

العنوان:	الإدارة المالية والمصرفية : التطبيقات الخاصة بالذمم المدينة في الشركات المساهمة العامة
المصدر:	مجلة الدراسات المالية والمصرفية
الناشر:	الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية - مركز البحوث المالية والمصرفية
مؤلف:	مركز البحوث المالية و المصرفية(معد)
المجلد/العدد:	مج 8, ع 1
محكمة:	لا
التاريخ الميلادي:	2000
الشهر:	مارس
الصفحات:	35 - 38
رقم MD:	503847
نوع المحتوى:	بحوث ومقالات
قواعد المعلومات:	EcoLink
مواضيع:	الديون ، الشركات المساهمة ، الذمم المالية ، الشركات الصناعية ، الإئتمان ، المخاطر المالية ، تحصيل الديون
رابط:	<a href="http://search.mandumah.com/Record/503847">http://search.mandumah.com/Record/503847</a>



## التطبيقات الخاصة بالذمم المدينة في الشركات المساهمة العامة

### Receivables Practices in Corporations

#### المقدمة

تعتبر الذمم المدينة (Receivable)، من الموجودات (الأصول) الرئيسة في الشركات المساهمة العامة. إذ تمثل مثل هذه الذمم حوالي (17٪) من مجموع الموجودات في الشركات الصناعية التقليدية بالولايات المتحدة الأمريكية. كما وجد إن غالبية السلع والخدمات تباع على الحساب. أشارت نتائج المسح (Survey) الذي تم إجراؤه حديثاً إلى أن أكثر من (90٪) من مبيعات الشركات الأمريكية تتم على الحساب كما وجدت دراسات أخرى عديدة أن الذمم المدينة (Receivables) قد حظيت على اهتمام بالغ من قبل الباحثين في مجال رأس المال العامل. خاصة فيما يتعلق بالتحصيل. إلا أن نتائج دراسة مسحية حديثة، شملت أكثر من (8000) شركة، قد أظهرت أن ربع الذمم المدينة بالمتوسط متعثرة التحصيل. كما وجد أيضاً أن العديد من الشركات الكبرى ترى أن من الضروري التركيز على تحصيل هذه الذمم بصورة أفضل. ما أنشأ الحاجة إلى مزيد من البحث في هذا المجال.

إنبثقت هذه الدراسة عن ورقة بحث حول نتائج مسح للممارسات الخاصة بالذمم المدينة في الشركات العامة. كان الهدف من هذا المسح هو توفير معلومات عما إذا كانت الشركات تعظم ثروة المساهم في مجال إدارتها للذمم المدينة.

#### الخلفية

إن أحد المبادئ الأساسية في النظرية المالية للشركات وتطبيقاتها، إن الشركات تهتم

بالسلوكيات والأنشطة التي تؤدي إلى تعظيم ثروة المساهم. قام بعض المتخصصين بترجمة ذلك إلى هدف يتلخص في تعظيم صافي القيمة الحالية (Net Present Value)، للتدفقات النقدية التشغيلية الداخلة (Operating Cash Inflows)، ناقصاً التدفقات النقدية التشغيلية الخارجة (Operating Cash Outflows). لوحظ أن المحاولة في هذا الإجهاد سوف تتطلب من المدراء:

- 1- تعجيل تحصيل التدفقات النقدية الداخلة.
  - 2- تخفيض التكاليف الإدارية المترتبة بالتدفقات النقدية.
  - 3- تعظيم قيمة المعلومات المقدمة للإدارة مع وجوب إدراك المقايضة التي قد تحدث بين هذه الأنشطة.
- سوف نحاول هذه الدراسة تحديد فيما إذا كانت الشركات تسعى لتحقيق و/أو تعظيم هذا الهدف. بمعنى تعظيم صافي القيمة الحالية.

#### الدراسات السابقة

تتميز الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة باتساع أفاقها مع ذلك تبقى بعض النتائج للدراسات السابقة وثيقة الصلة في الدراسة الحالية. أن معظم الذين دخلوا في المسح وأجابوا الإستبانة قد ذكروا بأنهم يستخدمون أكثر من أسلوب لمنح الإئتمان. ما سوف يؤدي لرفع التكاليف الإدارية المترتبة بمثل هذا القرار. كما استخدموا أكثر من أسلوب لتابعة ومراقبة سلوكيات الدفع من قبل عملائهم، والذي من شأنه أيضاً أن يؤدي إلى رفع التكاليف الإدارية.

