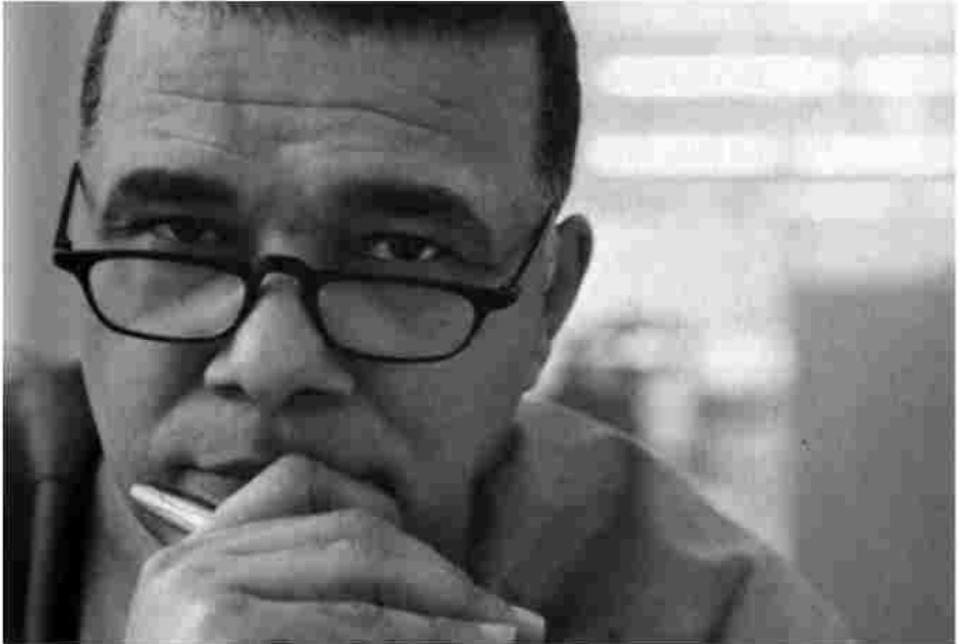


الاستعانة بالبيانات المالية

لقياس السلامة المالية



تقدم البيانات المالية الثلاثة التي تحدثنا عنها رؤية لأداء الشركة المالي من ثلاث زوايا مختلفة. أي أن هذه البيانات تحكي لنا ثلاث قصص مختلفة وذات صلة ببعضها حول مدى الجودة المالية لعمل شركتك.

- بيان الدخل يبين لك النتيجة: يدل على مقدار الربح الذي تولده الشركة أو الخسارة التي تتكبدها على مدى مدة زمنية معينة، قد تكون شهراً أو ربع سنة أو سنة.
- الميزانية العمومية تبين الوضع المالي للشركة في نقطة زمنية معينة. أي تعطي صورة للموقف المالي للشركة - موجوداتها ومطالباتها وحصص المالكين - في يوم معين.
- بيان حركة النقدية ويخبرنا من أين تأتي نقدية الشركة وأين تذهب - أو بعبارة أخرى تدفق النقدية إلى الشركة ومن خلالها، وإلى خارجها.

وهناك طريقة أخرى لفهم تلك العلاقة التبادلية كما يأتي:

- بيان الدخل يخبرك عما إذا كانت الشركة تحقق الربح.

- الميزانية العمومية تخبرك عن مدى فاعلية الشركة في استخدامها لموجوداتها (أصولها) ومدى جودة إدارتها لمطالبها - خلال سعيها لتحقيق الربح.
- وأما بيان حركة النقدية فيخبرك عما إذا كانت الشركة تحول أرباحها إلى نقد.

وهذه البيانات المالية مجتمعة تخبرك الكثير: فهي تخبرك مقدار الربح الذي حققته الشركة، وأين أنفقت أموالها وما هو حجم ديونها. ولكن كيف تفسر الأرقام التي تضعها هذه البيانات بين يديك؟ ومثلاً، هل أرباح الشركة كبيرة أم صغيرة؟ وهل مستوى الدين صحي أم لا؟ وهنا يأتي دور تحليل النسب الذي يقدم لنا الأداة التي تساعدنا في الفوص إلى أعماق المعلومات التي تتضمنها البيانات المالية الثلاثة. فالنسبة المالية هي رقمان مفتاحيان يؤخذان من البيانات المالية للشركة ويعبران عن العلاقة فيما بينهما. والنسب التي سنتحدث عنها فيما يلي هي نسب لها أهميتها عبر طيف واسع من الصناعات لكنها تعني الكثير جداً عندما تجري مقارنتها مع المقاييس نفسها التي تتخذها الشركات الأخرى في هذه الصناعة ذاتها.

