

اساليب التنبؤ المالي فقط طريقة النسبة المئوية من المبيعات (بدون اعداد ميزانية تقديرية)

- مفهوم تحليل التعادل وافتراضات تحليل التعادل

- الطرق الرياضية لتحليل التعادل (فقط منتج واحد)

- تحليل التعادل وحدات ومبالغ، تحليل التعادل النقدي وحدات ومبالغ ،

- تحليل التعادل النقدي وحدات ومبالغ

- مفهوم الرافعة التشغيلية وحساب درجة الرافعة التشغيلية عند مستوى ومستويين من المبيعات

راس المال العامل - مفهوم راس المال العامل و صافي راس المال العامل

- قرارات ادارة راس المال العامل – اهمية راس المال العامل

- سياسات الاستثمار لراس المال العامل (المتحفظة والمعتدلة والمجازفة) مع الشكل

- سياسات التمويل لراس المال العامل (المتحفظة والمعتدلة والمجازفة) مع الشكل لكل سياسة

- مفهوم الموازنة الراسمالية ، مفهوم النفقات التشغيلية واهمية الموازنة الراسمالية

- اساليب او معايير الموازنة الراسمالية (فقرة الاسترداد ، صافي القيمة الحالية، مؤشر الربحية)

(ملاحظة: يستخرج الطالب رياضيا القيمة الحالية عند معدل خصم ولا تعطى قيمة الدينار عند معدل

خصم معين)

الفصل الخامس

التنبؤ بالاحتياجات المالية

اولا: التخطيط والتنبؤ المالي

التخطيط المالي هو مجموعة الخطط اللازمة للحصول على الموارد المالية والاستخدام لها. فان التخطيط المالي يشير الى تحديد المتطلبات المالية ، والاستثمارات ، والنمو ، والاداء خلال مدة الزمن.

يعد التخطيط المالي عنصر اساس نجاح الشركة فهو دليلها المالي للمستقبل. فمن خلال التخطيط المالي تحدد الشركة امكانية الحصول على الاموال وكيفية الاستخدام لتلك الاموال. ولهذا فان التخطيط المالي يتضمن تنسيق النشاطات المالية من اجل تعظيم ثروة المساهمين اي تعظيم قيمة الشركة الهدف المعاصر للإدارة المالية.

يمثل التخطيط المالي جزءا هاما من عملية التخطيط المالي للشركة حيث يترجم اهدافها واستراتيجياتها وسياساتها الى خطط عملية يتم تنفيذها على المدى القصير. ويهدف التخطيط المالي اساسا الى تحديد الاحتياجات المالية للشركة وتأمين الاموال اللازمة بشكل متوازن من مصادر التمويل المختلفة.

يعتمد التخطيط المالية بشكل اساس على التنبؤ المالي، فالتنبؤ المالي هو عملية توقع او تقدير لما سوف يحصل في المستقبل. ولهذا فهو ضروري لغرض التخطيط ، والتنبؤ المالي هو جزء اساس ومهم من وظيفة المدير المالي. فالتنبؤ المالي هو ليس التخطيط وانما هو التقدير او التخمين للمتغيرات التي في ضوئها يتم اعداد عملية التخطيط ومن اهم المتغيرات التي تبدا بها عملية التنبؤ المالي واللازمة لعملية والتخطيط للاحتياجات المالية هي التنبؤ بالمبيعات فالتنبؤ بالمبيعات هو المدخل الاساس لاغلب نشاطات الشركة، ومن بينها واهمها التخطيط المالي.

ان الركيزة الاساسية للتخطيط المالي هو التنبؤ بالمبيعات المستقبلية . وتعتمد المبيعات الاجلة المستقبلية على الازمات الاقتصادية المتوقعة ومعدل نمو الاقتصاد وتطور الصناعة ودرجة المنافسة وعلى نشاط الشركة وسياساتها التسويقية. ويعتمد حجم المبيعات على مقدار الموجودات المتاحة للشركة، فقد تحتاج الشركة الى موجودات متعددة لتتمكن من انتاج وبيع السلع والخدمات. ولهذا فان النمو في المبيعات يتطلب زيادة في الموجودات . وتحتاج الاستثمار بالموجودات الى التمويل وينتج عن ذلك تمويل اضافي . ولذا تعد عملية التخطيط المالي جزءا متكامل لايتجزء عن اعمال وواجبات المدير المالي.

