بگیرید که شرکت الف قصد دارد ۱۲۰،۰۰۰ پوند در طرحی جدید سرمایه گذاری کند، که جزئیات آن در جدول شماره (۱) نشان داده شده است. ارزش شرکت الف ۱،۰۰۰،۰۰۰ پوند است که از حاصل ضرب ارزش بازار هر سهم (۱۰ پوند) در ۱۰۰،۰۰۰ سهم منتشر شده به دست آمده است.

اگر سرمایه گذاران با ارزیابی شرکت به ارزش فعلی خالص ۹۰۰۰ پوند موافقت کنند، قیمت هر سهم ۰/۰۹ پوند افزایش خواهد یافت. این افزایش توقعی را ایجاد می کند که سود آینده این سرمایه گذاری برای باز یافت مبلغ سرمایه گذاری (۱۲۰،۰۰۰ پوند) و جبران ۱۰ درصد هزینه فرصت کافی است.

اثر ارزش فعلی خالص بسیار شبیه رشد قیمت داراییها یا طلای انباشته است. بدین معنی که اگر تولید یا فروشی هم صورت نگیرد، ارزش کارخانه یا دارایی سهامداران به میزان افزایش در حاصل ضرب ارزش هر سهم در تعداد سهام افزایش خواهد یافت که ارزش فعلی خالص ریسک سرمایه گذاری انجام شده را نشان می دهد.

نحوه استفاده از تحلیل نقطه سر به سر

برنامه ریزی برای ارزشی که افزوده می شود، لزوماً به این معنی نیست که ارزش سرمایه گذاری افزوده خواهد شد، زیرا تصمیمات روزانه، هفتگی و

برای باز یافت هزینه ها رهنمود می دهند و آنها را آگاه می کنند که چنانچه سرمایه گذاری به نقطه سر به سر نرسد، باید متوقف شود.

همان گونه که جدول شماره ۲ نشان می دهد

ورق بزیند

ماهانه تأثیری چشمگیر در دستیابی به ارزش فعلی خالص مورد انتظار دارد و در اینجاست که تحلیل نقطه سر به سر به کار می آید.

حسابداران مدیریت از راه تحلیل نقطه سر

به سر به مدیران در زمینه حجم مناسب فروش

جدول (۲) سطح فروش در نقطه سر به سر

براساس سود حسابداری

مجموع هزینه‌های ثابت = حجم فروش در نقطه سر به سر / حاشیه فروش هر واحد

$$\frac{۶۵,۰۰۰}{۱/۹۲} = ۳۳/۸۵۴ \text{ واحد}$$

به صورتی که: $۱/۹۲$ پوند = واحدها / حاشیه فروش کل = حاشیه فروش واحد
وکل هزینه ثابت: $۴۰,۰۰۰$ استهلاک + $۲۵,۰۰۰$ کل هزینه‌های نقدی ثابت = FC

توضیحات	سال اول			اثبات
	سال دوم	سال سوم	سال اول	
	هزار پوند	هزار پوند	هزار پوند	
درآمد فروش	۱۰۱/۶	۱۰۱/۶	۱۰۱/۶	
هزینه‌های متغیر	-۳۶/۶	-۳۶/۶	-۳۶/۶	
حاشیه فروش	۶۵/۰	۶۵/۰	۶۵/۰	
هزینه‌های ثابت	-۲۵/۰	-۲۵/۰	-۲۵/۰	
استهلاک	-۴۰/۰	-۴۰/۰	-۴۰/۰	
سود عملیاتی	۰/۰	۰/۰	۰/۰	
	(۳: ۱۲۰,۰۰۰ پوند)			