أظهرت دراسة لمحددات الإئتمان (Credit Limit)، أن معظم الشركات قد استخدمت أسلوب الحكم الشخصي (Judgement) و تحليل النسب لتحديد العملاء الذين يجب أن تفرض عليهم حدود إئتمان كما وجدت دراسة أخرى أن حوالي (10٪) من الذين أجابوا الإستبانة قد قاموا بوضع حدود إئتمان لجميع عملائهم. وهذا سوف يؤدي أيضاً إلى زيادة التكاليف الإدارية.

أما فيما يخص تعجيل الحصول على التدفقات الداخلة (Inflows)، أظهرت نتائج مسح عام 1984، أنه بالرغم من أن العديد من الشركات كانت تستخدم تاريخ ختم البريد كتاريخ الدفع. إلا أن ذلك قد تغير وتبين أن أكثر من (40٪) من أفراد العينة يعتبرون تاريخ وصول الشيك لصندوق بريد الشركة كتاريخ الدفع. و فقط (17٪) من أفراد العينة يعتبرون أن تاريخ ختم البريد هو تاريخ الدفع أو السداد. لذا يمكن الإستنتاج بأن الشركات تحاول تسريع عملية التحصيل. وبالتالي تعظيم تدفقاتها النقدية الداخلة.

وأما فيما يتعلق بتعظيم قيمة المعلومات التي تقدم للإدارة، فقد أظهرت دراسة عام 1994، أن الغالبية العظمى من الشركات تستخدم أكثر من أسلوب لإعداد التقارير عن الذمم المدينة لإدارتها. ما قد يؤدي إلى زيادة قيمة المعلومات المقدمة للإدارة لكن على حساب إرتفاع التكاليف الإدارية. لذا فإن الأدلة الميدانية المتوفرة بخصوص هدف التعظيم (Maximization Objective)، في مجال رأس المال العامل مشوشة وغير واضحة.



## عملية المسح (The Survey)

في أوائل عام ١٩٩٧ تم إعداد مسح بريدي (Mail Survey) إشمتم على عينة تتكون من (٢٠٠) مدير إئتمان في شركات مساهمة عامة أمريكية. تم إختيارها عشوائياً. مثلت هذه العينة ما نسبته (٥٠.٥٪) من الشركات المدرجة في قائمة (Business Week Global 1000) عام ١٩٩٦. ركز المسح على ثلاثة مجالات في إدارة حسابات الذم المدينة هي مشكلات ما قبل البيع. ومشكلات ما بعد البيع. والمشكلات الجارية.

كانت نسبة الإستجابة لهذا المسح حوالي (٤٥٪). إذ إستجاب (٨٩) فرد من أفراد العينة. معظمهم مدراء. من سبع قطاعات مختلفة. تميزت الشركات التي إستجابت مقارنة بتلك التي لم تجب في إنخفاض قيمتها السوقية لمبيعاتها وموجوداتها. وارتفاع العائد على حقوق الملكية (Return on Equity).

يوضح الجدول (١) معلومات عن كيفية معالجة حسابات الذم المدينة من قبل الشركات التي أجابت على الإستبانة. إذا تشير المعلومات الواردة بالجدول (١) أن (٥٥٪) من الشركات المستجوبة لا تمتلك أنظمة مؤتمتة لمعالجة حسابات الذم المدينة. وأن (٤٥.٩٪) من هذه الشركات أكثر من (٢٠٪) من حسابات الذم المدينة فيها مستحقة وأن (٩٠٪) منها لم تستعن بجهات خارجية لحل مشكلة الذم وذلك من خلال بيعها أو رهنها.

## الجدول (١)

## معلومات وصفية

٪ من حسابات الذم المدينة المؤتمتة

٪ أفراد العينة	٪ المؤتمتة
٥٥١	صفر
٦٧	٢٠-١
-	٤٠-٢١
١١	٦٠-٤١
٢٢	٨٠-٦١
٣٤٨	١٠٠-٨١

## ٪ الحسابات المدينة المستحقة

٪ أفراد العينة	٪ الحسابات المدينة المستحقة
٣٠٣	صفر
٤٥٩	٢٠-١
١٤٤	٤٠-٢١
٤٤	٦٠-٤١
١١	٨٠-٦١
٣٣	١٠٠-٨١