ثانيا: اساليب التنبؤ بالاحتياجات المالية

من اكثر الاساليب استخداما في تحديد الاحتياجات المالية هما:

1-اسلوب النسبة المئوية من المبيعات

2-اسلوب الانحدار الخطي البسيط

وان استخدام كل منهما يعتمد على توفير شروط معينة والتي من دونها لا يمكن استخدام تلك الاسلوبين كاداة للتنبؤ بالمبيعات ومن اهم هذه الشروط هو وجوب توفر عدد من علاقات معينة فيما بين المتغيرات المتضمنة في الاسلوب، وبشكل خاص:

1-العلاقة السببية

2-علاقة الاستقرار او الثبات

تشير علاقة السببية الى ان بسبب التغير في المبيعات فان بعض او كل بنود الموجودات تتغير، وبذلك عندما تريد الشركة زيادة مبيعاتها ينبغي ان تكون بحاجة الى زيادة بعض بنود الموجودات مما يتطلب توفير التمويل اللازم لذلك الزيادة بالموجودات.

اما العلاقة الثانية (علاقة الثبات) الذي يعتمد اسلوب التنبؤ عليه هو الاستقرار او الثبات النسبي في العلاقات بين المبيعات التي تمثل العامل السببي المتغير المستقل والاستثمارات في الموجودات التي تمثل المتغير المعتمد .

وببساطة اذا كان نتيجة تقسيم النقد على المبيعات الحالية تساوي 10% ، فيجب ان تكون نتيجة تقسيم النقد على المبيعات المتوقعة ايضا تساوي 10% ، وكذلك بالنسبة للمخزون والحسابات المدية. وكذلك بالنسبة للموجودات الثابتة (بشرط ان الشركة تعمل بطاقتها القصوى) لان الموجودات الثابتة لا تتغير في حالة كون الموجودات الثابتة لا تعمل بكامل طاقتها القصوى.

ملاحظة سوف نستخدم فقط اسلوب النسبة المئوية من المبيعات

التمويل الخارجي المطلوب = التمويل الكلي — التمويل الداخلي

الموجودات التي تتغير تلقائيا بتغير المبيعات المطلوبات التي تتغير تلقائيا بتغير المبيعات

التمويل الكلي = (— — — — —) × التغير بالمبيعات

المبيعات المبيعات

التمويل الداخلي = نسبة هامش صافي الربح × نسبة احتجاز الارباح × المبيعات المتوقعة

النسبة المكونة من المبيعات

$$EFR = \left(\frac{A}{S} - \frac{L}{S} \right) \Delta S - mbs_1$$

EFR : التمويل الخارجي المطلوب

A : الموجودات التي تتغير بتغير المبيعات وتحتل :

١- الموجودات المتداولة

٢- الموجودات الثابتة (في حالة كون الشركة تعمل بقطاع
القصوى فقط)

L : المطلوبات التي تتغير بتغير المبيعات
فقط المطلوبات المتداولة (دائنة ، متحقة ، قروض مضمونة
الاجل)

S : المبيعات الحالية

ΔS : المبيعات المتوقعة

ΔS : التغير في المبيعات = المبيعات المتوقعة - المبيعات الحالية

m : نسبة هامش صافي الدخل = $\frac{\text{صافي الأرباح}}{\text{المبيعات}}$

b : نسبة احتيازي الأرباح = $(1 - \text{نسبة توزيع الأرباح})$

نسبة توزيع الأرباح = $\frac{\text{الأرباح الموزعة}}{\text{صافي الأرباح}}$

نسبة احتيازي الأرباح = $\frac{\text{الأرباح المحتجزة}}{\text{صافي الأرباح}}$