برای پروژه مذکور سطح فروش در نقطه سر به سر در هریک از سالهای دوره سه ساله عملیات، معادل ۳۳۸۵۴ واحد است. زیرا رابطه هزینه - حجم - سود در طول مدت سرمایه‌گذاری ثابت است. منتها مشکل همین جا بروز می‌کند. فرض می‌کنیم مدیریت به گونه‌ای عمل کند که در هر سال فقط ۳۳۸۵۴ واحد به فروش برسد. در این صورت همان‌گونه که جدول شماره ۲ نشان می‌دهد، شرکت «الف»، درآمد فروش کافی (در هر سال ۱۰۱۶۰۰ پوند) برای بازافت کل هزینه‌ها (هزینه‌های نقدی متغیر سالانه به مبلغ ۳۶۶۰۰ پوند و هزینه‌های ثابت نقدی سالانه به مبلغ ۲۵۰۰۰ پوند به علاوه استهلاک ثابت سالانه به مبلغ ۴۰۰۰۰ پوند در هر سال) کسب می‌کند. در حالی که بطوری که در جدول شماره ۳ نشان داده شده است این مبلغ برحسب تحلیل ارزش فعلی خالص برای برابر شدن مبلغ فروش و هزینه‌ها کافی نمی‌باشد.

براساس اطلاعات مندرج در جدول شماره (۳) شرکت (الف) با قبول ریسک سرمایه‌گذاری و فعالیت در حجم نقطه سر به سر با ۲۱,۰۰۰ پوند کاهش ارزش (ثروت) روبه رو خواهد شد. به بیان دیگر ارزش هر سهم به میزان ۰/۲۱ پوند کاهش خواهد یافت (ارزش فعلی خالص ۲۱۰۰۰ پوند تقسیم بر ۱۰۰۰۰ سهم).

نتیجه فوق به این دلیل بدست می‌آید که در محاسبه نقطه سر به سر با استفاده از روش استاندارد، تنها هزینه تجهیزات به حساب گرفته می‌شود. این روش ۱۲۰,۰۰۰ پوند هزینه فرصت نهفته در تجهیزات را برای شرکت و سهامداران نادیده می‌گیرد.

طرح نخستین سرمایه‌گذاری که هزینه فرصت در آن منظور نشده است با اتخاذ تصمیمات عملیاتی که در آنها هزینه فرصت به حساب نمی‌آید، ناسازگار است (و منجر به از بین رفتن ارزش می‌شود). در حقیقت همان‌گونه که جدول شماره ۴ نشان می‌دهد، شرکت «الف» برای

جدول (۳) محاسبه ارزش فعلی خالص

با توجه به سطح فروش در

نقطه سر به سر بر اساس سود حسابداری

توضیحات	سال صفر			هزینه سرمایه
	سال اول	سال دوم	سال سوم	
	هزار پوند	هزار پوند	هزار پوند	
درآمد فروش	۱۰۱/۶	۱۰۱/۶	۱۰۱/۶	-۱۲۰/۰
هزینه‌های متغیر	-۳۶/۶	-۳۶/۶	-۳۶/۶	
حاشیه فروش	۶۵/۰	۶۵/۰	۶۵/۰	
هزینه‌های نقدی ثابت	-۲۵/۰	-۲۵/۰	-۲۵/۰	
استهلاک	-۴۰/۰	-۴۰/۰	-۴۰/۰	
سود عملیاتی	۰/۰	۰/۰	۰/۰	
مالیات (۲۵٪)	۰/۰	۰/۰	۰/۰	
	(۳ سال: ۱۲۰,۰۰۰ پوند)			

سود عملیاتی بعد از مالیات	۰/۰	۰/۰	۰/۰
اضافه می شود برگشت استهلاک	۴۰/۰	۴۰/۰	۴۰/۰
جریان نقدی عملیاتی	۴۰/۰	۴۰/۰	۴۰/۰
پس از مالیات			
جریان نقدی کل	۴۰/۰	۴۰/۰	۱۲۰/۰
ارزش فعلی	۰/۷۵۱	۰/۸۲۶	۱/۰۰۰
نرخ ارزش فعلی	۳۰/۰	۳۳/۱	۱۲/۰
ارزش فعلی خالص	(معادل ۲۱.۰۰۰ پوند)		۲۰/۵

دست یافتن به برابری درآمد و هزینه براساس ارزش فعلی خالص مجبور است سالانه حداقل ۳۹۵۸۳ واحد محصول فروش داشته باشد و حداقل ۸۳۰۰ پوند سود ایجاد کند.