معلومات أخرى:

٪ من أفراد العينة الذين هم ضمن المصدر خارج إطار أي حسابات معينة ٨٩٩  
تحميل أي حسابات مدينة ٩٨٩  
ضمان أي حسابات مدينة ٩٧٨

## مشكلات ما قبل البيع

عندما سئل مدراء الإئتمان عن الأساليب المتبعة لمنح الإئتمان. مثل قاعدة (Five C's). أو قاعدة التصنيف الإئتماني (Credit Scoring). أو تحليل النسب (Ratio Analysis). أم أن هناك أساليب أخرى تستخدم لتحديد مدى مناسبة الجهات المقترضة. أشارت النتائج إلى أن (٥٤.٩٪) من الشركات تستخدم أكثر من أسلوب وعادةً تستخدم تحليل النسب والتصنيف الإئتماني معاً.

في دراسة شبيهة أجريت عام ١٩٨٩. أظهرت نتائجها أن (٨٨.٩٪) من أفراد العينة قد أختاروا بند أساليب أخرى. كالأسلوب الأكثر إستخداماً لتقرير كيفية منح الإئتمان. إلا أن التفكير البسيط في هذه النتيجة يدعو إلى الإستنتاج بأن بند الأساليب الأخرى لا بد أن يتضمن أسلوب تحليل النسب.

كذلك من الملفت للإنتباه أن (٥٤.٩٪) من الشركات تستخدم أكثر من أسلوب لمنح الإئتمان. أحد المبررات المقنعة لهذه الظاهرة. هي أن الشركات تدرك أن خطورة التأخر أو عدم سداد الذم المدينة ناجمة بشكل رئيس عن نوعية العميل الذي يمنح

الإئتمان. لذا تستخدم الشركات أكثر من أسلوب لتحديد ملائمة العميل وذلك للتأكد بأن قرارها صحيح كذلك تشير النتائج أيضاً إلى أن إستخدام أكثر من أسلوب لتحديد مدى مناسبة العميل تزيد من التكاليف الإدارية. ألا أنها لا تؤثر على حجم الذم مستحقة السداد. لذا. ضمن هذا الأطار يمكن الإستنتاج بأن المستجيبين لا يبدو بأنهم يعظمون صافي القيمة أفراد العينة للتدفقات النقدية. وذلك لأن مثل هذا القرار قد أدى إلى زيادة حجم التدفقات النقدية الخارجة (Cash Outflows) من خلال رفع التكاليف الإدارية.

## مصادر المعلومات

معرفة مصدر المعلومات المستخدمة للحكم على ملائمة العميل. تضمنت الإستبانة سؤالاً عن مصدر المعلومات المستخدمة من قبل مدراء الإئتمان: هل كان مصدر المعلومة طالب الإئتمان نفسه. أم شركة (Dun and Bradstreet) أم قاعدة المعلومات (Compustat) أم مصادر معلومات محوسبة (On - Line Service). أظهرت النتائج. كما يوضح الجدول (٢). بأن مدراء الإئتمان يستخدمون أكثر من مصدر للحصول على المعلومات. إذ أن (٧٨.٩٪) منهم يحصلون على المعلومات من طالب الإقتراض ومن شركة (Dun and Bradstreet).

## الجدول (٢)

## مشكلات ما قبل البيع

لتحديد منح أو عدم منح الإئتمان، نستخدم:

تدبر تكاليف التقصي بواسطة:

جعل نطاق التقصي مبنياً على حجم العقد المتوقع ٥٧.٣٪	الأسس الخمسة (C5) لتقييم الإئتمان ٢.٢٪
عمل نفس التقصي الإئتماني لجميع الحالات ١٣.٥٪	نقاط الإئتمان ٤.٥٪
إستخدام أسلوب التتابع ١.١٪	تحليل النسب ٢٢.٥٪
إستخدام تحليل التكلفة- المنفعة ٥.٦٪	أخرى ١١.٢٪
أخرى ٣.٤٪	أكثر من طريقة ٥٤.٩٪
طريقتين ١.٠٪	لا أجابة ٤.٥٪
لا إجابة ٩.٠٪	

نحصل على المعلومات التي نستخدمها في تقصي

الإئتمان من:

وضع حدود الإئتمان لكل عميل ٤٨.٣٪	الشركة المتقدمة للحصول على الضمان ٢.٢٪
وضع نقطة قطع لكل عميل ٥.٦٪	مؤسسة Dun and BradStreet ١٨.٠٪
الحصول على تأمين على الإئتمان ٠.٠٪	قنوات الحاسب ٠.٠٪
أخرى ١١.٢٪	الخدمات الإلكترونية ٢.٢٪
أكثر من طريقة ٢٩.٠٪	أخرى ٢.٢٪
لا إجابة ٥.٦٪	أكثر من مصدر للمعلومات ٦٩.٥٪
	لا إجابة ٥.٦٪

نسبة العملاء الذين تضع لهم الشركة حدود للإئتمان:

صفر ٣.٠٣٪
٤٠-١ ١.٠٪
٨٠-٤١ ١١.١٪
١٠٠-٨١ ٤٨.٢٪



والسبب في استخدام أكثر من مصدر هي الرغبة في التحقق من صحة المعلومات المستخدمة بالتحليل وبالتالي صحة قرارات منح الائتمان. إلا أن الأدلة الإحصائية تشير أيضاً إلى أن هذا القرار أدى لزيادة التكاليف الإدارية (وذلك بسبب الحصول على المعلومة من أكثر من مصدر) إلا أن ذلك لم يقلل من مخاطرة التأخر بالسداد. وبذلك لم يتحقق هدف تعظيم ثروة المساهم.

## تكاليف البحث والإستقصاء (Investigation Costs)

للتحري عن الأساليب المستخدمة في إدارة تكاليف البحث والإستقصاء الائتماني (Credit Investigation Costs) سئل المشاركون فيما إذا كان حجم وتركيز البحث والإستقصاء يعتمد على حجم المعاملة أو لا يختلف من معاملة لأخرى أو باستخدام الأسلوب المتسلسل (Sequential Method) أو من خلال تحليل التكاليف والمنافع أو غيرها من الأساليب. أوضحت النتائج أن أسلوب البحث والإستقصاء يعتمد على حجم المعاملة. بمعنى أن الإدارات تعي هذه التكاليف وتحاول ضبطها. وهذا السلوك يؤدي إلى خفض التكاليف الإدارية المقترنة بحسابات الذم المدينة. ما يؤدي إلى تعظيم صافي القيمة المالية للتدفقات النقدية للشركة وبالتالي تعظيم ثروة المساهم.

## تخفيض مخاطر عدم السداد

تفحصت الدراسة الوسائل الفنية المستخدمة لتخفيض مخاطر عدم السداد. إذ سئل مدراء الائتمان فيما إذا كانوا يضعون حداً إئتمانياً أو نقطة فصل (Cutoff Point). لكل عميل. أو يحصلون على ضمان إئتماني أو يستخدمون أسلوباً آخر. أشارت النتائج إلى أن مدراء الائتمان لم يستخدموا أسلوب الحدود الائتمانية فقط أو أنهم يستخدمونها مع أساليب أخرى. فالنتائج الواردة في الجدول (٢) تشير إلى أن نصف أفراد العينة تقريباً يستخدمون الحدود الائتمانية لتخفيض مخاطر عدم السداد. كذلك أن (٣٩٪) منهم يحددون مستوى حد إئتماني أدنى موحد لجميع العملاء. تتطابق هذه النتائج مع نتائج دراسة أجريت عام ١٩٨٥ وأظهرت أن (٤٣٪) من مدراء الائتمان يضعون حدوداً إئتمانية مقبولة لجميع العملاء. وأن (٨٠٪) يضعون حدوداً لغالبية العملاء. كما بينت دراسة أجريت عام ١٩٩١ أن (٥٨٪) من مدراء الائتمان يضعون حدوداً إئتمانية ثابتة لـ (٩١٪) من عملائهم.

بما أن غالبية مدراء الائتمان في الشركات يضعون حدود إئتمان لعملائهم. فهل لذلك تأثير على كمية الحسابات المتأخرة السداد (Past Due Accounts). مع أن مراقبة حدود الائتمان تؤدي إلى زيادة التكاليف الإدارية المترتبة. إلا أن النتائج تشير إلى أن هذه العملية ذات تأثير إيجابي على حجم حسابات الذم المدينة مستحقة الدفع (Overdue Receivables).

