

مذكرات التحليل المالى فى المنشآت التجارية

اعداد
أ.د. وليد ناجى الحىالى

رئيس الاكاديمية العربية المفتوحة فى الدنمارك

من منشورات الاكاديمية العربية المفتوحة فى الدنمارك - 2007 -



The Arab Open Academy of Denmark

Brønshøjholms alle 45, 1. - 2700 Brønshøj - Denmark
0045 46369591 , 0045 32109591 , www.ao-academy.org

الإهداء

... إلى النّبع الطيّب كطيبة الأرض
إلى والدتي

المقدمة

يعتبر التحليل المالي المستند على الطرائق والأساليب العلمية ، أحد الوسائل التي تستخدمها المشاريع الاقتصادية في قياس مقدرتها على المواصلة في الحياة الانتاجية وتوسيع حجم نشاطها من خلال إيجاد التناسق بين إمكانات المشروع المادية والمالية وإستخداماتها إستخداماً أمثلاً يحقق أعلى جودة في الانتاج بأقل جهد ونفقة ، والاستفادة من جميع المصادر التي توفر للمشروع تدفقاً مالياً يغطي النقص في إحتياجاته للأموال ، ويعود عليه بمردود إقتصادي يسد تكلفة إستثمار هذه الأموال مع عائداً إضافياً يضاف إلى الأموال المملوكة .

ونظراً لحاجة المؤسسات والمشاريع الاقتصادية لكادر متخصص يستطيع أن يقود نشاطها المالي بكفاءة ونجاح ، دأبت جميع الجامعات والمعاهد المتخصصة في العالم على أفراد مادة متخصصة في التحليل المالي لسلبية كليات العلوم الاقتصادية والمالية لسد حاجة المشاريع الاقتصادية للكادر المتخصص في هذا الجانب .

ونظراً للنقص الواضح في المكتبة العربية للمراجع العلمية التي تغطي إحتياجات الأساتذة والطلبة في تدريس ودراسة هذه المادة ، خصصت هذا الجهد لسد ذلك النقص .

وبودي الإشارة إلى أن إختيار تسمية هذا الكتاب بالتحليل المالي ، جاء بسبب تركيز معظم كتب التحليل « على قلتها باللغة العربية » على نتيجة نشاط الوحدة الاقتصادية التي تعبر عن جملة من الأنشطة الاقتصادية التي تمارسها خلال فترة أو فترات مالية . مما تقلل من نوعية التحليل ، لأن النظرة الموضوعية والطبيعية لنتائج عمل أى مشروع يجب أن تربط الأسباب بالنتائج عبر دراسة وتحليل مكونات الأنشطة كأسباب لتحقيق النتائج المالية النهائية لحركة هذه الأنشطة . ولذلك خصصت جزءاً من الكتاب يهتم بالأنشطة التي تمارسها المشاريع التجارية كمثال لبقية المشاريع الأخرى والعوامل المؤثرة والمتأثرة بهذه الأنشطة قبل الوصول إلى نتيجة عمل المشروع وتأثيرها على المركز المالي الذي يبين وضع وإمكانات المشروع خلال فترة نشاطه الاقتصادي ، التي لا يمكن الفصل بينها عند الدراسة والتحليل الكمي المتعدد الجوانب .

ينقسم الكتاب إلى قسمين رئيسيين يبحث القسم الأول في الأسس النظرية للتحليل المالي لجميع المشاريع الاقتصادية وبعض النظر عن طبيعة النشاط الذي تمارسه ، أما القسم الثان فقد شمل التحليل الكمي - القيمي للأنشطة الاقتصادية ومدلولاتها تركيزاً على ما تمارسه المشاريع التجارية . مستخدماً الأساليب والوسائل الاقتصادية المحاسبية الرياضية ، الإحصائية وقد إنصب القسم الأخير على الجانب العملي وتطبيق الأساليب سابقة الذكر في التحليل .

الكتاب بقسميه يتكون من ثمانية فصول شمل العديد من الأمثلة العملية المحلولة .
وفي نهاية كل فصل يجد القارئ أسئلة نظرية وعملية تفيد الباحث والدارس عند إستخدام
التحليل كموضوع دراسي . كما يفيد المشاريع الاقتصادية بالبحث عن حلول المشاكل
التي تواجهها في حياتها العملية عبر ما تطرحه الأسئلة من مشاكل مستقاة من الحياة
العملية .

وفي الختام ، بودي أن أتقدم بجزيل شكرى إلى جميع الأخوة الزملاء الأفاضل الذين
تعاونوا معى في إظهار هذا العمل سواء كانوا أساتذة أو عاملين ، وخصوصا الاخوة الزملاء
الذين يرجع لهم الفضل في إقتراح بعض التعديلات على مسودة الكتاب .
راجياً أن أكون بعملى المتواضع هذا قد قدمت خدمة للمكتبة العربية .

د . وليد ناجى الحياى

الباب الاول

المدخل النظرى

ويبحث فى الأسس النظرية للتحليل المالى من حيث التعريف بموضوعه وأهميته وأنواعه والأدوات التى يستند عليها فى معالجة البيانات والمعلومات للوصول الى الغاية المرسومة لعملية التحليل ولذلك شمل هذا الباب على الفصول التالية :-

الفصل الاول - الأسس النظرية للتحليل المالى .

الفصل الثانى - القوائم المالية .

الفصل الثالث - الوسائل والأساليب الفنية للتحليل المالى .

حيث من خلال الفصول السابقة يستطيع الدارس تكوين اطار نظرى كمدخل لدراسة متعددة الجوانب لهذه المادة .

الفصل الأول

الأسس النظرية للتحليل المالي

1 - 1 . أهمية التحليل المالي :

يعتبر التحليل المالي أحد أشكال إدارة الأنشطة الجارية في الوحدات الاقتصادية . إذ يوفر المراقبة الجيدة على استخدام الموارد المالية والمادية المتاحة في الوحدة كما يعتبر أداة من أدوات متابعة سير تنفيذ الخطة الاقتصادية . ويرتبط التحليل المالي بشكل وثيق بالعلوم الأخرى ، كالمحاسبة التي توفر للمحلل المعلومات العديدة عن واقع نشاط المنشأة ، التي تعتبر ضرورية ولازمة لمعرفة درجة تنفيذ الأعمال المخططة ودرجة الانحراف ، والبحث عن مسببات ذلك الانحراف وتقديم التوصيات والحلول للإدارة العليا لاتخاذ الإجراءات المناسبة لمعالجة ذلك . كما يرتبط التحليل بعلم الإحصاء لما يوفره من دلائل ومؤشرات ذات محتوى قيم لإنجاز العملية التحليلية ومن المناسب أن نشير أنه مامن تحليل دون وجود بيانات وإحصاءات دقيقة وواضحة ، إذ على دقتها ووضوحها تتوقف نتائج التحليل التي يتم التوصل إليها في مجرى العملية التحليلية المستندة على الطرائق والأساليب العلمية .

1 - 2 . موضوع التحليل المالي :

تختلف أشكال الوحدات الاقتصادية وتتعدد معها طبيعة أعمالها ، إذ هناك الوحدات التجارية والصناعية والزراعية والخدمية ، وينتمي لكل قطاع نوعى عدد كبير من هذه الوحدات تؤدي كل منها دوراً محدداً في الإقتصاد الوطنى من خلال القيام بعدد من الأنشطة الإقتصادية لتكملة الدور المرسوم للمنشأة المماثلة لها ، أو المتممة لعملها ضمن سياق القطاع الإقتصادى الذى تنتمى إليه لتشكيل البنى الهيكلية للإقتصاد الوطنى . إن الأنشطة الإقتصادية التى تمارسها كل منشأة أو قطاع على إنفراد تمثل موضوع التحليل المالي من خلال الدراسات التى تتم على البيانات بقصد إنضاج المعلومات وتوضيح مدلولاتها وتركيز الإهتمام على الحقائق التى تكون غير واضحة . ولذلك فإذا كانت المنشأة تجارية فإن موضوع التحليل يكون عمليات الشراء والخزن والبيع معبراً عنها بوحدة القياس النقدى . أما إذا كانت المنشأة صناعية فيكون موضوع التحليل التغيرات الجارية في العملية الإنتاجية لإنتاج منتج معين واحتساب الكلفة للوحدة المنتجة والذى يدخل ضمن نطاق نشاط الوحدة الصناعية . الخ .

7 - 3 . أنواع التحليل المالي :

للتحليل المالي أنواع مختلفة يشترطها موضوع البحث والاستنتاج التي ينفذها المحلل وحجم المشكلة التي يدرسها والوقت الذي تستغرقه العملية التحليلية .

فالتحليل الذي يستند على دراسة البيانات والمعلومات الاقتصادية - الاجتماعية لوحدة معينة يسمى بالتحليل الداخلي وبمعنى آخر دراسة الأنشطة الاقتصادية لمشروع منفرد دون المقارنة مع المنشآت الاقتصادية الأخرى التي يرتبط بها المشروع .

إن هذا النوع من التحليل يبقى قاصراً دون مقارنته مع المشاريع والمنشآت الاقتصادية الأخرى التي تشابهها في طبيعة النشاط .

فإذا تمت مثل هذه المقارنة ، ففي هذه الحالة يكون التحليل خارجياً ، ولتوضيح الفكرة الأخيرة الواردة ذكرها . نفترض أن إحدى المنشآت تمارس عملاً تجارياً في إحدى المدن ، ومنشأة ثانية تمارس نفس العمل وفي نفس المدينة ، فإذا قامت إحدى المنشأتين بعملية تحليلية لنشاطها دون أن تقارنه مع المنشأة الثانية فيكون التحليل داخلياً . أما إذا تمت المقارنة فيكون التحليل خارجياً .

وهناك تقسيم آخر للتحليل المالي وذلك من حيث شمولية البيانات والمعلومات المحاسبية والإحصائية للأنشطة الاقتصادية ، فالتحليل الذي يخضع كافة الأنشطة التي يمارسها المشروع للدراسة والبحث يسمى بالتحليل الشامل . أما إذا تمت العملية على نشاط واحد أو جزء من مجموع الأنشطة الاقتصادية للمشروع دون شمول باقي الأنشطة فيطلق عليه التحليل الجزئي ، أو دراسة مؤشر اقتصادي أو بعض منها ، مثل تحليل الربحية ، معدل دوران البضائع ، مصاريف التسويق . . . الخ .

أما إذا تمت العملية التحليلية طبقاً للفترة التي يستغرقها وفترة النشاط فيسمى إما بالتحليل التمهيدى أو بالتحليل الجارى . حيث إذا تمت دراسة الخطط الاقتصادية كمؤشرات معيارية للنشاط لاكتشاف التوقعات المستقبلية له فيسمى بالتحليل التمهيدى أما إذا شملت العملية التحليلية المؤشرات والمعدلات المعيارية ثم النتائج اليومية للنشاط يوماً بعد يوم فيطلق عليه التحليل الجارى .

إن التحليل الجارى يتصف بالشمولية والاستمرارية حيث يؤمن للمشروع المراقبة المستمرة والمتصلة لأعمال المشروع وتقديم البيانات الضرورية وبشكل منتظم لمتابعة التنفيذ وتقييم الأداء . إلا أن هذا النوع من التحليل يحتاج للكادر المتخصص وللجهد والأموال .

وعندما تتم العملية التحليلية على بيانات النتائج النهائية للنشاط وعلى وجه التحديد في نهاية المدة المالية وعند إعداد الحسابات الختامية والميزانية العمومية فيسمى التحليل

بالتحليل النهائي ، أو بتحليل القوائم المالية (. . . .) فالقوائم المالية تتضمن الكثير من البيانات المحاسبية وإعداد تلك القوائم لا يعتبر هدفاً نهائياً في حد ذاته ، وإنما ينبغي دراسة البيانات المحاسبية التي تتضمنها تلك القوائم لتحقيق كثير من الأهداف (. . . .)⁽¹⁾ .

1 - 4 . مصادر معلومات التحليل المالي :

تبدأ العملية التحليلية من تجميع البيانات والمعلومات اللازمة لذلك ، حيث تتعدد مصادر الحصول عليها . ويمكن تقسيم هذه المصادر إلى ثلاث مجاميع :-⁽²⁾
المجموعة الأولى : مصادر البيانات والمعلومات الاقتصادية العامة وإقتصادية إجتماعية .
المجموعة الثانية : مصادر بيانات الخططة .
المجموعة الثالثة : مصادر البيانات المحاسبية والإحصائية .