در جدول شماره ۵ نشان داده شده است چگونه با به دست آوردن ۳۹۵۸۳ واحد، تحلیل نقطه سر به سر با تحلیل ارزش فعلی خالص سازگار می شود. این جدول که تفاوت اندکی با جدول شماره ۲ دارد نشان می دهد که استهلاک مالیاتی (استهلاک طبق قانون مالیاتها، مترجم) برای بازیافت کامل هزینه تجهیزات (که در جمع کل هزینه های ثابت منظور شده است) تکافو نمی کند. زیرا نه تنها بهای تاریخی تجهیزات (۴۰.۰۰۰ پوند) باید بازیافت شود، بلکه ضروری است مبلغی اضافی (۸.۳۰۰ پوند) نیز به عنوان هزینه پول صرف شده در تجهیزات بازیافت شود. به حاصل جمع این دو جزء (استهلاک مالیاتی و هزینه پول نهفته در داراییها)، استهلاک اقتصادی (استهلاک براساس ارزشهای جاری) نیز گفته می شود.

خطای دیگری که امکان بروز آن به طور بالقوه وجود دارد این است که منابع مالی مورد نیاز برای خرید بخشی از تجهیزات از طریق وام تأمین شود. در نتیجه زمانی که سطح فروش در نقطه سر به سر براساس سود حسابداری محاسبه می شود بی تردید بهره را نیز باید به عنوان هزینه ثابت در نظر گرفت.

اما این هزینه ها فقط بیانگر بخشی از کل هزینه های تأمین مالی تجهیزات است و به همین دلیل همیشه باعث خواهند شد که میزان فروش در نقطه سر به سر کمتر ارائه شود. چنانچه محاسبه میزان فروش در نقطه سر به سر مبتنی بر ارزشهای فعلی باشد آنگاه باید از احتساب هزینه های بهره چشمپوشی کرد زیرا قبلاً در هزینه فرصت سرمایه حساب شده اند.

جدول (۴) - محاسبه ارزش فعلی خالص

در سطح فروش در نقطه

سر به سر براساس ارزش فعلی

ملاحظات	سال سوم هزار پوند	سال دوم هزار پوند	سال اول هزار پوند	سال صفر هزار پوند	
هزینه سرمایه				۱۲۰/۰	
درآمد فروش	۱۱۸/۸	۱۱۸/۸	۱۱۸/۸		
هزینه های متغیر	۴۲/۸	۴۲/۸	۴۲/۸		
حاشیه فروش	۷۶/۰	۷۶/۰	۷۶/۰		
هزینه های ثابت	۲۵/۰	۲۵/۰	۲۵/۰		
استهلاک	۴۰/۰	۴۰/۰	۴۰/۰		
سود عملیاتی	۱۱/۰	۱۱/۰	۱۱/۰		
مالیات (۲۵٪)	۲/۸	۲/۸	۲/۸		
سود عملیاتی بعد از مالیات	۸/۳	۸/۳	۸/۳		
اضافه می شود استهلاک	۴۰/۰	۴۰/۰	۴۰/۰		
جریان نقدی عملیاتی	۴۸/۳	۴۸/۳	۴۸/۳		
بعد از مالیات					
جریان نقدی کل	۴۸/۳	۴۸/۳	۴۸/۳	۱۲/۰	
عامل ارزش فعلی	۰/۷۵۱	۰/۸۲۶	۰/۹۰۹	۱/۰۰۰	
(تنزیل)					
ارزش فعلی	۳۶/۲	۳۹/۹	۴۳/۹	۱۲۰/۵	
ارزش فعلی خالص صفر					

مهمترین بُعد دانش حسابداری مدیریت^۱

حسابداران مدیریت؛

● ایجاد انگیزه پژوهش درباره موضوعات مهم از دیدگاه حسابداران مدیریت.

