



جامعة المستقبل  
كلية العلوم الادارية  
قسم ادارة الاعمال  
المرحلة الثالثة



جامعة المستقبل  
AL-MUSTAQBAL UNIVERSITY

## إدارة مالية

### الفصل الرابع:

# التخطيط والتنبؤ المالي

أستاذ المادة  
المدرس / نسيم خضير عباس

## مقدمة:-

التخطيط المالي يعتبر جزء هام من عملية التخطيط الإجمالي في الشركة.

والخطة المالية هي: عبارة عن وثيقة تحدد ما يجب القيام به خلال فترة مستقبلية محددة

• يهدف التخطيط المالي أساسا إلى:

1. تحديد الاحتياجات التمويلية للشركة

2. تأمين الاموال اللازمة بشكل متوازن من مصادر التمويل المختلفة

• يجب استخدام أحد أدوات التخطيط المالي للتنبؤ بالاحتياجات التمويلية.

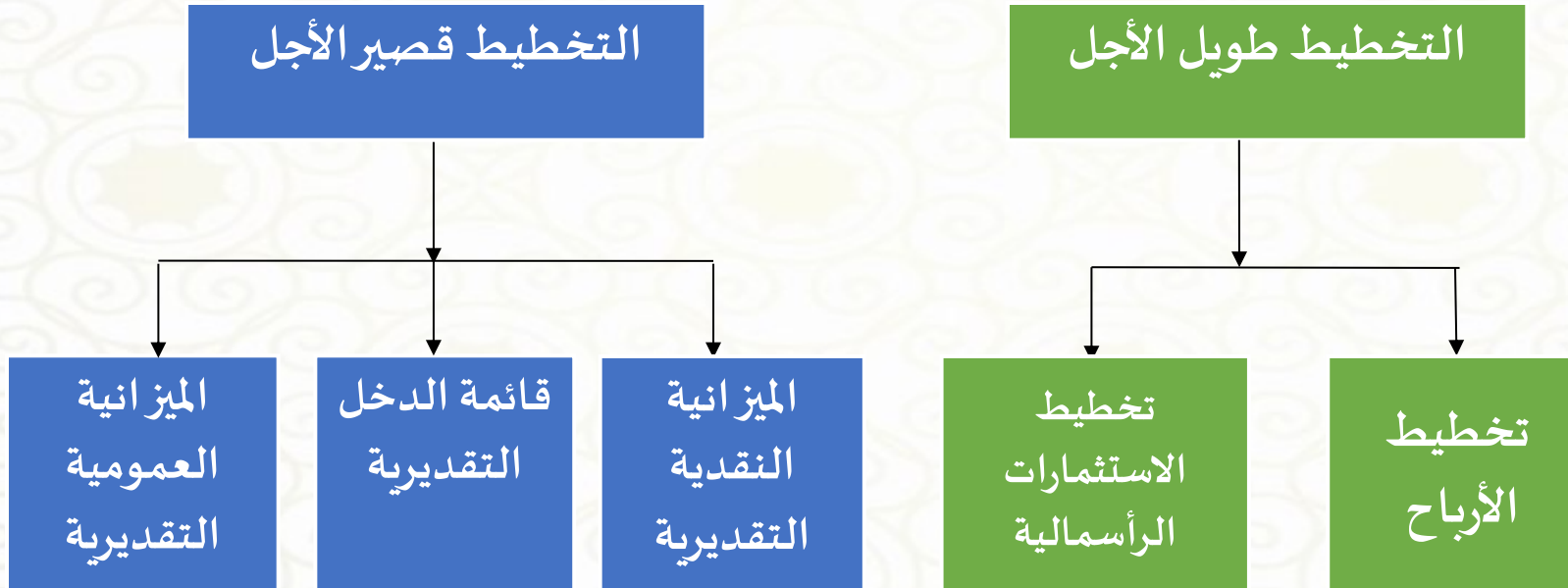


## ان الركيزة الأساسية للتخطيط المالي هي التنبؤ بالمبيعات المستقبلية للشركة

تعتمد المبيعات المستقبلية على:

1. الأوضاع الاقتصادية المتوقعة
2. معدل نمو الاقتصاد القومي
3. تطور الصناعة والقطاع التي تعمل فيها الشركة
4. درجة المنافسة بين الشركات العاملة في تلك الصناعة
5. نشاط الشركة
6. سياسة الشركة التسويقية