أما بخصوص تحقيق هدف تعظيم ثروة المساهم خلال مرحلة ما قبل البيع من عملية حسابات الذم المدينة فالنتائج غير واضحة. إذ كما يبدو أن الشركات لا تحقق الهدف المنشود عند تحديد ملائة الجهة طالبة الائتمان أو تحديد مصادر المعلومات للحكم على ذلك. إلا أنها تخدم الهدف عندما يتعلق الأمر بإدارة تكاليف البحث والإستقصاء فيما يخص وضع الحدود الائتمانية. لذا ينبغي على الشركات دراسة وتحليل عملية منح الائتمان ومصادر المعلومات بهدف تعزيز الكفاءة المطلوبة إن أمكن.

## مشكلات ما بعد البيع Postsale Issues

يتناول هذا الجزء من الدراسة موضوع تواريخ إستحقاق الدفع. أساليب التعجيل بالتحصيل. والأساليب المستخدمة للتعامل مع الدفعات المتأخرة.

## تاريخ إستحقاق الدفع Payment Due Date

عندما سئل المشاركون فيما إذا كانوا يعتبرون تاريخ التسديد هو تاريخ الإستحقاق أو تاريخ ختم البريد. لأن هناك عدم إتفاق بشأن تاريخ إستحقاق الدفع. فعلى سبيل المثال يرى البعض بأن تاريخ الإستحقاق يعني وصول الدفعة للصدوق. بينما يرى البعض الآخر أن إعتبار ختم البريد كموعود لحدوث الدفع الفعلي من قبل معض الشركات يتناقض مع عصر الإتصالات السريع الذي نعيش. أظهرت نتائج الدراسة الحالية أن الغالبية العظمى من المشاركين (٧٨٪) يعتبرون بأن الدفع الذي يعتمد على التاريخ المحدد هو الأساس السليم. تتسجم هذه النتيجة مع العديد من نتائج الدراسة السابقة التي وجدت بأن القليل من الشركات تعتمد على ختم البريد كأساس لتحديد تاريخ الدفع. لذا فاعتماد التاريخ المحدد كتاريخ للدفع يتطلب من العملاء إرسال دفعاتهم بالبريد بوقت يسبق التاريخ المحدد بقليل لضمان وصولها بالوقت المناسب. كما يتضمن ذلك إستلام الشركات المبالغ المحصلة بشكل أسرع. ما يؤدي إلى تعظيم القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة. وأشارت نتائج الدراسة أيضاً إلى أن عدداً قليلاً من المشاركين قد أشاروا إلى استخدام الأسلوبين. وهي نتيجة صعبة التفسير. لذلك قد تعتبر نتيجة مشكوك فيها (١).

## أساس التحصيل

لقد تم دراسة الأسس المستخدمة من قبل مدراء الائتمان لإستلام الدفعات المترتبة على الذم المدينة. إذ من المهم تحديد فيما إذا كان المدراء يستخدمون أسلوب العمليات المصرفية المركزة (Concentration Banking). أو الإستلام على أساس صدوق البريد

(LockBox) أو التحويلات المباشرة (Direct Sends) أو التحويلات الإلكترونية للأموال (Electronic funds Transfers, EFT) أو أية أساليب أخرى للتعجيل بالدفع. غالبية المشاركين. حوالي (٧٥٪) منهم. أشار إلى إستخدام أكثر من أسلوب. وهذا يعكس الرغبة في تخفيض حجم المبالغ قيد التحصيل. حتى عندما تكون تكلفة التأخير قليلة بسبب أسعار الفائدة المنخفضة. كذلك قد ترتبط هذه الرغبة في تخفيض حجم المبالغ قيد التحصيل بهدف تخفيض المخاطر المتعلقة بالأموال المنقولة أو المحولة (Funds in Transit). إلا أن النتائج تشير إلى أن أفراد العينة يسعون لتسريع عملية التحصيل. وهذا يتسجم مع هدف تعظيم ثروة المساهم. لأن ذلك يؤدي إلى تعظيم صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة.

## التحصيل

عندما سئل المشاركون عن أكثر الأساليب فاعلية والمستخدمه لتحصيل الذم المدينة. والمتضمنة المراسلات والإتصالات الهاتفية ووكالات التحصيل وغيرها من الأساليب المتبعة. أظهرت النتائج أن أكثر الأساليب المستخدمة هي المراسلات والإتصالات الهاتفية.

