



## أهمية التنبؤ بالطلب (المبيعات)

هي القدرة على تحديد المبيعات المستقبلية التي تتيح للشركات اتخاذ قرارات دقيقة بشأن عملها والتنبؤ بالأداء قصير وطويل الأجل، بالإضافة إلى تحديد توقعاتها بالنسبة لإيرادات المبيعات القابلة للتحقيق ووضع خطة للنمو في المستقبل، ويساعد التنبؤ بالمبيعات الشركات على تحديد الطريقة المثلى لإدارة القوى العاملة والتدفقات النقدية (Cash Flow) والموارد، بالإضافة إلى تخصيص مواردها الداخلية بشكل فعال والحصول على رأسمال استثماري (Investment Capital) كما أنها تقدم الميزات التالية:

1. تقديم المنتجات التي تلبي حاجات ورغبات المستهلكين وفقاً للمؤشرات الخاصة لاتجاهات الطلب.
2. استخدام الموارد المتاحة لدى المنظمة في إنتاج المنتجات التي يقع عليها الطلب في السوق ، ووضع الميزانيات التقديرية للمبيعات.
3. يعتبر الأساس للتخطيط في مجمل أنشطة المنظمة الإنتاجية والتسويقية والبيعية.
4. تقدير الإيرادات المحتمل الحصول عليها في المستقبل ، وتقدير تكاليف الأنشطة التي سوف يتم تنفيذها.
5. تحديد الأسعار بالشكل الذي يتوافق مع طبيعة السوق وقدرات المستهلكين، وذلك وفقاً للإيرادات والتكاليف المتوقعة ، وتحديد أوجه الإنفاق على ضوء مؤشرات المبيعات المتوقعة.



تحديد نقاط البيع وحصه كل نقطة من المبيعات المتوقعة، الأمر الذي يساعد على تحديد النفقات البيعية لكل نقطة.

6.تحديد نفقات الترويج اللازم إنفاقها، وذلك وفقاً للمبيعات المتوقعة ، مراقبة نشاط إدارة المبيعات ورجال البيع ومعرفة مدى كفاءتهم في تنفيذ المبيعات المتوقعة.

### اساليب التنبؤ بالطلب

توجد اكثر من طريقة للتنبؤ بالطلب ( المبيعات ) ومن اهمها:

- بحوث السوق
- الطرق الاحصائية
- اساليب النماذج الاقتصادية وهي:
  - ✓ نماذج الاقتصاد القياسي
  - ✓ نماذج الاقتصاد الرياضي

وسوف تختصر في دراستنا على نماذج الاقتصاد القياسي وتحديد مرونة الطلب السعرية ، فعند تناول العوامل المؤثرة في الطلب، تبين أنه توجد علاقة اقتصادية بين الطلب وبين العديد من العوامل وأن درجة استجابة الطلب للتغير في تلك العوامل تتفاوت وتختلف تبعاً لدرجة المرونة سواء كانت مرونة الطلب السعرية أو الدخلية أو التقاطعية .

وعلى فرض بقاء درجة المرونة ثابتة في الأجل القصير بالنسبة للطلب على نفس السلعة مع نفس العامل المؤثر فإنه يمكن استخدام معامل المرونة للتنبؤ بالطلب على تلك السلعة وذلك من خلال الخطوات التالية:



يتم حساب معامل المرونة باستخدام العلاقة السابقة بين بيانات سنتين متتاليتين تسبقان سنة التنبؤ مباشرة.

يتم استخدام نفس المعامل وتطبيقه بنفس العلاقة بين بيانات السنة السابقة لسنة التنبؤ، والسنة التالية التي تمثل سنة التنبؤ وذلك بمعلومية العامل المؤثر المتوقع لسنة التنبؤ حيث تكون الكمية المطلوبة غير معلومة ويمكن استنتاجها من خلال تلك العلاقة.

مثال // اذا توفرت لديك المعلومات التالية عن الاسعار والكميات المطلوبة من سلعة A للفترة (1999-2004) .

| السنوات | السعر | الكمية المطلوبة |
|---------|-------|-----------------|
| 1999    | 10    | 2000            |
| 2000    | 8     | 3000            |
| 2001    | 6     | 4500            |
| 2002    | 4     | 6000            |
| 2003    | 3     | 7000            |

المطلوب :تقدير الكمية المطلوبة من السلعة المذكورة لسنة 2004 ، علما ان السعر سيكون 2 دولار للوحدة الواحدة .

الحل

الخطوة الاولى : ايجاد مرونة الطلب السعرية للسنتين الاخيرتين وحسب القانون التالي :

$$Ed_p = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_1}{Q_1}$$

$$= \frac{7000 - 6000}{3 - 4} \times \frac{4}{6000} = -0.66$$



يتضح من معامل المرونة ان الطلب غير مرن والسلعة ضرورية .

الخطوة الثانية: نعوض معامل مرونة الطلب في نفس الصيغة اعلاه ، باعتبار ان السعر في عام 2004 = 2 دولار ، والكمية المطلوبة مجهولة .

$$Ed_p = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_1}{Q_1}$$

$$0.66 = \frac{Q_2 - 7000}{2 - 3} \times \frac{3}{7000}$$

$$0.66 = \frac{3Q_2 - 21000}{-7000}$$

وبضرب الطرفين ب(- 7000)

$$(-0.66 = \frac{3Q_2 - 210}{-7000}) \cdot (-7000)$$

$$0.66 \times -7000 = \frac{3Q_2 - 21000}{-7000} \times -7000$$

بالاختصار

$$4620 = 3Q_2 - 21000$$

$$3Q_2 = 4620 + 21000$$

$$3Q_2 = 25620$$

$$Q_2 = \frac{25620}{3}$$

$$Q_2 = 8540$$

اذن الكمية المطلوبة في عام 2004 هي 8540 وحدة .