نسب الربحية

تشكل هذه الإجراءات تقييماً لمستوى الربحية من خلال التعبير عن المبيعات والأرباح بالنسبة المئوية من البنود الأخرى المتعددة.

• **العائد على الأصول (ROA):** وهو توصيف بحساب الكم مدى جودة استثمارات الشركة لأصولها. ولكي تحسب هذا العائد اقسّم الدخل الصافي على إجمالي الموجودات (الأصول).

• **العائد على الحصص (رأس المال) (ROE):** ويبين العائد على جزء من مالية الشركة الذي يقدمه المالكون ولكي تحسب هذا العائد اقسّم الدخل الصافي على حصص المالكين (رأس المال).

• **العائد على المبيعات (ROS):** ويعرف أيضاً بهامش الربح الصافي، وهذا العائد هو الوسيلة لقياس الطريقة التي بها تترجم المبيعات إلى ربح ناتج. فمثلاً إذا كانت الشركة تحقق ربحاً قدره 10 دولارات لكل 100 دولار من المبيعات فإن العائد على المبيعات هو 10/100 أو 10 بالمائة.

ولحساب هذا العائد اقسّم الدخل الصافي على الإيرادات.

• هامش الربح غير الصافي وهو النسبة التي تقيس النسبة المئوية للأرباح غير الصافية وعلاقتها بالإيرادات. والهامش غير الصافي يعكس ربحية منتجات أو خدمات الشركة. ولحساب هذا الهامش غير الصافي أقسم الأرباح غير الصافية على الإيرادات.

• المكاسب قبل هامش الفوائد والضرائب (EBIT) يستخدم معظم المحللين هذا المؤشر المعروف أيضاً باسم «هامش التشغيل» لمعرفة مقدار الربحية التي تحققها الأنشطة التشغيلية للشركة.

ولحساب هذا الهامش أقسم الأرباح التشغيلية على الإيرادات.

نسب التشغيل

من خلال الربط بين الأرقام التي تتضمنها كشوف الدخل والميزانيات العمومية تقدم لنا هذه الإجراءات تقييماً واضحاً لفاعلية الشركة التشغيلية.

• حركة دوران الأصول. وتبين مدى فاعلية الشركة في استخدامها لأصولها.

معلومة مهمة: لحساب حركة الدوران هذه أقسم الإيرادات على إجمالي الأصول. وكلما كان الرقم أكبر كان ذلك أفضل.

• عدد أيام الذمم المدينة: أفضل الأشياء أن يحصل المرء ذممه المدينة فوراً. فهذا الإجراء يخبرك بكلمات واضحة وملموسة كم من الزمن سوف تنفق الشركة لتحصيل ديونها. فالشركة التي تقضي خمسة وأربعين يوماً لتحصيل ذممها سوف تحتاج لرأس مال عامل أكبر كثيراً من شركة تحصل ديونها في غضون أربعة أيام.

توجد وسائل مختلفة لحساب عدد أيام تحصيل الذمم، يتمثل أحدها بإجراء عملية قسمة تقسم فيها الذمم المدينة على الإيراد اليومي.

• عدد أيام الذمم الدائنة: يخبرك هذا الإجراء عن عدد الأيام التي سوف تحتاجها الشركة لتسدد ديونها لمورديها. فكلما ازداد عدد هذه الأيام ازدادت المدة التي يكون فيها لدى الشركة نقد تعمل به.

وتوجد وسائل مختلفة لحساب عدد أيام الذمم الدائنة يتمثل أحدها بإجراء عملية قسمة تقسم فيها الذمم الدائنة على تكلفة البضاعة المباعة باليوم الواحد.

• عدد أيام المخزون من البضائع: وهو إجراء لمعرفة عدد الأيام التي تحتاجها الشركة لبيع مقدار وسطي من مخزون البضائع الموجودة خلال مدة زمنية معينة. فإن كبرت هذه المدة تكبر حجوم المال المعطل فيتعذر تشغيله في أعمال الشركة الأخرى وتقل احتمالات بيع هذه البضاعة بكامل قيمتها. ولحساب عدد أيام البضاعة إقسم وسطي هذه البضاعة على تكلفة البضاعة التي تباع باليوم الواحد.