محتوای هدفهای برشمرده بیانگر آن است که حسابداران مدیریت بزرگترین و قدرتمندترین مجموعه اکثریت خاموش اعضای «خارج از حرفه مستقل» را تشکیل می‌دهند. یکنواخت کردن اصطلاح‌شناسی^۵ دانش حسابداری در امر هماهنگی حرفه جهانی از اهمیت بسیاری برخوردار است. منتها به نظر می‌رسد گزینه‌های اصطلاح «دانش حسابداری» برای توصیف هدفها و عنوان کمیته^۶ پیشگفته مناسب نیست. حسابداران شاغل در صنعت بخوبی آگاهند، که دانش حسابداری از جامعیت بیشتری نسبت به حسابداری در مفهوم حرفه‌ای آن برخوردار است. افزون بر این با توجه به اینکه در زمان حاضر کارهای حسابداری سنتی بیشتر به تکنیسین‌ها و یا کامپیوترها سپرده شده است، حسابداران مدیریت با تقاضای روزافزون برای عرضه مهارت‌های خود در زمینه مدیریت مالی روبه‌رویند و کمتر در زمینه کنترل مؤسسات اقتصادی به آنان مراجعه می‌شود. نکته در خور توجه این که اکنون حرفه با رقابت از سوی غیرحسابداران مانند مدیران مالی و مشاوران روبه‌روست.

کمیته پیشگفته که مدیران مالی اقصی نقاط جهان را نیز دربرمی‌گیرد بدون توجه به عنوان خود، تصمیم گرفته است که تلاشهای خود را در زمینه این‌گونه فعالیتها توسعه بخشد. منتها مطالب

فدراسیون بین‌المللی حسابداران مرجع هماهنگ‌کننده نهادها، جوامع و انجمنهای حسابداری^۵ در سطح جهان است. این فدراسیون در سال ۱۹۷۷ تأسیس شده است و در حال حاضر بیش از یکصد جامعه در آن عضویت دارند که بدین ترتیب جمع تعداد اعضا به بیش از یک میلیون نفر می‌رسد. بیشتر این افراد در خارج از حرفه مستقل^۶، در استخدام مؤسسات اقتصادی^۷ می‌باشند. این گروه از اعضا به طور کلی، نسبت به آنهایی که در حسابرسی یا زمینه‌های وابسته به آن فعالیت می‌کنند، علاقه کمتری برای صرف وقت و فعالیت در اداره حرفه - در سطح ملی یا بین‌المللی - دارند. از این رو فدراسیون در راستای تحقق هدفهای گسترده خود که ایجاد هماهنگی روزافزون در حرفه حسابداری جهانی است در نظر دارد توجه ویژه‌ای به نیازهای این اکثریت خاموش داشته باشد. منتها چون در بسیاری از کشورها حسابداری به گونه‌ای تعریف شده است که حسابرسی را نیز دربرمی‌گیرد، انجام این هماهنگی با دشواری بسیار روبروست. با این حال فدراسیون با تشکیل کمیته‌ای دائمی به نام کمیته حسابداری مدیریت و مالی ترغیب اکثریت یاد شده را به فعالیت بیشتر در دستور کار خود قرار داده است و هدفهای تشکیل آنرا به شرح زیر پیشبینی کرده است:

● ارتقای تواناییهای حرفه‌ای حسابداران مدیریت؛

● ارزیابی کار سایر کمیته‌ها از دیدگاه

5. Accountancy
6. Public Practice
7. Enterprises



نعمت‌الله نادری

دیوید الن^۲ رئیس کمیته
حسابداری مدیریت و مالی^۳
فدراسیون بین‌المللی
حسابداران^۴ در این مقاله
تحولات مهمی را که در حرفه
جهانی در حال تکوین است
توصیف می‌کند.

