



الفصل الخامس – الجزء الأول التنبؤ بالاحتياجات المالية Forecasting Financial Needs

التنبؤ المستقبلي مع النمو

تجدر الإشارة إلى أنه يمكن استخدام طريقة النسبة المئوية إلى المبيعات للتنبؤ بالاحتياجات المالية للشركة لعدة سنوات في المستقبل، وليس لسنة واحدة فقط، وإنما ينبغي الانتباه إليه بهذا الخصوص هو طريقة حساب التغير في المبيعات في عملية تقدير الاحتياجات المالية، وإلى كيفية استخدام ارقام المبيعات المتوقعة في عملية تقدير الأرباح المحتجزة. فحساب الاحتياجات المالية للشركة يكون التغير في المبيعات هو الفرق ما بين مبيعات السنة الاخيرة للفترة التخطيطية (S_n) والمبيعات الحالية للشركة (S)، وذلك حسب المعادلة الآتية: (5-3)

$$EFR = \Delta S \left[\frac{A}{S} - \frac{L}{S} \right] (S_n - S)$$

ولحساب الأرباح المحتجزة، تستبدل المبيعات مجموع مبيعات سنوات الفترة التخطيطية بعد اعداد تنبؤات المبيعات المستقبلية اللازمة، أو باستخدام معدل نمو في المبيعات إذا كان معدل النمو هذا ثابتاً، وذلك كما هو مبين في المعادلتين : (5-4) و (5-5)

$$\left[\sum_{t=1}^n ST \right]_{mb}$$
$$\left[\sum_{t=1}^n S_0 (1+g)^t \right]_{mb}$$

بالإضافة الى ما سبق يتركز اهتمام المدير المالي عند اعداد التنبؤ بالاحتياجات المالية على معرفة نسبة النمو في المبيعات التي تتطلب تمويل خارجي. ويعطي المدير المالي أهمية كبرى لهذا الموضوع لأن نسبة التمويل هذه تنبئه إلى مقدار وحجم الجهود التي يتوجب بذلها للحصول على اموال من خارج الشركة. ولمعرفة ذلك تستخدم المعادلة (5-1) لاستخراج معادلة أخرى يستدل منها على نسبة نمو المبيعات الواجبة التمويل بتمويل خارجي.

نسبة الأموال الخارجية المطلوبة PEFR, Percentage of External Funds Required

$$EFR = \left[\frac{A}{S} - \frac{L}{S} \right] \Delta S - mbs_1$$

نعرف أجزاء المعادلة :

- نسبة مجموع الموجودات الى المبيعات ناقص نسبة المطلوبات تلقائية التغير الى المبيعات، أي نسبة المتطلبات المالية من داخل المنشأة وخارجها.

$$\frac{A}{S} - \frac{L}{S} = 1$$

- مجمل النمو ، الزيادة في المبيعات التي تساوي المبيعات في السنة الحالية S مضروبة في معدل النمو g.

$$\Delta s = gs$$

- مجمل المبيعات بعد النمو تساوي عامل النمو مضروباً في المبيعات للسنة الحالية.