نسب السيولة

تنبئنا نسب السيولة بقدره الشركة على الوفاء بالتزاماتها المالية بما في ذلك ديونها ورواتب موظفيها والمبالغ التي تدفع إلى مورديها، وهكذا.

• نسب التداول: وهي الإجراء الرئيس الذي يبين قدرة الشركة على الوفاء بديونها. وهي نسبة شائعة الاستعمال لدى المقرضين، لذلك تعرف أيضاً باسم النسبة المصرفية. وعموماً كلما كبرت هذه النسبة كان ذلك دليلاً على الحالة المالية الأفضل للشركة، فالشركة التي لديها أصول متداولة بقيمة 3.2 ملايين دولار ومطالب متداولة بقيمة 1.2 مليون دولار تكون نسبة التداول لديها 2.7 إلى 1. وهذه الشركة

ستكون في حالة مالية أفضل عموماً من شركة تكون لديها نسبة التداول بمعدل 2.2 إلى 1. ولحساب نسبة التداول اقسام إجمالي الأصول المتداولة على إجمالي المطالب المتداولة.

• **معدل سهولة التحويل:** هذه النسبة ليست أسرع حسابياً من أية نسبة أخرى - وهي ببساطة تقيس نسبة موجودات الشركة التي يمكن إيسالتها سريعاً واستخدامها لسداد الديون. ولذلك فهي تهمل حساب مخزون البضاعة التي يصعب إيسالتها (وإن أردت الإسراع في تصفية بضاعة آخر المدة فسوف تحصل على قيمة أقل لها مما لو عملت على إيسالتها بطريقة أخرى). تدعى هذه النسبة أحياناً بنسبة السيولة الحادة acid-test-ratio لأنها تقيس قدرة الشركة على التعاطي الفوري بمطالبها. ولحساب معدل السهولة في التحويل اقسام الأصول المتداولة بعد أن تطرح منها بضاعة آخر المدة على المطالب المتداولة.

معدلات الفعالية (الرافعة)

تخبرنا معدلات الفعالية (الرافعة) بكيفية استخدام الشركة لديونها وإلى أي مدى تستخدمها. ففي عالم المال تستخدم كلمة الرافعة leverage لتعني الدين.

• **غطاء الفوائد:** وهي مقياس لقياس هامش السلامة في الشركة: أي عدد المرات التي تستطيع الشركة بها أن تسدد الفوائد المترتبة.
ولحساب غطاء الفوائد اقسّم الدخل قبل الفوائد والضرائب على مصروف الفائدة.

• **نسبة الدين إلى حصص المساهمين:** يعطينا هذا الإجراء توصيفاً لقدرة الشركة على الإفادة من الأموال التي تقتربها بغية تعزيز العائد على حصص المالكين.
ولحساب نسبة الدين إلى الحصص اقسّم إجمالي المطالب على حصص المالكين.

وسائل أخرى لقياس السلامة المالية

إلى جانب نسبة الربحية والتشغيلية ومعدلات الفعالية (الرافعة) توجد وسائل أخرى لتقييم السلامة المالية للشركة ومن ضمنها التخمين والقيمة الاقتصادية المضافة (EVA) وتقييم النمو والإنتاجية. فهذه الإجراءات لا تختلف عن النسب التي تحدثنا عنها آنفاً وهي مفيدة وذات معنى جيد إذا قورنت بالإجراءات نفسها لدى شركات أخرى من الاختصاص والصناعة نفسها.

التخمين: يعني التخمين غالباً تلك العملية التي من خلالها يحدد الناس القيمة الإجمالية لشركة ما لأغراض بيعها. وهذا النوع من التخمين علم غير يقيني. وعلى سبيل المثال، الشركة التي تفكر بالاستحواذ على شركة أخرى قد تعتمد كثيراً على تقديرات الحركات المستقبلية للنقدية لكي تخرج بقيمة معينة لذلك الاستحواذ المحتمل. ولكن قد تعتمد شركة أخرى على بيانات مختلفة عن هذه. يضاف إلى ذلك أن قيمة الشركة قد تختلف باختلاف الفرقاء. فمثلاً، قد تكون قيمة شركة صغيرة متخصصة بالتكنولوجيا المتقدمة كبيرة في نظر مستحوز محتمل يريد الاستحواذ على التكنولوجيا الفريدة لهذه الشركة لتشكل رافعة لعملياته الأخرى.