أولاً : مصادر البيانات الإقتصادية العامة والإقتصادية الإجتماعية :

تصف هذه البيانات الواقع الإقتصادى - الاجتماعى للمدينة أو المنطقة التى يمارس فيها النشاط . حيث يستطيع المحلل جمع عدد من المعلومات والبيانات الضرورية لعملية التحليل ومن هذا المصدر نحصل على :-

1 - عدد السكان ومعدل النمو السكانى :

والغرض من ذلك هو تحديد الصفات الجوهريّة لسوق المستهلك داخل المدينة أو المنطقة التى تعمل فيها المنشأة موضوع الدراسة للتعرف على عدد المستهلكين الحاليين والمتوقعين فى المستقبل بالإضافة إلى معرفة رغباتهم وعادات شرائهم حسب تركيب السكان لعدد السكان واتجاهه أثر مباشر فى الطلب على سلع كثيرة يصعب حصرها فالناس أساس لسوق المستهلك النهائى ، وبدونهم لا توجد هذه السوق أصلاً⁽³⁾ .

1 - د . خيرت ضيف ، د . أحمد نور ود . أحمد بسيون ، المحاسبة المالية ، الدار الجامعية للطباعة والنشر . « بيروت » 1984 م ص 647 .

2 - د . عبد الكريم ، تحليل الأنشطة الإقتصادية للتعاونيات الإستهلاكية ، الدار ايكونوميكا (موسكو) 1948 ، ص 11 . باللغة الروسية .

3 - دكتور مصطفى زهير ، التسويق مبادئه وطرقه ، مكتبة عين شمس ، « القاهرة » 1982 ، ص 34 .

2 - متوسط الأعمار :

ترتبط هذه الفقرة بما سبقتها من حيث تحديد نوع البضائع التي تلائم كل فئة من فئات أعمار سكان المنطقة ، فالمسنين يختلفون في مشترياتهم عن الشباب ، والإناث يختلفن عن الذكور ، وهذا يعود لعدد من الأسباب منها الثقافية أو ما تحتمه البيئة والحياة الاجتماعية (لكي يستطيع السوق تهيئة البضائع الملائمة وتوجيه الإعلانات الناجحة توجيهاً مثمراً لابد من دراسة السكان وفئات الجنس . وتدلل الإحصائيات العامة على أن هناك فروقات كثيرة في الاتجاهات والدوافع . لشراء البضائع بين الرجل والمرأة ، وذلك لاختلاف الميول والغرائز . . .)⁽¹⁾ .

3 - مستوى التعليم :

يلعب التعليم دوراً كبيراً في رفع مستوى الذوق العام للمستهلك وبالتالي يؤثر على نوع البضائع التي يجب أن تتعامل بها المنشأة بما يتلاءم مع المستوى الثقافي العام في المنطقة واحتياجات سكانها لتشكيلة معينة من البضائع .

4 - القوة الشرائية (الدخل) :

وتقيس هذه النقطة القابلية الشرائية لسكان المدينة أو المنطقة ، من أجل وضع البرامج الكفيلة للتناسق بين كمية البضائع المطروحة ومقدار الطلب عليها بما يتلاءم مع القوة الشرائية للسكان . (يعتبر الدخل الذي تحصل عليه الأسر والأفراد من العوامل الأساسية ذات الأثر الفعال في الإستهلاك ، ففي المدة الطويلة نجد أن مجموع ما يحصل عليه هؤلاء من دخل يحدد المقدار الكلي للسلع والخدمات التي يستهلكونها ، وكما أن المقدار الكلي للإستهلاك يحدده مجموع الدخل فإن المستهلك الفرد محدود إستهلاكه بمقدار ما يحصل عليه من دخل)⁽²⁾ .

5 - طبيعة عمل المؤسسات العاملة في المدينة أو المنطقة وتشكيلة البضائع التي تتعامل بها :

إن البيانات والمعلومات المختلفة المتحصلة عن عدد ونوع المؤسسات التجارية والزراعية والصناعية والخدمية العاملة في المدينة أو المنطقة التي تعمل فيها المنشأة أو المؤسسة

(1) - سلمان المفازجي ، مبادئ التسويق ، جامعة بغداد . 1973 ، ص 48 .

(2) د . مصطفى زهير ، ص 36 ، مصدر سابق .

المراد تحليل أعضائها تساعد المحلل للتعرف على مدى نجاح المشروع في استثمار الأموال والبدائل المتاحة وفقاً لما هو متوفر . كما تتيح إمكانية التعرف على مدى ما توفره المنشآت والمشاريع العاملة لإحتياجات المشروع ، بقصد تقليل النفقات إلى أدنى حد ممكن وزيادة الطاقة الإنتاجية للمشروع من خلال استغلال كافة الإمكانيات المتوفرة أحسن استغلال .

ثانياً - مصادر بيانات الخطة :

منذ أوائل السبعينات شاع تطبيق مدخل التخطيط الإستراتيجي Strategic Planning كظاهرة إدارية حديثة ، وساعد على ذلك التوسع في استخدام أنظمة الحاسب الآلي في أغراض التخطيط⁽¹⁾ ، والتخطيط الإستراتيجي نمط من التفكير التحليلي ومدخل لتخصيص واستخدام الموارد المتاحة لتحقيق الأهداف الأساسية للمشروع⁽²⁾ ، ويعنى التخطيط الإستراتيجي بتخصيص موارد محدودة لإحتياجات ومطالب متنافسة وهو في ذلك يعنى بوضع أولويات هذا التخصيص والتركيز على أفضل الفرص المتاحة . ويعد هذا النوع من التخطيط لزيادة مرونة المشروع وقدرته على التوافق مع التغيير Change وعلى إبراز إختيارات جديدة فعالة لتحقيق هذا التوافق . ويمتد هذا التغيير ليشمل التغيير في البيئة المستقبلية والتغيير في أنشطة المشروع وفي أسلوب قيادته وتوجيهه⁽³⁾ .

وعلى هذا الأساس فإن البيانات والمعلومات المتاحة والمؤشرات التي تحويها الخطط المرسومة من قبل المشروع أو من قبل الجهات الرسمية وغير الرسمية للدولة تعتبر مصدراً مهماً وأساسياً في عملية التحليل الموضوعي . ويمكن أن نقسم هذه البيانات إلى المصادر التالية : -

1 - بيانات الموازنة التجارية - المالية :

الميزانية التقديرية وبشكل مطلق عبارة عن أداة تبحث في الجوانب المختلفة للعمليات المستقبلية وتكون لفترة محددة .

« هي أداة للتعبير عن الأهداف والسياسات والخطط والنتائج تعد مقدماً بواسطة الإدارة العليا لكل قسم من أقسام المشروع باعتباره وحدة واحدة »⁽⁴⁾ .

(1) S — Franklin.L Rue,W Boulton andW. Lindsay, « A Grass Roots Look At Corporate Long Planning Practices » , P.P. 13—14 (Craw — Hill) 1963 .

(2) Peter Drucker, Management: Tasks, Resp .

(3) Patrick Irwin, « Who Really Believes in Strategic Planning » P. 7 (Craw Hill) 1961 .

(4) دكتور خيرت ضيف ، الميزانيات التقديرية ، دار النهضة العربية ، بيروت 1975 ، ص 7 .

إن البيانات التي تحويها الموازنة التجارية - المالية ، لا تعمل على حل المشكلات المالية للمشروع ولكنها تقدم أيضاً عن طبيعة المشكلة التي قد تواجهه من خلال إيجاد التناسق بين مصادر الأموال وإستخداماتها إستناداً لما هو مخطط له ولما هو موجود فعلاً ومعرفة الإنحرافات ومسبباتها وتقديم التوصيات اللازمة لمعالجة ذلك .

2- التوجيهات والتوصيات المقدمة من الجهات الرسمية وغير الرسمية للدولة :

في الإقتصاد الوطنى ترتبط جميع المشاريع الإقتصادية ببعضها من خلال جملة مؤشرات وفقاً للنظام الإقتصادى السائد فى البلد . إلا أنه مهما كانت طبيعة هذا النظام فإن المنشآت الإقتصادية لا يمكن لها أن تتجاهل التوصيات والتوجيهات الصادرة من قبل جهات الدولة المختلفة وخصوصاً فى المشاريع المملوكة للمجتمع . ولذلك فالمحلل هنا بالإضافة إلى كونه مرشداً اقتصادياً فهو أيضاً رقيب على مدى تطبيق المشروع للتوصيات الصادرة من قبل الدولة بخصوص المجال الذى يمارس عمله فيه ، وإعطاء التوصيات الضرورية فيما يتعلق بعمل المنشآت وبما يتلاءم وينسجم مع توجيهات الدولة من أجل تحقيق السياسة العامة للمجتمع . ويجب ألا يفهم أن دراسة البيانات المتحققة من هذا المصدر والتوجيهات والتوصيات المقدمة من الجهات الرسمية وغير الرسمية للدولة تتم بشكل منعزل عن المصادر الأخرى ، بل يجب مقارنتها مع بيانات المصادر الأخرى للتأكد من مدى ملاءمة وصواب هذه التوجيهات وإمكانية الإستفادة منها مستقبلاً إذا أمكن .

ثالثاً : مصادر البيانات المحاسبية والإحصائية المختلفة :

« ككل فروع التنظيم الإقتصادى والاجتماعى ، كان على المحاسبة أن تخضع للدور الجديد الملقى على عاتقها . فهي مرشحة لأن تنتقل من الصعيد الفردى إلى الصعيد الجماعى . والروابط الرخوة نوعاً ما التى كانت تجمع بين المحاسبة والإحصاء أخذت تتمن إن المحاسبة الخاصة أصبحت المساعد الذى لا غنى عنه بالنسبة إلى المرفق العام الذى هو الإحصاء » (1) .

فرغم أهمية البيانات المحاسبية فى عملية التحليل إلا أنها لا تفى بالغرض دون الإعتماد على البيانات الإحصائية المختلفة ، فإذا كانت البيانات المحاسبية يتم تحقيقها من المستندات والسجلات المحاسبية والتقارير المالية للمشروع ، والتي يعتبر مصدراً مهماً فى التحليل وخصوصاً البيانات التى تحويها قائمتا الدخل والمركز المالى° والتي تتضمن الوسائل

1 - جان فوراسيه ، المحاسبة ، منشورات عويدات ، بيروت - باريس ، 1983 ، ص 104 .
* انظر الفصل الثانى (القوائم المالية) .

الاقتصادية ومصادر تمويلها وتغيراتها بالإضافة إلى البيانات التي تحققها القوائم المالية الأخرى . فإن البيانات الإحصائية يتم الحصول عليها من مصادر متعددة لأنها تشكل معلومات ثمينة في العملية التحليلية لأجل وصف الجوانب المختلفة للطواهر الاقتصادية النوعية ، أما البيانات التي يمكن إستخدامها هذا الغرض هي : -

1- عدد العاملين في المشروع والمشاريع المماثلة :

تعد البيانات المحاسبية عن عدد العاملين وبمقدار الأجر الإجمالي الذي يتقاضونه بوحدة القياس النقدي ، ولذلك فإن البيانات المحاسبية لا توضح عدد العاملين في المشروع كأشخاص . وبما أن عدد العاملين من المؤشرات التي يستفيد منها المحلل في أمور عديدة وخصوصاً عند تحديد متوسط الأجر ومقارنته بالإنتاجية ، وعليه يمكن توفير هذه البيانات في السجلات أو الجداول الإحصائية المتواجدة لدى شعبة الأفراد لتوظيفه بما يخدم التحليل وتحديد معدلات الأداء وقياسها .

2 - التركيب النوعي للعاملين :

إن ما كتب أعلاه ينطبق أيضاً على هذه الفقرة وخصوصاً عند دراسة وتحليل عدد العاملين في المجال الانتاجي وعدد العاملين في المجال غير الإنتاجي بقصد معرفة مقدار المصاريف التي يتحملها المشروع لكل فئة من فئات العاملين ومقدار مساهمة كل منهما في العملية الإنتاجية وحصته من العائد الإقتصادي المتحقق .

3 - مستوى المهارة :

ترتبط القدرة الإنتاجية لأي مشروع بعدد من العوامل وفي مقدمتها مهارة العاملين باعتبار أن الإنسان هو العنصر الحاسم في العملية الإنتاجية . إن الناس أنفسهم ، بما لديهم من معارف مكتسبة وخبرة إنتاجية ومهارة في العمل ، يصنعون ويحركون وسائل العمل وبصورة خاصة أدوات العمل ويتقنونها ويخترعون الآلات الجديدة ويجتذبون إلى ميدان الإنتاج مواضيع عمل جديدة ، ويكثرون معارفهم . فيتأمن بالتالي تطوير القوى المنتجة ، ويتحقق انتاج الخيرات المادية بصورة متنامية أبداً . وللاستفادة من هذه البيانات يقدمها الإحصاء للمحلل وخصوصاً فيما يتعلق بدراسة زيادة الإنتاجية والعوامل المؤثرة فيها ، بقصد التوصل لزيادة العائد الإقتصادي للمشروع .