1. Management Accountancy
2. David Allen
3. Financial and Management Accounting Committee (FMAC)
4. International Federation of Accountants (IFAC)

منتشر شده در این مقوله اندک است بدین دلیل که توسعه‌ها در درون واحدهای اقتصادی صورت می‌پذیرند، که یا نسبت به انتشار دستاوردهایشان بی‌تفاوتند و یا به دلیل مسائل رقابتی با این کار مخالف هستند. به نظر کمیته حسابداری مدیریت مالی این وضع نیازمند کوششی پیگیرانه و دشوار، موقعیتی برای نیل به هدف و انجام نقشی است که این کمیته در فدراسیون دارد.

بهتر آن است که در این مرحله به روشن ساختن بعضی اختلافات اساسی میان مدل حسابداری که برای برآوردن نیازهای گزارشگری صورتهای مالی به کار می‌رود و مدل مدیریت مالی که برآورنده نیازهای مدیران مالی درگیر در کنترل واحدهای اقتصادی است پردازیم:

● حسابداری به واقعیات اثبات شدنی گذشته می‌پردازد و موجب تمرکز بر این موضوع می‌شود که چه میزان از ثروتی که به وسیله واحد اقتصادی ایجاد شده، به شکل داراییهای مشهود تحقق یافته است. از سوی دیگر مدیریت مالی به قضاوت درباره آیندهای نامطمئن می‌پردازد و تمرکز آن بر ایجاد ثروت و بر سودهایی است که هنوز تحقق نیافته‌اند، و داراییهایی که هنوز نامشهودند.

● حسابداری تحت نفوذ عینیت^۹ - همسان نگرستن فردی از بیرون به درون - است، و به قیمت تمام شده و نگهداری سرمایه نظر دارد. از این دیدگاه «سود چیزی است که می‌توان آن را توزیع کرد و همچون گذشته ثروتمند بود». از طرف دیگر مدیریت مالی باید با ذهنیت^{۱۰} - نگرستن فردی از درون به بیرون - کار کند، بنابراین ریشه در ارزش و نظر به کسب بازده بسنده دارد؛ یعنی آنچه باید بتوان توزیع کرد تا استفاده از سرمایه تضمین شود.

● حسابداری اساساً ایستا و جوای می‌گزارشده‌ی در دوره زمانی کوتاه و تفکیک شده است و بر مبنای مفاهیمی نظیر تفکیک میان

9. Objectivity

10. Subjectivity

سرمایه و درآمد استوار است. در حالی که مدیریت مالی اساساً پویاست و توجه درخور ملاحظه‌ای به تداوم درازمدت دارد، و بر مبنای جریانات و جوه نقد و ارزش زمانی پول (هزینه سرمایه) استوار است.

هیچ‌کدام از موارد عنوان شده برای کم‌اهمیت جلوه دادن مدل حسابداری سنتی که برای گزارش به مجمع حیاتی است، یا برای حمایت از افرادی نیست که می‌گویند این مدل را به نحوی تعدیل کنید که اعمال قضاوت (در مواردی مانند هزینه‌های جایگزینی یا داراییهای نامشهود) نیز در آن امکانپذیر باشد. چه، در این صورت قابلیت بررسی عینی از میان می‌رود. بلکه موارد مطرح شده - همان‌گونه که در نمودار نشان داده شده است - جهت نمایاندن این واقعیت است که اعضای حرفه که در استخدام واحدهای اقتصادی هستند نه تنها با حسابداری بلکه با مدیریت مالی نیز سروکار دارند.