# أنواع وأدوات التخطيط المالي





## طريقة نسب الميزانية إلى المبيعات للتنبؤ بالاحتياجات المالية

تعتمد طريقة نسب الميزانية إلى المبيعات للتنبؤ بالاحتياجات التمويلية للشركة على أن هناك علاقة جوهرية ما بين

1. مبيعات الشركة

2. عناصر الميزانية

عناصر الميزانية هي:

1. الموجودات

2. المطلوبات

3. حقوق الملكية

## طريقة نسبة من المبيعات

إذا كنا نتوقع نمو بنسبة 10% للمبيعات في سنة 2021 مقارنة في 2020، كيف سيؤثر ذلك على قائمة الدخل إذا افترضنا ثبات نسب بنود قائمة الدخل إلى المبيعات

البند	2020	نسبة البند من المبيعات	2021 متوقع
المبيعات	100	-	؟
تكاليف البضاعة	70	70% نسبة التكاليف إلى المبيعات	؟
الأرباح التشغيلية	50	50% نسبة الأرباح التشغيلية إلى المبيعات	؟
صافي الأرباح	20	20% نسبة صافي الربح إلى المبيعات	؟



## طريقة نسبة من المبيعات قائمة الدخل

إذا كنا نتوقع نمو بنسبة 10% للمبيعات في سنة 2021 مقارنة في 2020، كيف سيؤثر ذلك على قائمة الدخل إذا افترضنا ثبات نسب بنود قائمة الدخل إلى المبيعات

البند	2020	نسبة البند من المبيعات	2021 متوقع
المبيعات	100	-	110 (110 * 0.10 = 110 مليون)
تكاليف البضاعة	70	70% نسبة التكاليف إلى المبيعات	77 (110 * 0.7 = 77 مليون)
الأرباح التشغيلية	50	50% نسبة الأرباح التشغيلية إلى المبيعات	55 (110 * 0.5 = 55 مليون)
صافي الأرباح	20	20% نسبة صافي الربح إلى المبيعات	22 (110 * 0.2 = 22 مليون)

## الموجودات:

الزيادة في المبيعات تتطلب زيادة في الإنتاج وبالتالي زيادة في رأس المال العامل بجميع بنوده من ذمم مدينة ومخزون ونقد

## المطلوبات:

1. الزيادة في المبيعات يعني ارتفاع الحسابات الدائنة (مديونية الشركة للموردين) والمتأخرات من أجور وفوائد وضرائب. هذه الزيادة تعتبر مصدر مهم لتمويل الزيادة في المبيعات
2. في حالة انخفاض المبيعات فإن عناصر رأس المال العامل تنخفض أيضا



عناصر في ميزانية الشركة تتغير بشكل مباشر مع التغير في المبيعات وهي:

1. النقد

2. الحسابات المدينة

3. المخزون

وهناك عناصر لا تتغير بشكل مباشر مثل الأصول الثابتة

- وسببها أن الشركة إذا كانت لديها طاقة إنتاجية فائضة فما عليها إلا أن تزيد معدل الإنتاج دون تكلفة إضافية
- أما إذا كانت الشركة تعمل بكل طاقتها الإنتاجية فإنها سوف تحتاج للقيام باستثمارات رأسمالية ورفع الطاقة الإنتاجية لرفع الإنتاج إلى مستوى المبيعات المطلوبة، في هذه الحالة الزيادة في المبيعات تعني الزيادة في الأصول الثابتة

## المطلوبات وحقوق الملكية

هناك عناصر في المطلوبات تتغير مباشرة مع التغير في المبيعات وهي:

1. الحسابات الدائنة (موردون)
2. المتأخرات (أجور، ضرائب)

وتعتبر هذه العناصر مصادر تمويل أولية للشركة



# العوامل المؤثرة في التنبؤ بالمبيعات :

تتأثر عملية التنبؤ بالمبيعات بعدة عوامل أبرزها :

- 1- تطور المبيعات في الماضي .
- 2- توقعات رجال المبيعات .
- 3- الظروف الاقتصادية العامة و ظروف المنافسة .
- 4- مدى الارتباط بين المبيعات و المؤشرات الاقتصادية العامة كالدخل القومي و الإنتاج القطاعي.
- 5- التغير في الأسعار .
- 6- اتجاهات السوق .
- 7- حملات الدعاية و الترويج .
- 8- الطاقة الإنتاجية المتاحة .