« أسئلة الفصل الأول »

1 - ضع علامة صح (√) أو علامة خطأ (×) على العبارات التالية وصحح الخطأ منها : -

- يوفر التحليل المالى المراقبة الجيدة على استخدام الموارد المالية والمادية المتاحة فى المنشأة .
- صحيح التحليل المالى يضمن مراقبة جيدة على إستخدام الموارد إلا أنه لا يعتبر أداة من أدوات متابعة سير الخطة .
- لا علاقة لدقة نتائج التحليل المالى بدقة البيانات والمعلومات المستخدمة فى التحليل .
- إن موضوع التحليل المالى هو مجموعة الأنشطة الإقتصادية التى تمارسها كل منشأة إقتصادية بشكل منفرد أو على مستوى القطاع النوعي .
- إن التحليل الجارى يؤمن للمشروع المراقبة المستمرة والمتصلة لأعمال المشروع ويقدم البيانات الضرورية وبصورة منتظمة لمتابعة التنفيذ وتقييم الأداء .
- تعتبر مصادر البيانات المحاسبية والإحصائية المصدر الوحيد لعملية التحليل .
- حاجة السوق للبضائع ترتبط بأهداف وسياسات المشروع الإقتصادى وليس بحاجة السكان .
- الوسيلة الناجحة لحل المشكلات المالية التى تواجه أى مشروع هى الموازنة التجارية - المالية .
- المحاسبة علم منفصل عن الإحصاء ولا علاقة بينهما .

2 - تكلم عن ما يأتى على أن لا تزيد عن ثلاثة سطور : -

- موضوع التحليل المالى .
- قارن بين التحليل الداخلى والتحليل الخارجى .
- مميزات وعيوب التحليل التمهيدى والتحليل الجارى .
- ما فائدة البيانات المتعلقة ، بمستوى التعليم للتحليل المالى ؟
- أهمية التوجيهات والتوصيات الرسمية وغير الرسمية للدولة فى نشاط أى مشروع .
- لماذا يستعان بالبيانات الإحصائية فى التحليل المالى رغم وجود البيانات المحاسبية ؟
- علاقة القوائم المالية بالتحليل المالى .
- أنسب أنواع التحليل المالى ولماذا ؟
- متوسط أعمار السكان مؤشر يستخدمه المحلل لمعرفة مدى نجاح السياسة التسويقية للمشروع .

- 3 - ما هي الشروط والظروف التي تؤدي إلى نجاح العملية التحليلية للمشاريع الاقتصادية؟
- 4 - فيما يتلخص جوهر موضوع التحليل المالي .
- 5 - أعط مواصفات المحلل الناجح .
- 6 - بما يحدد مقدار دقة التحليل المالي ؟
- 7 - فيما يتلخص كنه فشل سياسة المشروع الاقتصادي لتخصيص واستخدام الموارد المتاحة ؟
- 8 - أى نوع من التخطيط يؤدي إلى زيادة مرونة المشروع وقدرته على التوافق مع التغيير ؟

الفصل الثاني

القوائم المالية

2 - 1 . المبادئ والفروض والقواعد التي تحكم إعداد القوائم المالية :

إن التسجيل في المستندات والسجلات المحاسبية والتعبير عن النتائج الصافية والإجمالية للأنشطة الاقتصادية في القوائم المالية محكوم بمبادئ وفروض وقواعد متعارف عليها ومقبولة قبولاً عاماً . فالباحث والدارس في هذا المجال لابد أن يكون ملماً بها لأجل التمكن من تحليل البيانات والاستنتاج من خلال دراسة وإيجاد العلاقات التي تحويها بيانات القوائم المالية ومصادر المعلومات الأخرى .

في هذا الفصل سوف نتناول أهم الفروض والقواعد والمبادئ المحاسبية التي تحكم إعداد القوائم المالية ، بما يتلاءم مع موضوع التحليل . ثم نتناول أهم القوائم المالية التي تخدم موضوع التحليل المالي .

أ - مبدأ الاستمرار :

يطلق على هذا المبدأ في بعض الأحيان مبدأ الدورية . ويقوم هذا المبدأ على أساس أن أي منشأة اقتصادية تنشأ بقصد الاستمرار في مزاولة نشاطها من أجل إنتاج سلعة أو خدمة تحقق حداً معيناً من إشباع حاجة المستهلك بغض النظر عن طبيعة السلعة أو الخدمة المنتجة وبغض النظر عن عائدة ملكية المنشأة .

يرتبط مبدأ الاستمرار ببعض الفروض التي تشكل الهيكل النظري والإطار العام له ، بهدف تجنب المنشأة قدر الإمكان الخسائر المحتملة باتباع بعض الاعتبارات العامة والتي هي :

- 1 - تقييم الأصول طويلة الأجل بسعر التكلفة مخصوماً منها جميع أقساط الإهلاك نتيجة العوامل الاقتصادية والفنية .
- 2 - تقييم الأصول المتداولة بسعر التكلفة أو السوق أيهما أقل ، لذلك تحمل حسابات النتيجة بالخسائر المحتملة .
- 3 - احتساب الأرباح المحققة خلال الفترة المحاسبية ، ولا يجوز احتساب الأرباح المحتملة .

ب - تقسيم حياة المشروع إلى وحدات زمنية قصيرة :

أساس هذا الفرض هو تصور نظري لحياة المشروع ، إذ تقسم بموجبه حياة المشروع إلى فترات زمنية تختلف مدتها من منشأة إلى أخرى إلا أنها عادة تكون سنة تبدأ في 1/ 1 وتنتهي في 31/ 12 من كل سنة ، بحيث يتم تأسيس المنشأة نظرياً أول كل سنة ثم يتم تصفيتها في آخرها ، ثم تأسس من جديد في بداية السنة التالية كمنشأة جديدة لتصفى من جديد في نهاية السنة . وهكذا تستمر عملية الولادة والتصيفة طول عمر المنشأة حتى يتم تصفيتها فعلاً .

والأساس من الناحية القانونية هو أن نتيجة أعمال المشروع من ربح أو خسارة لا يمكن معرفتها إلا في نهاية حياة المشروع أو عند التصفية الفعلية . ولولا هذا التقسيم النظري لحياة المشروع لكان من الصعب معرفة نتيجة أعماله إلا في حالة التصفية الفعلية وهذا ما يتنافى مع مبدأ الإستمرار ولذلك لجأ الفكر المحاسبي إلى تقسيم حياة المشروع إلى وحدات زمنية قصيرة تسمى بالفترة المحاسبية .

2 - ثبات وحدة القياس (النقود) :

تستخدم المشاريع الاقتصادية مقاييس معينة لمعرفة الأموال الاقتصادية التي بحوزتها والتغيرات التي تحصل عليها في مجرى النشاط الإقتصادي ولمعرفة ما عليها من التزامات للغير سواء من داخل المشروع أو من خارجه . وفي الحياة العملية تستخدم ثلاثة أنواع من المقاييس هي : -

1 - المقياس الطبيعي⁽¹⁾ :

يعتبر هذا المقياس أداة لمعرفة ما للمشروع من أموال إقتصادية وما عليه وبالشكل الطبيعي (وزن ، طول ، حجم ، مساحة) ، إلا أن هذا النوع من المقاييس يصعب تطبيقه في الحياة العملية ، وخصوصاً عندما يكون المشروع كبير الحجم وعملياته الإقتصادية متعددة ومتشعبة لما يتطلبه من وقت وإمكانيات مادية وبشرية قد تزيد من تكاليف الإنتاج وبالتالي زيادة أسعار السلع أو الخدمات المنتجة ، ولكن هذا لا يعني عدم إمكانية الاستفادة منه في بعض الحالات بل يمكن عند الضرورة حصر الموجودات الفعلية لأي مشروع في فترات معينة وخصوصاً عند عملية الجرد الفعلي .

(1) البروفسور سلابنيف ي. ك : اساس المحاسبة في المنظمات التعاونية تعريب د . وليد ناجي الحياي ، اصدار معهد التعاوني بموسكو . موسكو - 1986م ص 4 - 5

2 - قياس العمل :

يحدد هذا النوع من المقاييس كمية وقت العمل المبذول في إنتاج منتج معين خلال فترة زمنية معينة ، ومقارنته بالمعدلات المعيارية المحددة لذلك .
إلا أن الاستفادة من المقاييسين السابقين (الطبيعي ، العمل) يبقى قاصراً دون تحديد قيمة الشيء المراد قياسه بوحدة قياس غمطية وخصوصاً في سيادة علاقات التبادل النقدي السلعي ولذلك ظهرت الحاجة إلى مقياس دقيق نسبياً لتحديد مقدار الموارد الاقتصادية وتغيراتها في سياق نشاط المشاريع الاقتصادية .

3 - مقياس النقود :

تعتبر النقود وحدة قياس غمطية ملائمة مع سيادة علاقات التبادل السائدة في الوقت الحاضر . إلا أن المشكلة في وحدة القياس هذه هي عدم ثباتها أي خضوع قيمتها للتغيرات تبعاً للتغيرات التي تحدث في الحياة الاقتصادية من سنة إلى أخرى . ويترتب على اتخاذ النقود كوحدة قياس أن تكون النتائج والبيانات التي تعرضها القوائم المالية غير دقيقة في التعبير عن حقيقة النشاط وعن حقيقة المركز المالي للمشروع وبالتحديد عند المقارنة مع السنوات السابقة والسنوات اللاحقة .

د - التوزيع الزمني للنفقات والإيرادات :

طبقاً لفرض تقسيم حياة المشروع إلى فترات زمنية قصيرة تحتم على المحاسب أن يعد نتائج الأعمال بشكل دوري طوال حياة المشروع ، أي توزيع النفقات والإيرادات على الفترات المحاسبية عن طريق التسويات في نهاية الفترة المحاسبية لتحديد ما يخصها من نفقات وإيرادات وتحميل حسابات النتيجة بنفقاتها ومقابلتها بإيراداتها للوصول إلى صافي الدخل أو الخسارة » يعني مبدأ المقابلة أنه بعد تحديد إيرادات الفترة المحاسبية ، فإن المصاريف المرتبطة بتلك الإيرادات ينبغي أن تخصم منها للوصول إلى صافي الدخل الخاص بهذه الفترة ويشير إصطلاح المقابلة إلى العلاقة الوثيقة الموجودة بين بعض عناصر المصاريف وبين الإيراد المحقق نتيجة تحمل تلك المصاريف⁽¹⁾ .

(1) د خيرت ضيف ، د . أحمد نور ، د . أحمد بسيوني ، مصدر سابق ، ص 36 .

2 - 2 . مفهوم القوائم (التقارير) المالية :

القوائم المالية عبارة عن نظام من العلاقات المتبادلة بين المؤشرات التي تحويها والتي تصف المركز المالي للمشروع ومجموع الأنشطة الاقتصادية للوحدة المحاسبية خلال فترة محددة (شهر ، ربع سنة ، نصف سنة ، سنة) . أو هي مجموعة من الكشوف التي تحوى البيانات التفصيلية والإجمالية لمستوى أداء المشروع الإقتصادي وحقيقة المركز المالي التي ألت إليه نتيجة نشاط المشروع خلال فترة زمنية معينة .

وعلى أساس معطيات القوائم المالية تتمكن الأطراف المعنية بالتحليل المالي من التقييم والإشراف على نشاط المشروع ، كما تساعد من إكتشاف أسباب الإنحراف عن الخطة بعد تشخيصها وتحليلها ووضع الحلول المناسبة لتجاوزها إذا كانت سلبية ، والبحث عن الإحتياجات الكامنة لزيادة المقدرة الإنتاجية .

وتستند القوائم المالية على البيانات المحاسبية والتي هي التعبير المالي عن موارد المشروع الإقتصادي وتغيراتها في فترة معينة ، ولا بد لها أن تستجيب لمتطلبات معينة منها الدقة وصحة التعبير عن النشاط والوصف الصحيح لمركز المنشأة المالي ، كما لا بد من أن تتصف بالوضوح والبساطة وثبات المصطلحات والطرق المحاسبية المستخدمة في احتساب المصاريف والتنفقات .

2 - 3 . أنواع القوائم المالية :

تختلف القوائم المالية باختلاف نوعية وكمية البيانات التي تحتويها . إلا أن أبرز هذه القوائم والتي تستخدم في جميع الأنظمة الاقتصادية هي الميزانية العمومية (قائمة المركز المالي) وقائمة الدخل وقائمة توزيع الأرباح المحتجزة وقائمة التغيرات في صافي رأس المال العامل . وهناك قائمة مصاريف التداول (التسويق) التي تستخدم فقط في المنشآت التجارية في بعض الدول الاشتراكية . وسوف نتناول شرح أهم هذه القوائم بما يتلاءم مع موضوع التحليل المالي .

أ - الميزانية العمومية (قائمة المركز المالي) : Balance Sheet

تعددت التعاريف المتعلقة بالميزانية وفقاً لوجهة نظر الكتاب . إلا أن التعريف الذي ينسجم وموضوع التحليل المالي والذي يبين الصلة الوثيقة بين المحاسبة والتحليل المالي هو : الميزانية العمومية قائمة تضم في أحد جوانبها (جانب الخصوم) مصادر التمويل وتضم في الجانب الآخر (جانب الأصول) استثمارات والتي يطلق عليها القيم أو الأموال .