مدیریت مالی از این دیدگاه شامل دو جنبه مجزای مرتب است:

۱ - جنبه خارجی یا وظیفه خزانهداری که ارتباط میان مؤسسات اقتصادی با بازار سرمایه را برقرار می‌کند از قبیل:

● شناسایی منابع وجوه اعم از تأمین مالی از طریق استقراض یا سرمایه‌گذاری؛

● ارزیابی انتظارات متقابل تأمین‌کنندگان مالی مانند بهره، سود و حتی مالیات؛

● بهره‌گیری از منابع مختلف تا آن حد و نسبتی که به نظر مناسب می‌رسد.

۲ - جنبه داخلی یا وظیفه کنترل مالی که ارتباط میان مؤسسه اقتصادی و فعالیتهای آن را کنترل می‌کند (در بیشتر موارد به صورت محصولات و یا بازارها عنوان می‌شود)، از قبیل:

● شناسایی موقعیتهای نفوذ، یا توسعه بازار فروش در مناطق تجاری خاص؛

● ارزیابی بازده مناسب هر فعالیت

● به‌کارگیری وجوه برای پشتیبانی از موقعیتهایی که به نظر ارزشمند می‌رسد.

حلقه بسیار مهم ارتباطی میان این دو جنبه، «ارزش زمانی پول» است. چیزی را که رئیس خزانهداری به عنوان نرخ بازده مورد انتظار مجوز استفاده از وجوه می‌شناسد، رئیس حسابداری به عنوان معیار به کار گرفتن آن می‌داند. به این ترتیب، انضباط بازار سرمایه به عنوان مبنایی برای تخصیص منابع در درون واحد اقتصادی تحت کنترل و استفاده قرار گرفته و امکان بقا و رشد را حداکثر می‌کند.

این امر هدف واحد اقتصادی را «بیشینه کردن ارزش واحد اقتصادی» جلوه می‌دهد که از نظر عملی یعنی حداکثر کردن خالص ارزش فعلی جریانات نقد برنامه‌ریزی شده سرمایه‌گذاران.

منتها ضروری است اطمینان حاصل شود که این ضابطه برای تمام سطوح کنترل برشمرده در زیر به کار می‌رود:

● استراتژیکی. در این سطح تمرکز بر این است که چه بکنیم: در چه فعالیتهای باشیم، چه محصولاتی بسازیم، در چه بازارهایی باشیم و غیره.

● تاکتیکی. در این سطح تمرکز بر این است که چگونه کارها را انجام دهیم: قیمت‌هایمان چه باشند، چه موجودی‌هایی را نگاه داریم، چند نفر را استخدام کنیم و غیره. ● عملیاتی. در این مقطع تمرکز بر انجام واقعی کارهاست: سفارش مواد، تبدیل آنها به کالای آماده فروش، تحویل آنها به مشتریان و غیره.

واحدهای اقتصادی به منظور مقابله با تغییرات سریعی که ویژگی محیط تجارت است می‌باید سیستمهای کنترل خود را در تمام سطوح تقویت کنند. به عنوان مثال، بررسیهای استراتژیکی پیوسته و منظم، بودجه‌های مستمر و نرخهای استاندارد که مرتباً بروز می‌شوند.

بعد دیگر کنترل مربوط به عناصر تشکیل‌دهنده آن است:

● سیستمهای پشتیبان تصمیمگیری^{۱۱}

ورق بزنید

دنباله ارزش زمانی پول در تحلیل نقطه سر به سر

نتیجه گیری

نشان داده شد که بین ارزیابی سرمایه گذاریها (با استفاده از تکنیکهای جریانهای نقدی تنزیل شده نظیر تکنیک ارزش فعلی خالص) و نیز تصمیمگیری در حین انجام عملیات (با استفاده از تحلیل سر به سر مبتنی بر سود حسابداری) تناقض وجود دارد. آشکار شد که تعیین سطح فعالیتها براساس سود حسابداری در نقطه برابری درآمد و هزینه باعث از دست رفتن ارزش سرمایه گذاری می شود. نشان داده شد که یک فقره سرمایه گذاری ۱۲۰,۰۰۰ پوندی، با سود حسابداری صفر در طول سه سال، ارزش خود را به میزان ۲۱,۰۰۰ پوند از دست داد. زیرا چنین سطحی از عملیات قادر نبود به شرکت (و سهامداران) اطمینان دهد که بازده پولشان (که در سرمایه گذاری صرف شده) را دریافت کرده اند. هر قدر که نرخهای بهره بالاتر باشد، بدیهی است که ارزش سرمایه گذاری نیز بیشتر از دست می رود.