$$S_1 = (1+g) S$$

ثم نبدل بنود المعادلة (1-5) بهذه التعاريف ونحصل على

$$EFR = lgs - mb(1+g)s$$

وبقسمة طرفي هذه المعادلة على gs مقدار الزيادة في المبيعات ينتج المعادلة المطلوبة

$$PEFR = \frac{EFR}{gs} = \frac{lgs}{gs} - \frac{mb(1+g)s}{gs}$$

$$PEFR = 1 - \frac{mb(1+g)}{g} \quad (6-5)$$

يتبين من صيغة المعادلة (6-5) بانها تسمح بتحليل العلاقة بين معدل نمو المبيعات (g) ونسبة المبيعات الواجب تمويلها من مصادر تمويل خارجية PEFR وبالرجوع الى المعلومات المتضمنة في مثال شركة الالبسة الجاهزة يتبين منها بأن (I) تساوي الفرق بين نسبة الموجودات الى المبيعات ونسبة المطلوبات التي تتغير بشكل أني الى المبيعات، أي (10-0.70)=0.60 وتساوي نسبة هامش صافي الدخل (m) (0.10) وتبلغ نسبة الارباح الموزعة (d) 0.50 ، وبما ان مقدار الزيادة في المبيعات يبلغ 1000000 دينار . فأن معدل نمو المبيعات (g) يساوي (2000000 / 1000000) = 0.50 و بإدخال هذه الارقام في المعادلة (6-5) يتم الحصول على نسبة المبيعات التي يتطلب من الشركة تمويلها من مصادر خارجية PEFR كما يأتي:

$$PEFR = 0.60 - \frac{0.10(0.50)(1+0.50)}{0.50} = 0.60 - 0.15 = 0.45 = 45\%$$

يمكن حساب نسبة نمو المبيعات الواجبة التمويل بتمويل خارجي PEFR - والحصول على نفس النتيجة بشكل مباشر ومختصر وذلك بقسمة مقدار المتطلبات - المالية الخارجية EFR على مقدار الزيادة المتوقعة في المبيعات. ولتوضيح ذلك فإن مقدار ال EFR الذي حسب باستخدام المعادلة (5-1) لشركة الخياطة الحديثة يبلغ 450000 دينار وأن مقدار الزيادة في المبيعات يساوي 1000000 دينار . وبهذا فإن نسبة النمو الواجب تمويلها بتمويل خارجي ، أي من خارج الشركة تساوي $(1000000/450000)=0.45$ أي 45%.

وعلى الرغم من أن هذه العملية الحسابية بسيطة للغاية ويمكن استخدامها عندما تكون قيمة التمويل الخارجي المطلوب EFR محسوبة ومعلومة مسبقاً، إلا أن المعادلة (5 - 6) تكون أكثر ملائمة للاستخدام، وخاصة عندما يكون هدف المدير المالي للشركة تحديد تأثير التضخم النقدي على معدل نمو المبيعات، ومن ثم على نسبة التمويل المطلوب من مصادر خارجية.

فاذا ما افترض بأن نسبة الزيادة المتوقعة في مبيعات شركة اللبسة الجاهزة انخفضت من 50% في المثال السابق الى 10% فتكون :

$$PEFR = 0.60 - (0.10) (0.5) (1 + 0.10) / 0.10 = 0.60 - 0.55 = 0.05 = 5\%$$

وهذا يعني أن انخفاض معدل نمو المبيعات من 50% إلى 10% يؤدي الى الانخفاض في نسبة التمويل اللازم من المصادر الخارجية من 45% الى 5% وكما هو واضح من المعادلة (5-3) فإن نسبة التغير في معدل التمويل اللازم من المصادر الخارجية الناتج عن التغير في معدل نمو المبيعات تعتمد على مقدار (I) و mb. فاذا كان المعدل الصناعي لصناعة ما ولهذه المؤشرات هو : $I = 0.50$ و $m = 0.05$ و $b = 0.60$ وأن إحدى شركات هذه الصناعة وهي الشركة ستنمو بنفس معدلات نمو صناعتها، ومحافظة على حصتها السوقية. ولقد كان معدل نمو الصناعة الخالي من التضخم يتراوح بين يتراوح بين 6 و 7%. ومن ثم فإن معدل نمو مبيعات الشركة س ايضا يتراوح بين 6 و 7%. والمطلوب هو تحديد نسبة الزيادة في مبيعات الشركة الواجبة التمويل بتمويل خارجي في ضوء معدلات نمو مبيعاتها وتحسب هذه النسبة كما يأتي :