وسوف نتناول دراسة جانبى الخيزانية بطريقة تتشامش مع موضوع التحليل مبتدئين بجانب الخصوصم لكونه يتعلق بمصادر تكوين الوسائل الاقتصادية للمشروع .

أولاً - مصادر التمويل :

لأجل أن ينشأ أى مشروع لابد أن يحوز على مجموعة من الموارد الاقتصادية ولأجل أن يحقق ذلك لابد أن يكون له مصادر تمويل وقد يكون ذاتياً (داخلى) أو مقترضاً (خارجى) أو ذاتياً ومقترضاً معاً وهو ما يحدث فى الحياة العملية .

أ - مصادر التمويل الذاتية (الداخلية) :

وهى تمثل حقوق المالكين فى المشروع بغض النظر عن المالك سواء كان فرداً أو مجموعة من الأفراد وسواء كان المشروع عائد للقطاع الخاص أو للمجتمع . وتأخذ الملكية الأشكال الآتية : -

1 - رأس المال :

يعنى مقدار الأموال التى تستثمرها أصحاب المشروع فى المشروع . وقد يكون المال المستثمر بشكل نقدى متمثلاً بالأسهم فى الشركات المساهمة أو الجمعيات التعاونية ، أو على شكل حصة فى رأس المال فى الشركات التضامنية أو على شكل عيني كالموجودات طويلة الأجل أو موجودات متداولة . وعموماً يكون المال الذى يمثل رأس المال ديناً طويل الأجل ليس له مدة محددة وخصوصاً فى الشركات المساهمة .

2 - الإحتياطيات :

وهو جزء من الأرباح التى لم يتم توزيعها والتى عادة تخصص لأغراض متعددة وفقاً للغرض الذى احتجز من أجلها . كالإحتياطى القانونى والإحتياطى النظامى ، والغرض من هذه الإحتياطيات هو لتعزيز المركز المالى للمشروع .

وبالنظر لكون حسابات الإحتياطيات عبارة عن توزيعات للأرباح المحجوزة لذلك فإنها تعتبر جزءاً من حقوق الملكية ، وعلى وجه التحديد فى الشركات المساهمة . وإن عملية استقطاع جزء من الأرباح المحققة لتكوين الإحتياطيات هو مجرد تخصيص تلك الأرباح لغرض نظام معين ووفقاً لما ينص عليه القانون السارى فى البلد أو ما يقرره مجلس إدارة المشروع .

3 - المخصصات :

يقصد بالمخصصات المبالغ التي تستنزل من الأرباح لمقابلة الإهلاك في الأصول أو لتحديد لها أو لمقابلة الإلتزامات المختلفة والخسائر التي لا يمكن تحديد قيمتها بدقة . أما المبالغ المستنزلة من الأرباح والتي تزيد عن المخصصات فهي تعتبر من ضمن الإحتياطات لمواجهة بعض الحالات الطارئة .

ب - المصادر المقرضة (الخارجية) :

في مجرى العملية الإنتاجية للمشروع كثيراً ما تكون مصادر الأموال الذاتية غير كافية لتغطية الإحتياجات المالية للأنشطة الاقتصادية التي يمارسها المشروع ، مما يدفع المالكين لتغطية النقص الحاصل في التمويل الذاتي عن طريق الإقتراض من خارج أو داخل المشروع ، والتي لا تكون ضمن نطاق حدود الملكية . والإموال المقرضة من الخارج تسمى بمصادر التمويل المقرض (الخارجي) . وهناك أكثر من تقسيم لهذا المصدر إلا أن التقسيم الذي يتلاءم مع متطلبات التحليل المالي هو التصنيف على أساس تاريخ إستحقاق الإلتزام . والذي سوف نعتمده ، وعادة أن هذا التقسيم يتكون من فقرتين هما : -

1 - خصوم طويلة الأجل :

هي جميع مصادر التمويل الخارجية التي تحصل عليها الوحدة المحاسبية بقصد تغطية إحتياجاتها من الموارد المالية والتي تزيد مدتها عن السنة . وتخصص الموارد المتحصل عليها عن طريق هذا المصدر لاستخدامات المشروع في تمويل الأصول طويلة الأجل عادة والتي يكون عمرها الإنتاجي أكثر من سنة « يعتبر الإلتزام طويل الأجل إذا كان سداده يمتد لأكثر من فترة محاسبية أى أن تاريخ استحقاقه يكون عادة خلال فترة تزيد عن سنة من تاريخ إعداد الميزانية »⁽¹⁾ .

إن السياسة المالية الرشيدة في المشاريع الاقتصادية تقوم على استثمار الإلتزامات طويلة الأجل في المجالات التي تحقق عائداً إقتصادياً يضمن تحقيق قيمة القرض مضافاً إليه ربحاً إقتصادياً معقولاً بفترة لا تتجاوز باى حال من الأحوال فترة إستحقاق القرض .

2 (خصوم قصيرة الأجل :

هي جميع مصادر التمويل الخارجي التي يحصل عليها المشروع بفرض تمويل إحتياجاته من الموارد المالية والمادية التي تقل مدتها عن السنة ويستخدم هذا المصدر في تمويل

إحتياجات المشروع من الأصول المتداولة ، التي لا يزيد عمرها الإنتاجى عن السنة وبالتالى يكون تاريخ استحقاقها خلال فترة لاتزيد عن تاريخ إعداد الميزانية .

جـ) التناسق بين مصادر التمويل :

فى حياة المشاريع الإقتصادية علاقة وثيقة بين مصادر التمويل الداخلية ومصادر التمويل الخارجية . ففى الوقت الذى تكون فيه المصادر الداخلية ملازمة لحياة المشروع وتتيح إمكانية إستخدامها فى تمويل أى نشاط من أنشطة المشروع المختلفة ، بغض النظر عن مدته ودرجة مخاطرته ، تكون المصادر الخارجية مدتها مرتبطة بالمدة المحددة لاستخدامها لحين تاريخ إسترجاعها إلى أصحابها فلذلك على الإدارة الحكيمة أن تتجنب المخاطرة بمثل هذه الأموال ، وتجد درجة معقولة للتناسق بين المصدرين مما يتناسب مع طبيعة عملها وقدرتها على مواجهة المخاطر المحتملة .

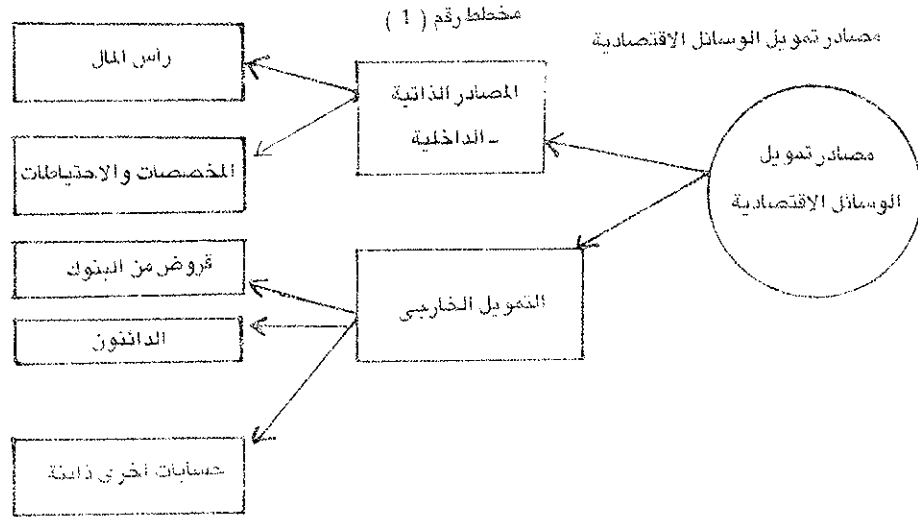
إن التناسق بين مصادر التمويل ترتبط إرتباطا مباشرا مع إستخدامات هذه المصادر من حيث إيجاد السبل الرشيدة لتوظيف الأموال حسب مصادر تمويلها بدرجة تحقق الإستثمار الأمثل وبأقل مخاطر . وهذا ما يطلق عليه التوازن المالى ويتم هذا التوازن تلقائيا نتيجة لاتباع نظام القيد المزدوج . أما التوازن المالى ، وهذا ما نقصده فى هذا المجال فهو أكثر تزمنا ، لأنه لا يكتفى بالاستخدامات ومصادر التمويل فى مجموعها ، ولكنه يتطلب أن يشمل التعادل بتعادل للمجموعات الرئيسية لمكونات الميزانية ، بمعنى أنه يتطلب أن :

- الأستخدامات طويلة الأجل تعادل المصادر طويلة الأجل .
- والإستخدامات قصيرة الأجل تعادل المصادر قصيرة الأجل «⁽¹⁾» .

1 د . حسن محمد كمال ، الأساليب الفنية للتحليل المالى ، مكتبة عين شمس «القاهرة» 1980م ص20 .

وعلى ضوء ما تقدم يمكن التعبير عن مصادر تمويل الوسائل الاقتصادية في الرسم

التالي :-



ثانياً : الاستخدامات :

وهي مجموعة وتركيبية الوسائل الاقتصادية التي تمتلكها الوحدة الاقتصادية من أجل إستخدامها في العملية الإنتاجية . وقد تكون هذه الوسائل على شكل أصول طويلة الأجل (موجودات ثابتة) ذات قيمة مرتفعة نسبياً وحسب طبيعة عمل المنشأة . مثل المكائن ، المباني ، الأراضي ، وسائل النقل وغيرها . أو على شكل أصول متداولة .

أ - الأصول طويلة الأجل (الأصول الثابتة) :

تتميز الأصول طويلة الأجل بمساهمتها لفترات طويلة (تزيد عن السنة) في العملية الإنتاجية مع المحافظة نسبياً على شكلها الطبيعي . وتتفقد أجزاء من قيمتها وعلى مراحل . ويتم احتساب قيمة الأجزاء المفقودة في الحياة العملية وفقاً للعدلات معينة من تكلفة الأصل . ويسمى الجزء المفقود بقسط الإهلاك وعادة ما تكون المدة التي يتم تحديد فترة القسط فيها سنوياً . والميزة الثانية لها هو ارتفاع قيمتها قياسياً بالأصول المتداولة .

ومن الأمور التي لا بد من الإشارة إليها أن الأصول طويلة الأجل تقتني للمساعدة في العملية الإنتاجية التي أنشئت المنشأة من أجلها . أي إقتنائها ليس بقصد إعادة بيعها . إلا أنه في حالات معينة لا يمنع من إعادة البيع . وقد تكون بعض الأصول طويلة الأجل في منشأة وفي أخرى متداولة وذلك حسب طبيعة عمل المنشأة « يطلق اصطلاح الأصول طويلة الأجل على ذلك النوع من الموارد التي تحصل عليها المنشأة لإستخدامها في عملياتها

الإنتاجية وليس بقصد إعادة بيعها ، ومن الأمثلة الشائعة لتلك الأصول الأرضي والمباني والآلات والتركيبات والتجهيزات ، ووسائل النقل . ويلاحظ في هذا المجال أن ما يعتبر أصلاً طويل الأجل بالنسبة لمنشأة معينة قد لا يكون كذلك بالنسبة لمنشأة أخرى ، فمثلاً السيارات في منشأة تجارة السيارات ، لا تعتبر أصولاً طويلة الأجل ، وإنما أصولاً قصيرة الأجل تحصل عليها المنشأة بغرض البيع ، أما السيارات في منشأة تجارية للبيع بالجملة فتعتبر من الأصول طويلة الأجل»⁽¹⁾ .

ب - الأصول قصيرة الأجل (المتداولة) :

ويقصد بها الوسائل الإقتصادية التي لا يزيد عمرها الإنتاجي عن فترة محاسبية واحدة وتقتنى من قبل المشاريع بقصد تسيير أعمالها الجارية . وهي بصفة عامة النقدية أو التي ستتحول إلى نقدية خلال فترة قصيرة والغرض الأساسي من هذه الأموال في المشاريع التجارية هو لإعادة بيعها وتحقيق عائد إقتصادي منها « ويقصد بالأصول المتداولة تلك التي تكون بطبيعتها قابلة لأن تتحول أثناء دورة الإنتاج العادية إلى نقدية دون أن يؤدي ذلك إلى تعطيل دورة الإنتاج أو إلى تضحية بجزء من قيمتها . وهي تتمثل في الأموال (الأصول) التي تعدّها المنشأة للتداول بغرض الحصول على ربح في أغلب الأحوال . . . »⁽²⁾ .

ج - التناقض بين الأصول طويلة الأجل والأصول قصيرة الأجل :

هناك بعض الأمور المهمة التي يجب مراعاتها عند التفرقة بين الأصول طويلة الأجل والأصول قصيرة الأجل وهي :

1 - تقدر قيمة الأصول طويلة الأجل عند إعداد الميزانية بسعر التكلفة مطروحاً منه قيمة الإندثارات ، أما الأصول قصيرة الأجل فتقدر على أساس سعر التكلفة أو سعر السوق أيهما أقل . والملاحظ هو أن القيمة السوقية ليس لها أي تأثير على الأصول طويلة الأجل بينما العكس بالنسبة للأصول قصيرة الأجل .