## الخلاصة

يبدو جلياً بأن الشركات عند إتخاذها للقرارات المتعلقة بالذم المدينة. في مرحلة ما بعد البيع. تسعى إلى تعظيم ثروة المساهم. إذ تستخدم أساليب مختلفة للتعجيل بالتحصيل سعياً منها لتحقيق السداد بموعدهم الإستحقاق.

## المشكلات القائمة (Ongoing Issues)

يتناول هذا الجزء من الدراسة موضوع توقع حسابات الذم المدينة ومراقبتها وتقديم التقارير عن وضعها القائم للإدارة.

## الذم المدينة التقديرية

هناك العديد من الأساليب الممكن إستخدامها لتوقع حسابات الذم المدينة من أهمها أسلوب النسب المنوية من المبيعات وأسلوب الجزء من رصيد الذم المدينة (Receivables Balance Fraction) والإنحدار الخطي والنموذج المطور داخلياً وبرامج الحاسوب التجارية وأية طريقة أخرى. أظهرت النتائج أن غالبية الشركات في عينة الدراسة (٧٠٪) تستخدم أسلوب النسبة المنوية من المبيعات أو نموذج تم تطويره داخلياً. تتطابق هذه النتيجة مع نتيجة دراسة تمت حديثاً في هذا الصدد. بينت أن ما نسبته (٥٩٫٤٪) من الشركات تستخدم نماذج لتوقع المذكوره. الجدول (٣) يقدم معلومات إضافية حول هذا الموضوع



## الجدول (٣)

## المشكلات القائمة

يتم توقع حسابات الذمم المدينة باستخدام	يتم مراقبة حسابات المدينة بواسطة:	لتوضيح حسابات الذمم المدينة للإدارة ستخدم:
نسبة من المبيعات	٣٤٫٨٪	١٠٫١٪
جزء من ميزانية الذمم المدينة	٤٫٤٪	١١٫٢٪
الإنحدار الخطي	١٫١٪	١٫١٪
نموذج مطور داخلياً	٢٣٫٦٪	١٫١٪
الخدمات الإلكترونية التجارية	١٫١٪	صفر٪
أخرى	٦٫٧٪	صفر٪
أكثر من طريقة	١٢٫٢٪	١٫١٪
لا إجابة	١٦٫٩٪	٧٢٫٥٪
		٢٫٢٪

لذا، فيما يخص التوقع ومراقبة حسابات الذمم المدينة، واعداد التقارير للإدارة، يبدو أن الشركات تسعى لتحقيق الهدف المنشود، وذلك لأنه عندما يتعلق الأمر بالتوقع تستخدم الشركات أسلوباً واحداً للتوقع، وعندما يتعلق الأمر بالمراقبة وإعداد التقارير، أظهرت النتائج أن هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين عدد الأساليب المستخدمة (واحد أو أكثر) ووجود حسابات مستحقة منذ مدة .

## الخلاصة والاستنتاجات

هناك العديد من الإستنتاجات الممكنة إستخلاصها من نتائج هذه الدراسة، ففيما يتعلق بفترة ما قبل البيع، يبدو أن الشركات تسعى لتفحص عملياتها الخاصة بمنح الإئتمان والموارد المستخدمة في هذه العمليات بهدف تحديد ما إذا كانت قادرة على تحسين الفاعلية والكفاءة . أما عندما يتعلق الأمر بفترة ما بعد البيع وبالقضايا القائمة، فيبدو أن الشركات تسعى من خلال قراراتها لتعظيم ثروة المساهم، عندما يتعلق الأمر بمعظم الإجراءات الخاصة بعمليات حسابات الذمم المدينة، يتجلى ذلك جديداً في مجال إدارة تكاليف إستئصال الإئتمان ووضع حدود الإئتمان واختيار تاريخ إستحقاق الدفعات والتعجيل بالتحويل وتوقع حسابات الذمم المدينة ومراقبتها وتقديم التقارير للإدارة عنها.

## الهوامش

١- أحد التفسيرات الممكنة لهذه النتيجة غير الواضحة هو أن البدائل التي تضمنها السؤال شملت خيار "كلاهما" (Both)، ولم تشمل خيار "أي منهما" (Either).

إعداد مركز البحوث المالية والمصرفية بترخيص خاص من:  
Cecilia Wagner Ricci, "Receivable Practices in Corporations", *Business Credit*, (April, 1999), pp. 32-35.