• عندما يكون معدل النمو $g = 6\%$

$$PEFR = 0.50 - (0.05) (0.6) (1+0.06) / 0.06 = 0.50 - 0.53 = -3\%$$

• عندما يكون معدل النمو $g = 7\%$

$$PEFR = 0.50 - (0.05) (0.6) (1+0.07) / 0.07 = 0.50 - 0.46 = -4\%$$

ويتبين من هاتين النتيجةين بأنه عندما يكون معدل نمو مبيعات هذه الشركة ، تبلغ نسبة الزيادة في المبيعات المطلوب تمويلها من المصادر الخارجية 3% ، بمعنى أنه سيكون لدى الشركة فائض من الاموال وتستطيع ان تستخدم هذا الفائض لتسديد بعض قروضها أو للاستثمار في الأوراق المالية قصيرة الأجل أو للزيادة في الارباح الموزعة. أما اذا كان معدل نمو مبيعات الشركة 7% فتكون نسبة الزيادة في المبيعات التي يجب على الشركة تمويلها من المصادر الخارجية 4% .

هذه النسبة التي جرى حسابها خالية من تأثيرات التضخم، ألا أن التضخم أصبح يسود جميع الاقتصادات الدولية، وله تأثيره المباشر في القرارات المالية ومن بينها قرار تحديد الاحتياجات المالية. ولهذا فإن شركة الالبسة الجاهزة عندما تأخذ التضخم النقدي في الحسبان، وأضافت الى معدل النمو 6% و 7% نسبة كافية للتعويض عن التضخم النقدي بحيث أصبح معدل النمو الجديد 15% الى 20% ، ففي هذه الحالة تكون متطلبات النمو من المصادر الخارجية كما يأتي:

• عندما يكون معدل النمو = 15%

$$PEFR = 0.50 - (0.05) (0.60) (1 + 0.15) / (0.15) = 0.50 - 0.23 = 0.27 = 27\%$$

• عندما يكون معدل النمو = 20%

$$PEFR = 0.50 - (0.05) (0.60) (1 + 0.20) / (0.20) = 0.50 - 0.18 = 0.32 = 32\%$$

يتضح أنه عندما يسبب التضخم النقدي ارتفاع معدل النمو في المبيعات الى 15% فإن نسبة الزيادة في المبيعات الواجب تمويلها من خارج الشركة تصل الى 27% ، وإذا ما ارتفع معدل نمو المبيعات الى 20% ، فإن التمويل المطلوب من الخارج يرتفع الى نسبة 32% من نمو مبيعات الشركة.

ولهذا ، فإن الارتفاع الكبير طرأ على معدلات نمو مبيعات الشركات بسبب التضخم النقدي، زاد من أهمية التمويل الخارجي ووظيفة التمويل في الشركات وكذلك أصبح عبء عمل المدراء الماليين كبيراً "وشاقاً"، وخاصة فيما يتعلق بتحقيق المتطلبات المالية من مصادر خارجية الضرورية للمحافظة على نمو مبيعات شركاتهم .

وأخيراً ان استخدام اسلوب النسبة المئوية من المبيعات للتنبؤ بالمتطلبات المالية ليس سهلاً ولا آلياً في التطبيق، بل يتطلب تطبيق هذا الاسلوب في الحياة الواقعية كثيراً من الخبرة والحكم السليم، وكذلك تفهماً جيداً لكل من تكنولوجيا المنشأة، ومنطق العلاقة بين المبيعات وموجودات الشركة.

كذلك يتوجب ذكر محدودية طريقة النسبة المئوية للمبيعات وهي اعتمادها على علاقات ثابتة بين المبيعات وبعض عناصر الميزانية، حيث يتم التنبؤ بالاحتياجات المالية المستقبلية على ضوءها لكن هذه العلاقات ليست بالضرورة ثابتة، فمثلاً الزيادة في المبيعات قد لا ينتج عنها زيادات في مستويات النقد والمخزون والحسابات المدينة بنسب ثابتة وانما بنسب متناقصة بسبب اقتصاديات الحجم الواسع. يضاف الى ذلك ان هذا الاسلوب اكثر فائدة وملائمة في الاستخدام للتنبؤ بالتغيرات في المتطلبات المالية في الاجل القصير، لكنه أقل واقعية وملائمة للتنبؤات طويلة الأجل.

شكراً لكم