2 - لا بد من إجراء موازنة دقيقة عند استخدام عناصر التمويل بين الأصول طويلة الأجل والأصول قصيرة الأجل ، بحيث لا يؤدي إرتفاع أحدهما على الآخر سلباً على معدل الأرباح (الربحية) بمعنى مراعاة المعدلات المعيارية في استثمار الأموال المتاحة بقصد توفير فرص ربح أكبر .

(1) د . أحمد نور . في المحاسبة المالية ، «بيروت» الدار الجامعية ، 1985م ، ص 645

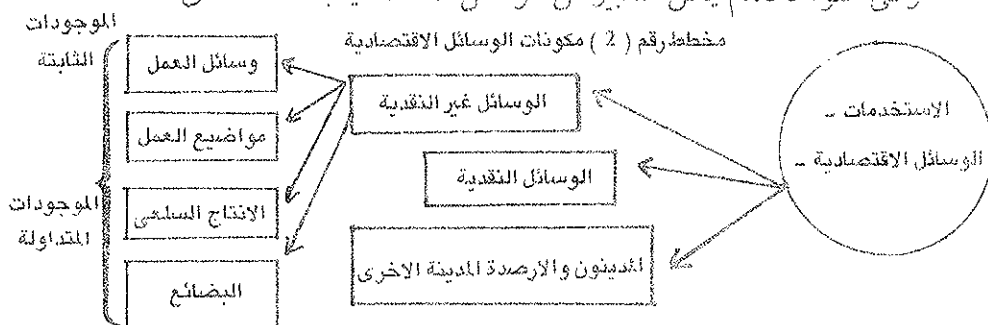
(2) د . حسن محمد كمال ، مصدر سابق ، ص 5ب

3 - لا بد من تمويل الأصول طويلة الأجل من المصادر الذاتية بينما الأصول قصيرة الأجل تمول من المصادر التمويلية الخارجية . وهذه المسألة ترتبط بقضيتين أساسيتين هما : -

أ - يكون معدل دوران الأصول قصيرة الأجل أكبر من معدل دوران الأصول طويلة الأجل* وبالتالي تتاح إمكانية تحويل الأصول قصيرة الأجل (ماعدا النقدية) إلى أصول سائلة أسرع من الأصول طويلة الأجل .

ب - إن المخاطر التي تتعرض لها الأصول طويلة الأجل أكبر من المخاطر التي تتعرض لها الأصول قصيرة الأجل .

وعلى ضوء ما تقدم يمكن التعبير عن الوسائل الاقتصادية بالمخطط التالي : -



ب - قائمة الدخل :

1 - تعريف قائمة الدخل :

تعتبر قائمة الدخل إحدى القوائم المالية المهمة في المحاسبة وفي التحليل المالي لكونها تشكل مصدر غنياً للبيانات التحليلية . والقائمة عبارة عن كشف يبين مقدار الإيرادات والنفقات ومقدار الأرباح أو الخسائر للوحدة المحاسبية .

وتنبثق أهمية قائمة الدخل من كونها تظهر التغيرات الناتجة عن العملية التي تمت خلال السنة المالية . ويرى Foulke في قائمة الدخل تسجيلاً لنشاط الإدارة فيعرف قائمة الدخل « أنها الترجمة الرياضية لسياسات ، وخبرة ومعرفة وبعد نظر ومبادرة إدارة المشروع ، وذلك من وجهة نظر الإيراد ، والمصروفات ، ومجمل الربح ، والربح من إدارة الأعمال ، وصافي الربح أو الخسارة ، فصافي الربح أو الخسارة النهائية هو المؤشر النهائي لمهارة الإدارة النشطة »⁽¹⁾ .

ومن هذا التعريف نستطيع أن نحدد أهم المؤشرات التي تحويها هذه القائمة :

- 1 - الإيرادات ، (إيرادات التشغيل وبالدرجة الأولى تكلفه المبيعات وصافي المبيعات)
- 2 - المصروفات .
- 3 - مجمل الربح أو الخسارة .
- 4 - صافي الربح أو الخسارة .

وعلى الرغم من أهمية قائمة المركز المالي سواء على صعيد المحاسبة أو التحليل المالي إلا أنها لا تبين المؤشرات المهمة والضرورية التي تحتويها قائمة الدخل ، ومن هنا تكمن العلاقة الوثيقة بين قائمة المركز المالي وقائمة الدخل كقائمتين تكمل أحدهما الأخرى في العملية التحليلية .

2 - تصنيف قائمة الدخل :

كثيرة هي الانتقادات التي وجهت إلى حسابات النتيجة وفي مقدمتها قصور حسابات النتيجة عن التصوير المتكامل والتي تخدم التحليل المالي للأسباب التالية : -

- 1 - ليس هناك فصل واضح بين أنواع الإيرادات والمصروفات :

فحساب الأرباح والخسائر مثلاً قد يحوى إيرادات متنوعة المصادر بعضها من نشاط داخلي عادي (المبيعات) والآخر من نشاط خارجي عادي ، مثل إيرادات الإستشارات وبمجموعة من الإيرادات غير المتكررة ، مثل الأرباح الرأسمالية ، وكذلك جانب المصروفات الذي يحوى مجموعة متعددة منها ، بعضها عادي والبعض الآخر غير متكرر (مثل الخسائر الرأسمالية) مما يترتب عليه أن رقم صافي الربح يصبح متما حسابيا بدون مدلول واضح ولا يصلح لتقييم أداء المشروع لكل أو بعض إدارته المختلفة .

- 2 - ليس من السهولة إيجاد ارتباطات بين المكونات :

إن عدم وضوح التصنيف يؤدي بالضرورة إلى صعوبة إيجاد إرتباطات بين مكونات حسابات النتيجة (أى عناصر المصروفات والإيرادات) مما يترتب عليه صعوبة حساب الاتجاهات وتقييم المشروع وإدارته تقييماً سليماً وكذلك عدم إمكانية الاستفادة من نتائج الماضي إستفادة كاملة عند التخطيط للمستقبل وخاصة عند إعداد الموازنات التخطيطية .

ونتيجة للانتقادات العديدة التي وجهت إلى حسابات النتيجة اتجه الفكر المحاسبي لخدمة اغراض التحليل المالي لإيجاد قائمة أو كشف يظهر البيانات التفصيلية (نسبياً

بالقياس لقائمة المركز المالي) والتغيرات الحاصلة في نشاط المشروع والعوامل المؤثرة في ذلك ، ولهذا فإن ما تقدمه قائمة الدخل تعتبر في الوقت الحاضر استجابة لمتطلبات التحليل المالي وخصوصاً في تحليل النتائج النهائية لأعمال المشروع* .

لا يوجد في الواقع العمل لمهنة المحاسبة شكل واحد لقائمة الدخل إلا أن أبرز النماذج المعمول بها هي : -

- قائمة الدخل على أساس خطوه واحدة .

- قائمة الدخل على أساس خطوات متعددة .

ومهما اختلف الشكل أو النموذج لقائمة الدخل إلا أنها تحتوى على كل العناصر التالية أو بعض منها : -

- 1 - صافي المبيعات .
- 2 - تكلفة المبيعات .
- 3 - مجمل الربح .
- 4 - مصاريف إدارة الأعمال .
- 5 - صافي الدخل من النشاط الجارى .
- 6 - المصاريف الأخرى والإيرادات الأخرى .
- 7 - صافي الدخل السنوى قبل الضرائب .
- 8 - مخصص الضرائب .
- 9 - صافي الدخل السنوى بعد الضرائب .
- 10 - العناصر غير المتكررة .

※ سوف يتم التطرق لهذا الموضوع في الفصول القادمة .

نموذج رقم (1) لقائمة الدخل في المشاريع التجارية .

قائمة الدخل لشركة عن السنة المنتهية في

xxxx	إجمالي المبيعات	xxxx
	ناقصاً :	
xxxx	مردودات المبيعات	xxxx
xxxx	صافي المبيعات	xxxx
	ناقصاً :	
xxxx	تكلفة المبيعات	xxxx
xxxx	مجموع الربح	xxxx
	ناقصاً :	
xxxx	مصاريف إدارة الأعمال	xxxx
xxxx	مصاريف إدارية	xxxx
xxxx	مصاريف البيع والتوزيع	xxxx
xxxx	إجمالي مصاريف إدارة الأعمال	xxxx
xxxx	صافي الدخل السنوي من إدارة الأعمال	xxxx
	ناقصاً :	
xxxx	مصاريف أخرى	xxxx
	زائداً :	
xxxx	إيرادات أخرى	xxxx
xxxx	صافي الدخل السنوي قبل الضرائب	xxxx
	ناقصاً :	
xxxx	مخصص الضرائب	xxxx
xxxx	صافي الدخل السنوي بعد الضرائب	xxxx
	ناقصاً :	
xxxx	المصاريف والخسائر غير المتكررة	xxxx
	زائداً :	
xxxx	الإيرادات والأرباح غير المتكررة	xxxx
xxxx		xxxx
xxxx		xxxx
	صافي الدخل	

جـ - قائمة التغير في المركز المالي :

مما لا شك فيه أن القوائم المالية تعبر عن جملة من العلاقات المتبادلة بين البيانات والمؤشرات التي تحويها هذه القوائم ، وبدون نظرة شمولية لجميع هذه البيانات ومن خلال مصادرها المتعددة لا يمكن أن تعبر النتائج التحليلية عن إستنتاجات دقيقة . هذه من ناحية ، ومن ناحية أخرى ان أغراض التحليل تختلف من عملية إلى أخرى وفقا للهدف المحدد لها . ولهذا فإن البيانات التي يقدمها مصدر معين أو قائمة مالية معينة قد يخدم جانباً من جوانب العملية التحليلية دون غيره ، أو بمعنى آخر أن قائمتي الدخل والمركز المالي قد تقدم دون شك بيانات مهمة تخدم أغراض المحاسبة والتحليل كأدوات للقيادة الاقتصادية ، إلا أنها (قائمة الدخل والمركز المالي) لا تبينان مصادر الموارد والكيفية التي استخدمت فيها هذه الموارد خلال مدة معينة ، ولمعالجة هذا النقص تستخدم قائمة التغير في المركز المالي والتي هي عبارة عن قائمة أو كشف يبين جميع مصادر الموارد المالية والكيفية التي استخدمت فيها هذه الموارد خلال فترة معينة « . . . تتضمن بيان المصادر المختلفة للحصول على الأموال النقدية أو ما يعادلها (مثل الذمم وأوراق القبض) وطرق استخدام هذه الموارد المالية في المشروع »⁽¹⁾ .

وهناك من ينظر لهذه القائمة على أنها العلاقة بين المقبوضات والمدفوعات النقدية « قائمة التغير في المركز المالي عبارة عن قائمة بالمقبوضات والمدفوعات النقدية خلال المدة التي تغطيها القائمة . . »⁽²⁾ . إلا أن هناك من ينظر إليها على أنها تعبر عن العلاقة بين جميع الموارد المالية التي تتدفق إلى المشروع وإستخدامات هذه الموارد سواء كانت نقدية أو ما يعادلها . وقسم آخر يجد فيها تعبيراً عن الموارد المالية قصيرة الأجل التي تتدفق للمشروع وعلاقتها بالإستخدامات قصيرة الأجل . والتي يطلق عليها قائمة رأس المال العامل من أجل تمييزها عن الأموال النقدية .

د - القوائم المالية في البلدان الاشتراكية :

القوائم المالية في المشاريع الاقتصادية للبلدان الاشتراكية تكتسب مميزاتاً من طبيعة النظام الإقتصادي السائد إذ أن الميزة الأساسية لها هو اتصافها بالالزامية حيث يجب على

(1) د . خيرت ضيف ، الميزانيات التقديرية ، مصدر سابق ص 4-3

(2) د . فوزي دميان ، د . خليفة ضو ، مقدمة في المحاسبة المالية «طرابلس- المنشأة العامة للنشر والتوزيع ، 1986 ص 843

كل مشروع إقتصادي أن يعد ويقدم قوائمه خلال فترة محددة قانوناً ولا يجوز تجاوزها بأى حال من الأحوال . وهذا ما يتطلبه الإقتصاد المخطط في هذه البلدان .

وتتميز أيضاً بالأشكال والفقرات الموحدة (نمطية) حسب طبيعة كل قطاع اقتصادى وفقاً للتعليمات والقوانين التى تصدرها الجهات المسؤولة عن هذا الجانب .

تقسم القوائم فى البلدان الاشتراكية إلى قوائم محاسبية وقوائم إحصائية والتى تكمل أحدها الأخرى . وتعد القوائم المحاسبية فى هذه البلدان على ثلاث فترات سنوية (شهرى ، ربع سنوى ، سنوى) .