والتخمين يعني أيضاً العملية التي يتبعها محللو الأسهم والمستثمرون في سوق وول ستريت للأوراق المالية عند البحث والتمحيص في البيانات المالية لشركة معينة وأداء الأسهم ليتوصلوا إلى ما يعتقدون أنه تقدير واقعي لقيمة تلك الشركة. وبما أن السهم الواحد في مجموعة أسهم يدل على ملكية جزء من الشركة يهتم المحللون في معرفة ما إذا كان سعر السوق لذلك السهم صفقة جيدة بالنسبة للقيمة الضمنية لذلك الجزء من الشركة الذي يمثله هذا السهم.

وتستخدم في سوق وول ستريت المالي وسائل مختلفة للتخمين أي تقييم الأداء المالي لشركة ما وعلاقة ذلك بسعر سهمها.

• ربح السهم الواحد EPS: ويساوي صافي الدخل مقسوماً على عدد الأسهم المتبقية. وهذا المؤشر هو أكثر المؤشرات مراقبة بما يتعلق بالأداء المالي لشركة ما. فإذا هبط هذا المؤشر، فسوف تهبط معه أسعار الأسهم كلها.

• نسبة السعر إلى الربح P/E: وهو السعر الحالي للسهم الواحد من الأسهم مقسوماً على مكاسب اثني عشر شهراً سابقة للسهم الواحد وهو القياس الشائع لمدى رخص أو غلاء الأسهم بالنسبة للأرباح.

• مؤشرات النمو: تعطينا مقاييس النمو معلومات قيمة حول الصحة والسلامة المالية. فالنمو في شركة ما يتيح لها أن تقدم عائدات متزايدة إلى مساهميها وأن تقدم أيضاً الفرص للموظفين الحاليين والجدد. أما عدد السنوات التي عليها يجب أن يقاس النمو فيعتمد على دورة الأعمال في الصناعة التي تنتمي إليها الشركة. فالرقم الدال على النمو لسنة واحدة في شركة نفطية - وهي عادة صناعة دورة الأعمال فيها طويلة -

لا يعطينا معلومات كثيرة. أما رقم النمو القوي لسنة واحدة لشركة إنترنت فهو رقم مهم. تتضمن القياسات المعتادة للنمو نمو المبيعات، ونمو الربحية ونمو ربح السهم واحد.

القيمة الاقتصادية المضافة: ادخل هذا المفهوم مؤخراً على سبيل أنه يشكل حافزاً للموظفين للتفكير كما يفكر حملة الأسهم والمالكون. وهو الربح المتبقي بعد أن تلبية الشركة توقعات من قدموا لها رأس المال.

مقاييس الإنتاجية: إن قياس نسب المبيعات إلى عدد الموظفين ونسبة صافي الدخل مقابل كل موظف يعمل في الشركة هو إجراء يربط بين المعلومات المتعلقة بالإيرادات وتوليد الأرباح مع البيانات العائدة لقوة العمل. كما أن مراقبة الاختلافات الطارئة على هذه الأرقام تضيف شيئاً مهماً لفهمك لما يجري في الشركة.

معلومات مهمة: تحليل البيانات المالية

- خذ في نظر اعتبارك الإطار العام - ما يبدو أنه رقم كبير (أو صغير) قد لا يكون كذلك بعد أن تدرك ما هو المعتاد في الأعمال العائدة لتلك الصناعة تحديداً.

- قارن بين بيانات شركة ما مع بيانات شركة ذات حجم مماثل وضمن الصناعة نفسها.
 - راقب التوجهات والتغيرات. أدرس كيف حصل تحول في البيانات عما كانت عليه في العام المنصرم أو قبل ثلاث سنوات، مثلاً، إستعن بالبيانات الخاصة بشركتك واكتب فقرة تصف فيها الأرباح التي تحققها الشركة ومدى حسن إدارتها للأصول ومن أين تأتي الأموال وأين تذهب.
-