مهمترین بُعد دانش

تنظیم شده برای انتخاب از میان راه‌حلهای عملی؛

● سیستمهای پیش بینی^{۱۲}، که دو نوعند:
- برآوردهای مرتبط، مثل قیمت به حجم، حجم به هزینه؛

- نتایج مورد انتظار تصمیمهای گرفته شده؛

● سیستمهای آگاهی دهنده^{۱۳}، تنظیم شده برای آگاه شدن از وقایعی که رخ می دهند، چه در داخل و چه در خارج از واحد اقتصادی.

جدول (۵) سطح فروش در نقطه

سر به سر براساس ارزش فعلی

مجموع هزینه های ثابت بعد از مالیات = تعداد فروش در نقطه سر به سر
حاشیه فروش هر واحد بعد از مالیات

$$= 57,000 / 1/44$$

$$= 39,583 \text{ واحدها}$$

$$1/44 = 1/92 \times (1 - 0/25) = \text{نرخ مالیات } 25\% \text{ از ارزش افزون بر استهلاک مبنای هر واحد بعد از مالیات}$$

مجموع هزینه های ثابت پس از = (۲۵,۰۰۰ هزینه های ثابت + ۴۰,۰۰۰ استهلاک)
مالیات \times (نرخ مالیات $25\% - 1$) + ۸۳,۰۰۰ ارزش افزون بر استهلاک مبنای
پرداخت مالیات ** (یا $0/75$) $(65,000 + 83,000)$
مجموع هزینه های ثابت پس از مالیات = ۵۷,۰۰۰

** محاسبه نقطه سر به سر قبل یا بعد از کسر مالیات تفاوت ندارد و اهمیتی در این محاسبات ندارد. هزینه اضافه یا صرفه اقتصادی استهلاک بیش از استهلاک منظور شده در مالیات، از بهای تاریخی تجهیزات قابل کسر نمی باشد.

$$\text{استهلاک اضافه} = 40,000 - 48,300 \text{ پوند}$$

$$\text{استهلاک اضافه} = 8,300 \text{ پوند}$$

استهلاک اقتصادی را می توان با تقسیم نمودن هزینه سرمایه بر ارزش فعلی یک دلار با نرخ 10% در سال سوم محاسبه نمود.

$$\frac{120,000}{2/4869} = 48/300$$

مقدماتی کنترلها به وسیله هر بخش انجام شود. اهمیت نسبی بخشها برحسب ماهیت فعالیت و جهتگیری رقابتی آن تفاوت می کند ولی موارد زیر نمونه است:

● سرمایه گذاری در داراییهای ثابت مشهود؛

● سرمایه گذاری در داراییهای جاری مشهود؛

● سرمایه گذاری در داراییهای نامشهود. اهمیت این امر رو به افزایش است، چون تغییرات سریع به فعالیتهایی همانند تحقیق، توسعه، بازاریابی، آموزش و

از مقایسه رخدادهای فعلی با رخدادهای پیشبینی شده در زمان تصمیمگیری، اولاً امکان پاسخگویی^{۱۴} فراهم می شود، ثانیاً پس خوردی^{۱۵} که به بهبود و ترقی تصمیمگیریهای آینده کمک می کند، و بدین ترتیب چرخه کنترل کامل می گردد.

البته در عمل بهتر است که طبقه بندی

11. Decision Support Systems.
12. Forecasting Systems
13. Monitoring Systems
14. Accountability
15. Feedback