فى القوائم الشهرية يتم إعداد الميزانية وبعض التقارير التى تبين بيانات مختصرة عن مستوى تنفيذ الخطة والأرباح الإجمالية ، ومصاريف التداول . وكذلك تحتوى بيانات عن مقدار المصاريف غير العقلانية التى أنفقت بشكل لا يخدم العملية الإقتصادية . أما القوائم الربع سنوية فهى تشمل حساب الأرباح والخسائر وحساب التشغيل والمتاجرة وحساب مصاريف التداول والميزانية العمومية .

أما القوائم السنوية فهى قوائم تفصيلية عن جميع فروع النشاط الإقتصادى التى يمارسه المشروع حيث تشمل القوائم الربع سنوية بالإضافة إلى قوائم تحليلية تعد فيه المقارنات بين الخطة والتنفيذ الفعلى وبيان الانحرافات سلباً أو إيجاباً ، وتقديم المقترحات لتطوير عمل المشروع فى الفترات المستقبلية^(١) .

1 - ي.ف. مجنيد ، ١ . م. كابلونوف ، المحاسبة فى التجارة ، «موسكو» دار « إيكونوميا » للنشر 1985م ص 257
(باللغة الروسية) .

أسئلة الفصل الثاني

- 1 - علق على كل عبارة من العبارات التالية فيما لا يزيد عن ثلاثة سطور بالتحديد لكل منها : -
 - يعتبر المقياس الطبيعي أداة لمعرفة ما بحوزة المشروع من وسائل إقتصادية وما عليه وبالشكل الطبيعي . إلا أن هذا النوع من المقاييس يصعب تطبيقه في الحياة العملية .
 - الأساس من الناحية القانونية هو أن نتيجة أعمال المشروع من ربح أو خسارة لا يمكن معرفتها إلا في نهاية حياة المشروع أو عند التصفية الفعلية .
 - تقيم الأصول المتداولة بسعر التكلفة أو السوق أيهما أقل .
 - النقود وحدة قياس نمطية ملائمة مع سيادة علاقات التبادل السائدة في الوقت الحاضر .
 - تقسم حياة المشروع إلى فترات زمنية محددة بهدف معرفة نتيجة عمل المشروع من ربح أو خسارة .
 - القوائم المالية نظام من العلاقات المتبادلة بين المؤشرات التي تحويها والتي تصف المركز المالي للمشروع ومجموع الأنشطة الإقتصادية .
 - تختلف القوائم المالية باختلاف النظام الإقتصادي السائد في البلد .
 - تختلف الأصول طويلة الأجل عن الأصول قصيرة الأجل من حيث الغرض الذي تستخدم من أجله هذه الأصول .
- 2 - تكلم عن قائمة المركز المالي وعلاقتها بالقوائم الأخرى بما يخدم أغراض المحاسبة والتحليل المالي .
- 3 - ما المقصود بالإحتياطيات والمخصصات ، وما هي أوجه الاختلاف بينهما ؟
- 4 - ماهي العلاقة بين مصادر التمويل الداخلي والخارجي ؟

- 5 - ما هي معايير التفرقة بين الأصول طويلة الأجل والأصول قصيرة الأجل ؟
- 6 - لماذا يفضل المحلل استخدام قائمة الدخل بدلا من حسابات النتيجة (التشغيل والمتاجرة والأرباح والخسائر) ؟
- 7 - ما هي مميزات القوائم المالية في البلدان الاشتراكية ؟
- 8 - تكلم بالتفصيل عن قائمة التغير في المركز المالي ؟
- 9 - ما المقصود برأس المال العامل ؟
- 10 - ما هي المقاييس المستخدمة في المحاسبة ، وما هي العلاقة بينهما ؟

الفصل الثالث

الوسائل والأساليب الفنية المستخدمة في التحليل المالي

التحليل المالي يعتبر احد الفروع التطبيقية للمحاسبة القائم على الطرائق والاساليب العلمية التي تتعدد وتنشعب وفقا لسعة المادة المراد تحليلها والامكانات المادية التكنيكية المتاحة .

ويقصد بالوسائل والاساليب الفنية المستخدمة في تحليل الانشطة الاقتصادية بأنها مجموعة الادوات والطرق المحاسبية والاحصائية والرياضية المستخدمة في تحليل الانشطة الاقتصادية للمشاريع بقصد دراسة العمليات من خلال البحث في مؤشرات الانشطة والتغيرات الحاصلة لها في مجرى العمليات الاقتصادية عبر التأثيرات المتبادلة المترابطة لهذه المؤشرات .

ومعرفة الاسباب المؤدية لتغيير هذا المؤشر الاقتصادي او ذاك اى ان العملية التحليلية للانشطة الاقتصادية لا تقتصر فقط على اكتشاف التغيرات الحاصلة في المؤشرات بل معرفة الاسباب الكامنة وراء هذا التغير .

ورغم سعة المادة وتعدد الامكانات الا ان الوسائل والاساليب الفنية المستخدمة في تحليل الانشطة الاقتصادية يمكن تقسيمها الى مجموعتين :-

المجموعة الاولى - الاساليب الاقتصادية - المالية .

المجموعة الثانية - الاساليب الرياضية .

3 - 1 . الاساليب الاقتصادية المالية :

في مجرى التحليل المالي تتم اعمال التحليل للمعلومات الاقتصادية باستخدام اساليب ووسائل خاصة تكشف خاصية التحليل المالي . وكثيرا ما تتداخل هذه الاساليب والوسائل فيما بينها في العملية التحليلية .

وسوف نشرح في هذا الفصل اهم الاساليب والوسائل الفنية المستخدمة في التحليل المالي والتي يمكن حصرها بما يأتي :-

أ - اسلوب المقارنات «الرأسي والافقي» .

ب - اسلوب المجاميع .

ج - اسلوب الارقام القياسية .

د - اسلوب النسب المئوية .

أ - اسلوب المقارنات :

يعتبر اسلوب المقارنات احد اهم اساليب تحليل الانشطة الاقتصادية في المنشآت التجارية والصناعية والزراعية وغيرها من المشاريع ، وتشمل المقارنات في هذا المجال اشكالا عدة وفقاً للغاية أو الهدف الذى يرسمه المحلل في سير العملية التحليلية . اذ تشمل مقارنة البيانات الفعلية المختلفة مع مؤشرات الخطة العامة أو الخطط الفرعية ومقارنة البيانات الفعلية للسنوات السابقة مع بيانات السنوات اللاحقة وسنة التحليل .

ان مقارنة البيانات الفعلية مع بيانات المنشآت المماثلة الاخرى تتطلب تجميعها وتبويبها في جداول بطريقة تنسجم مع هذا الاسلوب كما هو مبين في الجدول رقم « 2 »

1	2	3	4
التفاصيل	السنوات	التغير المطلق	النسبة المئوية للتغير/
	1985	1986	زيادة «+» نقص «-»
اصول ثابتة	21000	19500	- 1500
نقدية	1000	500	- 500
اوراق قبض	8000	12000	4000
المخزون	20000	28000	8000
إجمالي اصول متداولة	29000	40500	11500
إجمالي الاصول	50000	60000	10000

وعند استخدام المقارنات لابد الاخذ بنظر الاعتبار ما يأتى :-

أ - عدم الاكتفاء عند التحليل وفقاً لهذا الاسلوب بالارقام المطلقة اذ لابد من احتساب القيم النسبية للتغير ، من اجل تقديم صورة اكثر وضوحاً للتغيرات خلال سنوات المقارنة .

ب - لا يجوز احتساب التغيرات بين عنصرين مختلفين بل يجب ان تتم بين عناصر ذات طبيعة واحدة .

ج - لابد من تقديم شروحات وتفسيرات للتغيرات الحاصلة مختصرة وواضحة ومرفقة بجداول التحليل .

والجدول رقم «3» يبين اسلوب المقارنات لاحدى المنشآت التجارية باستخدام البيانات الفعلية ومقارنتها بمؤشرات الخطة .

ب - اسلوب المجاميع :

يحتّم أسلوب المجاميع اختيار الظواهر الاقتصادية ذات الطبيعة الواحدة أو المتشابهة من خلال مؤشرات الخطة والبيانات الفعلية التي تحويها التقارير المالية والتعرف على الانحرافات التي آلت اليه العلاقة بين الظواهر الاقتصادية وتأثير ذلك على التطور اللاحق لأعمال المنشأة .

وعليه فإن التحليل المالي وفقاً لاسلوب المجاميع هو تحليل الظواهر الاقتصادية التي تدرس بشكل مترابط وإيجاد المؤثرات المتبادلة مثل دراسة وتحليل مصاريف التداول التجاري كمجموعة من العناصر التي تؤثر على مستوى النشاط الاقتصادي وبالتالي على نتائج أعمال المنشأة التجارية وتأثير النشاط الرئيسي «البيع» على مصاريف التداول كمياً ونوعياً. كما هو موضح في الجدول رقم «4»

6	5	4		2	1
ملاحظات	التغيرات النسبية %		التغيرات المطلقة		التفاصيل
	نقص «-»	زيادة «+»	نقص «-»	زيادة «+»	
		40 %	-	1000	المبيعات
		33 %	-	700	مصاريف التداول التجارية
	4 , %	-	-	8 %	معدل مصاريف التداول
				25000	1984
				35000	1985
				2800	
				2100	

من بيانات جدول رقم «4» يمكن ان نوضح مايتى :-

1 - المبيعات ومصاريف التداول التجارية ذات علاقة متبادلة على مستوى نتائج الاعمال في المشاريع التجارية وإن تحليل المبيعات يتطلب دراسة مستوى مصاريف التداول التجارية لان نمو المبيعات كمياً يرافقه نمو كمى ونوعى في مصاريف التداول «2100 دينار ومعدل 4 , 8 % عام 1984 2800 دينار ومعدل 8 % عام 1985» وهذه ظاهرة طبيعية في الاعمال التجارية .

2 - يتضح ان المؤشرين «المبيعات ومصاريف التداول» ذات طبيعة واحدة ، اذ بعلاقة مصاريف التداول التجاري الى المبيعات نحصل على معدل مصاريف التداول

$$\text{مصاريف التداول} = 100 \times \frac{2100}{2500} = 100 \times \frac{4}{8} = 4 , 8 \%$$

وهذا يؤكد ان اسلوب المجاميع يدرس الظواهر الاقتصادية ذات الطبيعة الواحدة او المتشابهة .

جـ - اسلوب الارقام القياسية Index Numbrs

يقوم هذا الاسلوب على اساس المؤشرات المعبر عنها بعلاقة معدلها قياساً لمعدلات نفس المؤشرات لفترات زمنية سابقة او علاقته بالمؤشر القياسي ، الذى يعتبر اساسيا بالنسبة لباقي المؤشرات وترتبط عملية اختيار المؤشر الاساسى باختيار سنة الاساس Base Year والتي يجب ان تخضع لمعير دقيقة وموضوعية بعيدا عن التحيز الشخصى بقصد اخفاء بعض الحقائق او لظهار بعض الوقائع بصورة مغايرة للواقع الحقيقى ، كما يجب ان تكون سنة الاساس من السنوات ذات الظروف الطبيعية البعيدة عن المؤثرات الشاذة .

ويقوم الرقم القياسى «المؤشر القياسى» بقياس التغير فى ظاهرة اقتصادية معينة مثل حجم الانتاج لنوع معين من السلع او لمجموعة معينة من السلع المتماثلة او التغير فى اجور العمال فى الصناعات المختلفة والتي تتغير من مكان الى اخر ، ومن وقت الى اخر وكما يمكن مقارنة انتاج البترول خلال سنة معينة فى احدى مناطق البلد بالانتاج فى منطقة اخرى .

ويمكن تعريف الرقم القياسى على انه مقياس احصائى مهم لظهار التغيرات فى متغير او مجموعة مرتبطة من المتغيرات بالنسبة للزمن وللمكان الجغرافى ، او اى خاصية اخرى مثل الدخل الوظيفية ، وغير ذلك وتسمى احيانا المجموعة من الارقام القياسية لسنوات او اماكن مختلفة وما الى ذلك بالسلسلة الزمنية .⁽¹⁾

ويتم احتساب العلاقة بين المؤشرات وفقاً لاسلوب الارقام القياسية عن طريق نسبة قيمة العنصر فى سنة المقارنة على قيمة العنصر فى سنة الاساس مضروباً فى 100

$$\text{قيمة العنصر فى سنة المقارنة} \times 100 \div \text{قيمة العنصر فى سنة الاساس}$$

وتطبق هذ المعادلة على جميع انواع المؤشرات الاقتصادية بهدف معرفة اتجاهات تغيراتها النسبية .

ولتوضيح هذا الاسلوب نفترض انه تم الحصول على البيانات التالية لاحدى المنشآت التجارية بقصد معرفة اتجاه التغيرات النسبية لهذه البيانات للسنوات 1980 - 1985 «المبلغ بالالف» .