سوف يزيد من حجم التكاليف الإدارية المترتبة. كما أظهرت نتائج التحليل أن إستخدام أسلوب أو أكثر ذو تأثير على حسابات الذمم المدينة المستحقة. وأحد التفسيرات المنطقية لذلك هو أن الشركات المهتمة بمراقبة حسابات الذمم المدينة سوف تستثمر أكثر لضمان السداد الأسرع من قبل عملائها.

## تقديم التقارير للإدارة

عندما سئل المدراء عن المعلومات المستخدمة لكتابة التقارير عن وضع حسابات الذمم المدينة للإدارة: هل هي (DSO)، أو جداول التعمير أو نسب الديون المعدومة أو تقارير الإستثناء أو تحليل النسب أو تحليل الإجاهات، أو أية أساليب أخرى. أظهرت النتائج أن (٧٢٫٥) من المشاركين يستخدمون من أسلوبين إلى أربعة: من هذه الأساليب (DSO) وجداول التعمير ونسب الديون المعدومة وتقارير الإستثناء . نتائج الدراسة الحالية تتشابه في بعض الجوانب، وتختلف في جوانب أخرى مع نتائج دراسة نشرت في (Business Credit) قبل ثلاثة أعوام.

أشارت نتائج الدراسة السابقة إلى أن (٢٢٫٥) من الشركات تستخدم أسلوباً واحداً لإعداد التقارير عن حسابات الذمم المدينة للإدارة، بينما تقترح نتائج الدراسة الحالية أن النسبة هي (٢٢٫٤) إلا أن نتائج الدراسة السابقة تفيد بأن هناك معيارين أساسيين يستخدمان للإبلاغ عن حسابات الذمم المدينة هما جداول التعمير وتقارير الإستثناء . بينما تقترح الدراسة الحالية إن الأسلوبين الرئيسيين هما (DSO) وجداول التعمير. وقد يعزى هذا الاختلاف لصغر عينة الدراسة السابقة.

أظهرت نتائج التحليل أيضاً أن هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأساليب المستخدمة لتقديم التقارير عن الذمم المدينة للإدارة ووجود حسابات متأخرة السداد.

جدير بالإهتمام أن نذكر أن أكثر من (٧٠) من أفراد العينة يستخدمون أسلوباً واحداً فقط لتوقع حسابات الذمم المدينة. لذا قد يستنتج من ذلك أن النماذج المستخدمة من قبل الشركات تعتبر كافية من وجهة نظرهما، وبسبب ذلك لا تبذل هذه الشركات جهد يذكر لإستخدام أكثر من نموذج. هذا الوضع بالتأكيد سوف يؤدي إلى تخفيض التكاليف الإدارية المترتبة ما قد يؤدي إلى تخفيض حجم التدفقات النقدية الخارجة.

## مراقبة الذمم المدينة

عند الإستقصاء عما إذا كان المدراء في الشركات المساهمة العامة يستخدمون جداول تعميم الديون (Aging Schedules) أو نسبة الديون المعدومة أو تقارير الإستثناء (Exception Reports) أو تحليل النسب أو تحليل الإجاهات (Trends Analysis)، أو أي أسلوب آخر لمراقبة حسابات الذمم المدينة، أجمع أفراد العينة جميعاً تقريباً (٩٧) على أنهم يستخدمون جداول تعميم الديون على الأقل لمتابعة هذه الحسابات، وحوالي (٢٤) من المشاركين لا يستخدمون إلا جداول التعمير فقط. بينما إثنان فقط من المشاركين يستخدمون أسلوب فترة التحويل (Days Sales Outstanding, DSO)، لتقييم حسابات الذمم المدينة. النتيجة المهمة في هذا الموضوع هو ليس فقط كيف يتم مراقبة حسابات الذمم المدينة، بل أن الشركات تراقب وتتابع هذه الحسابات، وهذا يوضح مدى تفهم الإدارة لضخامة الإستثمار في حسابات الذمم المدينة وللمخاطر المترتبة على هذا الإستثمار.

كذلك أظهرت النتائج أن (٣٠٫٣) من الشركات تستخدم أسلوب واحد فقط لمراقبة حسابات الذمم المدينة. أن التوضيح الممكن لهذه الظاهرة هو أن أساليب المراقبة غير موثوقة، أو أن المدراء يدركون أهمية مراقبة الإستثمارات في هذا الحسابات بسبب ضخامة حجمها والمخاطر المترتبة عليها، إلا أنهم يدركون أيضاً أن إستخدام أكثر من أسلوب