(1) موارى رشيميل الاحصاء . دار ماكجر وهيل للنشر / سلسلة شوم 1972 . صفحة 497

جدول رقم (5)

7	6	5	4	3	2	1
985	1984	1983	1982	1981	1980	العناصر
90 135	90 130	80 120	80 115	80 100	80 70	اصول ثابتة :- مبانى «تكلفة» الات «تكلفة»
225 90	220 81	200 72	195 60	180 45	150 20	المجموع - متراكم الاهلاك
135	139	128	135	135	130	صافى اصول ثابتة
22 10 89	17 8 73	13 8 67	10 4 62	8 4 57	7 2 42	اصول متداولة :- نقدية اوراق مالية بضاعة
121	98	88	76	69	51	مجموع الاصول المتداولة
256	237	216	211	204	181	مجموع الاصول

1	2	3	4	5	6	7
حقوق أصحاب المشروع :- رأس المال احتياطيات وفائض مرحل	225 42	261 56	283 72	287 84	292 92	292 101
مجموع حقوق اصحاب المشروع خصوم طويلة الاجل خصوم متداولة	267 27 41	317 31 48	355 31 56	371 31 68	384 31 70	393 31 71
مجموع حقوق اصحاب المشروع والخصوم	335	396	442	470	485	495

ولأجل توظيف البيانات اعلاه لاغراض التحليل وفقا لاسلوب الارقام القياسية تبوب في جداول تحليلية تخدم هذا الغرض ، ولا بد من الاشارة الى ان عملية تبويب واعداد الجداول التحليلية ذات محتوى فني تعتمد على خبرة ودراية المحلل والتي يجب مراعاة الدقة والوضوح والبساطة في اعداده بغية الاستفادة منه وفقا للغرض الذي اعدت من اجله وعليه يكون الجدول اعلاه «رقم 5» وفقا لما ياتي .

جدول تحليلي رقم (6) يبين اتجاهات التغيرات النسبية للجدول رقم «5»

1	2	3	4	5	6	7
العناصر	سنة الأساس 1980	1981	1982	1983	1984	1985
صافي الاصول الثابتة	100	103,8	103,8	98,5	106,9	109,8
نقدية	100	114,3	142,9	185,7	242,9	314,3
اوراق مالية	100	200	200	400	400	500
بضاعة	100	135,7	147,6	159,5	173,8	211,9
مجموع اصول متداولة	100	135,3	149	172,5	192,2	237,3
مجموع الاصول	100	112,7	116,6	119,3	130,9	141,4
رأس المال	100	116	125,7	127,6	129,8	129,8
احتياطيات وفائض مرحل	100	133	171,4	200	219	204,5
مجموع حقوق اصحاب المشروع	100	118,7	133	139	143,8	147,2
خصوم طويلة الاجل	100	114,8	114,8	114,8	114,8	114,8
خصوم متداولة	100	117,1	136,5	165,9	170,7	173,2
مجموع الخصوم طويلة الاجل والمتداولة	100	116,2	127,9	145,6	148,5	150

وبعد الانتهاء من اعداد الجدول او الجداول التحليلية للبيانات المراد تحليلها يشرع المحلل باستنتاج هذه البيانات بواسطة ايجاد العلاقة بين تغيرات العناصر المؤثرة على بعض او ذات العلاقة المباشرة مستندا على المعطيات الجديدة وتقديمها للجهات ذات الاختصاص حسب الحاجة لذلك .

د - اسلوب النسب المئوية :

اساس هذا الاسلوب هو ايجاد العلاقات بين البيانات والمؤشرات الاقتصادية التي يتم الحصول عليها من القوائم المالية او المصادر الاخرى بهدف تتبع التغيرات التي تصيب هذا المؤشر او ذاك على مدى عدد من السنين لتقييم اداء المشاريع الاقتصادية او متانة مركزها المالي . اذ ان الرقم لايعني شيئا بحد ذاته بل يمكن معرفة اهميته عند مقارنته بغيره من الارقام «تقوم هذه الطريقة على اساس ان فحصى اى رقم من ارقام القوائم المالية لايدل في

حد ذاته على شيء مهم ، ولا يقدم لنا معلومات معينة ولكن تظهر أهمية هذا الرقم اذا قورن
بغيره من الارقام او نسب اليها⁽¹⁾»

يستخدم اسلوب النسب المئوية كمساعد للاساليب الاخرى او مكملًا لها ، مثلاً عند
استخدام التحليل الخارجى يعتمد المحلل على اسلوب المقارنات مستفيداً من النسب الذى
يقدمها هذا الاسلوب لمعرفة موقع المشروع بالمقارنة مع المشاريع الاقتصادية الاخرى ، اذ
ان ذلك كما سبقت الاشارة اليه يعطى المحلل اساساً لتقييم نشاط المشروع تقييماً سليماً .

يعتبر اسلوب التحليل باستخدام النسب المئوية من اساليب التحليل القديمة . اذ يعتبر
اقدم من الاساليب الاخرى على الاطلاق وقد استخدم في البداية بشيء من عدم العلمية مما
قلل من اهميته التطبيقية وذلك لاهمال العلاقات السببية التى يقدمها هذا الاسلوب . حيث
ان معرفة العلاقات السببية بين المؤشرات الاقتصادية تتطلب ربط هذا الاسلوب
بالاساليب الاخرى وبالتحديد يفيد هنا اسلوب المجاميع الذى سبقت الاشارة اليه .

ويمكن ان نقسم النسب المئوية الى ثلاث مجاميع رئيسية هى :-

المجموعة الاولى - النسب المئوية لتحليل قائمة المركز المالى .

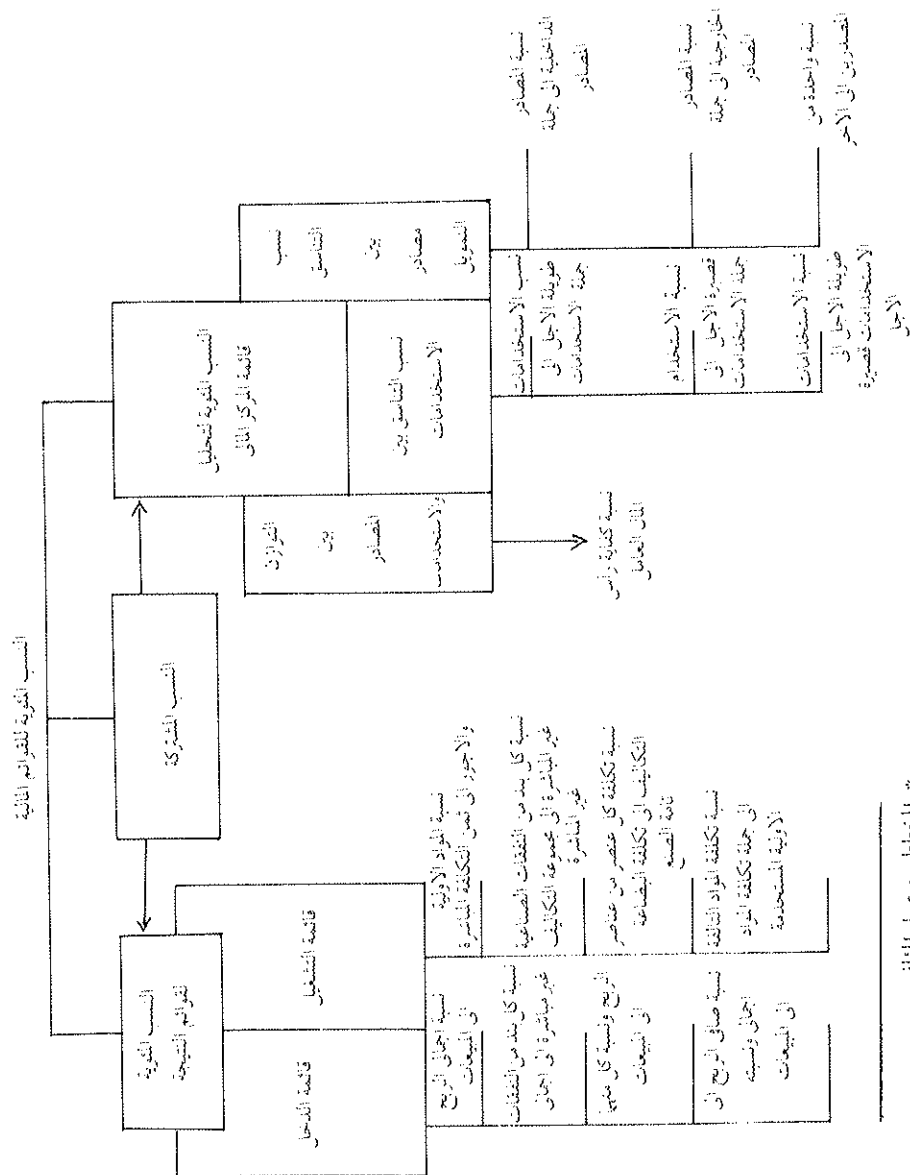
المجموعة الثانية - النسب المئوية لتحليل قوائم النتيجة .

المجموعة الثالثة - النسب المئوية المشتركة .

وتشمل كل مجموعة من المجاميع الرئيسية الثلاث عدداً من النسب لها اغراضها
واهدافها ، اذ فى الواقع لا توجد نسبة مثالية تعبر بشكل كامل عن نشاط المشروع بل ان كل
مجموعة من هذه النسب تختص بتحديد جانب معين من جوانب النشاط الاقتصادى التى
تمارسه المشاريع الاقتصادية والمخطط ادناه يبين مجاميع النسب المستخدمة فى هذا الاسلوب

(1) د . جميل أحمد توفيق ، د . على شريف ، الادارة المالية « بيروت » دار النهضة العربية ، 1980 ، ص 125 .

مخطط رقم 3 النسب المئوية المستهدفة في تحليل القوائم المالية



وتتضمن منظومة المؤشرات النسبية كأسلوب من اساليب التحليل المسالى جملة من المؤشرات تتطرق الى اهمها :-

٦- عائد الاستثمار :

هذا المؤشر يعبر عن مقدار العائد الذى تحققه المنشأة الاقتصادية عند استخدام مقدار معين من الاموال خلال فترة معينة . والقصد من هذا المؤشر هو معرفة ما اذا كان المشروع قد استرد الاموال التى استخدمها من خلال ممارسة نشاطه الاقتصادى لنفس الفترة او لم يستردها . ويتم استخراج هذا المؤشر عن طريقة مقارنة صافى العائد او صافى العجز برأس المال الثابت مضافاً اليه رأس المال العامل «رأس المال المستثمر» .

نسبة عائد الاستثمار

$$\text{عائد الاستثمار} = \frac{\text{صافى الفائض}}{\text{رأس المال المستثمر}}$$

ويهتم بهذا المؤشر لكونه يعكس ربحية الاستخدام سواء كانت طريقة الاستخدام داخلية او خارجية ولذلك كلما ارتفعت هذه النسبة تعطى دلالة على نجاح الادارة فى سياستها الاستثمارية .

2 - نسب الاصول :

أ - نسب الاصول طويلة الاجل :-

لا بد عند التحليل من استخراج نسب الاصول طويلة الاجل الى اجمالى الاصول «اصول طويلة الاجل + الاصول المتداولة» والحكم على هذه النسبة يرتبط بطبيعة عمل المشروع وحجمه ، حيث ان المشاريع الصناعية تستخدم اصولا طويلة الاجل بمقدار اكبر من المشاريع الخدمية .

كما انه عند استخدام هذه النسبة يجب ان لا يكتفى بالمؤشر الاجمالى للاصول طويلة الاجل بالمقارنة مع مجموعة الاصول حيث ان الدقة تتطلب استخراج مؤشرات تفصيلية لمكونات الاصول طويلة الاجل بالنسبة لاجمالى الاصول ، لمعرفة الاموال المستثمرة لكل نوع من هذه الانواع . وعلى الادارة المالية السلمية عند استثمار اموالها فى الاصول طويلة الاجل ان تضمن ان العائد من الاستثمار سوف يعادل تكلفة الاستثمار على الاقل .

ويتم استخدام النسب التالية لهذا الغرض :-

$$1 - \frac{\text{الاصول طويلة الاجل}}{\text{مجموع الاصول}} \text{ وتسمى بالنسبة الاجمالية للاستثمار في الاصول طويلة الاجل .}$$

2 - النسب التفصيلية للاستثمار في الاصول طويلة الاجل ، نختار منها على سبيل المثال مايلي :-

$$أ - \frac{\text{وسائل النقل}}{\text{الاصول طويلة الاجل}}$$

$$ب - \frac{\text{مبانى}}{\text{الاصول طويلة الاجل}}$$

$$ج - \frac{\text{الاثاث}}{\text{الاصول طويلة الاجل}}$$

ب - نسب الاصول المتداولة :

مؤشر الاصول المتداولة «قصيرة الاجل» يستخرج عن طريق قسمة الاصول المتداولة على مجموع الاصول «طويلة الاجل وقصيرة الاجل» . ويختلف هذا المؤشر من حيث الارتفاع او الانخفاض حسب طبيعة عمل المشروع . فاذا كان المشروع انتاجيا يجب ان يتجه هذا المؤشر للانخفاض اما اذا كان المشروع تجاريا فالمؤشر يتجه للارتفاع ومن الامور المهمة التي يجب الاشارة اليها هو ضرورة التعرف على هيكل الاصول المتداولة «تركيبية الاصول المتداولة» .

وعلى المحلل مراعاة الملاحظات التالية عند التحليل :

- كلما زادت نسبة المخزون الى اجمالى الاصول المتداولة فان ذلك يدعو الى احتمال :
1- المخزون راكد .

2 - معدل دورانة بطيء .

وعليه عند الحكم على نسبة المخزون الى اجمالى الاصول المتداولة لا بد من ربطه بمعدل دوران المخزون بالنسبة للمدينين اذ يجب في الحالة الاعتيادية ان يكون رقم نسبة المخزون منخفضة في حالة الوحدات التي يغلب على سياستها البيعية أسلوب البيع النقدي اما اذا اشارت النسبة الى ارتفاع نسبة المدينين فان ذلك يشير الى الاعتماد على سياسة البيع بالنسيئة

وبالتالى تشير الى وجود مشكلة المدينين وما يرافقها من مشاكل الخسائر الناجمة عن امتناع بعض المدينين من سداد ما بذمتهم .
 اما بخصوص النقدية فانه لا يمكن الحكم على نسبتها بالمقارنة مع اجمالى الاصول المتداولة الا اذا تم مقارنتها بحالة السيولة .
 وادناه النسب التى تبين الاصول المتداولة مقارنة بالموجودات الاخرى :-

$$\begin{array}{l} \text{أ -} \frac{\text{الاصول المتداولة}}{\text{مجموع الاصول}} \\ \text{ح -} \frac{\text{المدينون}}{\text{الاصول المتداولة}} \\ \text{ب -} \frac{\text{المخزون}}{\text{الاصول المتداولة}} \\ \text{د -} \frac{\text{النقدية}}{\text{الاصول المتداولة}} \end{array}$$

4 - نسب الخصوم :-

أ - الخصوم الثابتة :

يتم احتسابها بقسمتها على اجمالى الخصوم بصفة عامة ، وهذه النسبة ترتبط بطبيعة النشاط التى تزاوله الوحدة فاذا كان النشاط انتاجيا فان ذلك يعنى ارتفاع نسبة مصادر التمويل طويل الاجل . واذا كان النشاط خديما يعنى انخفاض نسبة التمويل طويل الاجل كذلك كلما اعتمدت الوحدة على مصادر التمويل الدائى للحصول على الاصول طويلة الاجل . كلما كان ذلك يعنى اتباع سياسة مالية سليمة ، الا انه يجب الحكم السليم على ذلك المؤشر باستخراج مؤشرات تفصيلية .

ب - الخصوم المتداولة :

يتم احتساب النسبة الاجمالية لهذا المؤشر عن طريق قسمة اجمالى الخصوم المتداولة على اجمالى الخصوم «الخصوم المتداولة + الخصوم الثابتة» بقصد معرفة الوزن النسبى لهذه الخصوم قياسيا باجمالى الخصوم . وان ارتفاع او انخفاض هذه النسبة يرتبط بصفة عامة بطبيعة النشاط الذى تزاوله الوحدة الاقتصادية . وللتأكد من مصداقية هذا المؤشر لابد من استخراج النسب التفصيلية لمكوناته ، فعلى سبيل المثال ان مؤشر الدائنين يستخرج بقسمة رصيد الدائنين على اجمالى الخصوم لمتداولة .

فاذا اشار الى الارتفاع فان ذلك يدل على ان هناك صعوبات مالية تواجه المنشأة فى سداد التزاماتها الجارية ولزيادة التحقق من ذلك يجب ربط هذه النسبة بمعدل دوران الدائنين .

وإدناه صورة لنسب الخصوم الثابتة والمتداولة :-

الخصوم المتداولة	الخصوم
مجموع الخصوم	مجموع الخصوم
التسهيلات الائتمانية	رأس المال
الخصوم المتداولة	الخصوم الثابتة
الدائون	الاحتياطيات
الخصوم المتداولة	الخصوم الثابتة
	مساهمات الاعضاء
	الخصوم الثابتة
	رأس المال
	الأصول طويلة الأجل
	رأس المال + الاحتياطيات
	الأصول طويلة الأجل
	مساهمة الاعضاء
	الأصول طويلة الأجل
	مخصصات الاستهلاك
	الأصول طويلة الأجل
	القروض
	الخصوم الثابتة
	القروض
	الأصول الأساسية
	الاحتياطيات «المخصصات»
	الخصوم الثابتة

5 - السيولة :

يستخدم هذا المؤشر للحكم على مدى توافر السيولة النقدية اللازمة للوحدة الاقتصادية لمزاولة نشاطها . واهم مؤشر يستخدم للحكم على حالة السيولة هو مؤشر السيولة السريعة الذى يستخرج بقسمه «المدينون + النقدية» على الخصوم المتداولة ، والسبب فى ذلك لكونهما مرتبطين ارتباطاً عضوياً ببعضهم ، أى ان الخصوم المتداولة هى مصدر تمويل الاصول المتداولة والاصول المتداولة هى مصدر سداد الخصوم المتداولة ويمكن من خلال خبرة سنوات متعددة ان تحكم على حالة السيولة بانها حالة جيدة اذا كان المؤشر المستخرج يساوى 2 : 1 . وحدير بالذكر انه اذا كانت النسبة اقل من ذلك فذلك يشير الى ان الوحدة تواجه مشكلة مالية ، ولكن لا يعنى ذلك انه اذا زاد المؤشر عن 2 : 1 ان الحالة ممتازة علماً انه لا تعتبر النسب المذكورة نسباً مطلقة بل تعتبر نسباً مقبولة عموماً .

وأدناه نسب السيولة المستخدمة : -

$$\begin{aligned} \text{السيولة العادية} &= \frac{\text{الأصول المتداولة}}{\text{الخصوم المتداولة}} \\ \text{السيولة السريعة} &= \frac{\text{المدينون + النقدية}}{\text{الخصوم المتداولة}} \\ \text{السيولة الفورية} &= \frac{\text{النقدية}}{\text{الخصوم المتداولة}} \end{aligned}$$

5 - نسب الربحية* :

يتم تحديد الربحية باستخراج مجمل فائض الانتاج والمتاجرة مقسوماً على إيرادات النشاط الرئيسى .

وتعتبر نسبة الربحية مرتبطة ارتباطاً مباشراً بمجمل نشاط المشروع ، حيث أن كل جانب يلعب دوراً إيجابياً أو سلبياً فى زيادة أو نقصان الربحية ، وعليه فأن المؤشرات السابقة تصلح أيضاً لتحديد دور كل منها فى المساهمة بزيادة أو تقليل نسبة الربحية . كما تؤثر النسب التى سوف أتطرق إليها فيما بعد على الربحية . ويمكن تحليل استخدام الفائض باستخراج النسبتين الاتيتين : -

* الربحية : - عبارة عن مؤشر نسبى ، يحدد فى المشاريع التجارية كعلاقة بين الارباح الصافية الى المبيعات $\times 100\%$ وفى المشاريع الصناعية كعلاقة بين الارباح الصافية الى حجم الانتاج الكلى $\times 100\%$.

التكاليف الادارية	صافي الفائض
مجممل فائض الانتاج والمتاجرة	ايرادات النشاط الرئيسى

وبالطبع فإن تطور نسبة الفائض تعنى إمكانية تطوير نشاط الوحدة مستقبلا .

6 - معدل الدوران :

ترتبط السيولة المالية الرشيدة ، ونجاح الوحدة فى تشغيل وإدارة اموالها بكفاءة بالتعرف على مؤشرات معدل الدوران ، الذى يحدد معدل دوران الاموال المستخدمة فى النشاط الجارى ، حسب بنود استخداماتها المختلفة . فاذا كان المشروع يستخدم معدلات دوران الاموال المستثمرة فى النشاط للحكم على مدى كفاءة استخدامه فإن هذه المؤشرات تقدم الحكم على كفاءة تشغيل الاموال فى النشاط الجارى . ومعدلات دوران الاموال هى : -

أ) معدل دوران رأس المال العامل :

لا بد من التفرقة بين ما يسمى رأس المال العمل Working Captitl والذى هو عبارة عن مجموع الاصول المتداولة ، وبين صافي رأس المال العمل Net Wotking Captitl وهو الفرق بين الاصول المتداولة والخصوم المتداولة . ويتم استخراج معدل دوران رأس المال العامل بقسمة المبيعات على رأس المال

$$\text{المعدل العامل} = \frac{\text{المبيعات}}{\text{رأس المال العامل}}$$

رأس المال العامل

وتحدد الايام اللازمة لدوران رأس المال العامل بحاصل قسمة عدد ايام السنة (360) يوم الى عدد مرات دوران رأس المال العامل المستخرجة بموجب العلاقة أعلاه ، ويؤثر على الاخير بعض المؤثرات ابرزها : -

- معدل دوران المدينون :

أن أي مشاكل تؤثر على عدد الايام اللازمة لتصريف المخزون وتحصيل الديون ، تؤثر مباشرة على عدد الايام اللازمة لدوران رأس المال العامل . ولذلك يستخدم هذا

المؤشر كمخلص للحكم على كفاءة الوحدة الاقتصادية في ادارة اموالها ، لأن انعدام الكفاءة هنا (كفاءة ادارة رأس المال العامل) يؤثر على عائد الاستثمار .

(ب) معدل دوران المخزون :

يقصد بمعدل دوران المخزون عدد المرات التي يدورها المخزون خلال السنة ويتم استخراج هذا المعدل بقسمة تكلفة المبيعات على متوسط المخزون

تكلفة المبيعات

متوسط المخزون

تكلفة المبيعات

والذي يساوى $\frac{\text{تكلفة المبيعات}}{\text{مخزون أول المدة} + \text{مخزون آخر المدة}} \div 2$. ويمكن ان يستخدم مخزون آخر

المدة فقط . ومع ذلك فإن كان رقم تكلفة المبيعات غير موضح بالقوائم المقدمة للدراسة ، فإنه يمكن الاعتماد على العلاقة بين المخزون السلعي والمبيعات لاختيار التغيرات التي تنشأ في العلاقة بينهما على مر السنين وتحدد عدد الايام اللازمة لدوران المخزون بأستخراج حاصل قسمة 360 يوم الى عدد مرات دورانه ويرتبط الحكم على كفاءة دوران المخزون بطبيعة النشاط الذى تزاوله الوحدة الاقتصادية ، حيث يتم تصريف المخزون تبعاً لذلك . ويكشف الدوران البطيء للمخزون على احتمال وجود مخزون راكد ، وكما يعبر عن عدم تمكن الوحدة من تشغيل أموالها التشغيل الجيد ، لأن الدوران البطيء يدل على تجميد الاموال المستخدمة في المخزون لفترة طويلة .

(ج) معدل دوران المدينون :

تتناول الدراسة هنا علاقة المدينون بالمبيعات ، وبالتحديد بالمبيعات الاجلة ، الا أنه في حالة عدم التمكن من فصل المبيعات النقدية عن المبيعات الاجلة يمكن استخدام رقم المبيعات الاجمالية . وبذلك تكون صيغة العلاقة هذه بالشكل الاتى : -

المدينون

المبيعات الاجلة أو اجمالى المبيعات

وللتوصل الى تحديد متوسط فترة الائتمان الذى تمنحه المنشأة لعملائها يتم من واقع النسبة السابقة بعد ضربها \times عدد ايام السنة . ومن خلال العلاقة الاخيرة يمكن الحكم على كفاءة سياسة الائتمان والتحصيل .

فاذا دلت المقارنة أن النسبة الخاصة بمتوسط فترة الائتمان أكبر من المعتمد في سياسة المنشآت أو الذى يستخدم في المنشأة الاخرى فإن ذلك يدل أما أن المبيعات الاجلة كانت بكميات كبيرة ، أو أن سياسة نسبة المبيعات الاجلة الى المبيعات النقدية كانت بسبب تغير سياسة بيع المنشأة .

والعلاقة السابقة بين المدينين والمبيعات الاجلة (المعبر عنها بشكل معدل دوران المدينين ، والتي تتم بقسمة رقم المبيعات الاجلة على رقم المدينين) ، القصد منها التوصل الى الايام اللازمة لتحصيل الديون عن طريق حاصل قسمة : -

360

عدد مرات دوران المدينون

والحكم على هذا المؤشر يرتبط بسياسة البيع الذى تتبعها الوحدة الاقتصادية ، فاذا كان البيع نقداً فإن معدل دوران المدينين يجب أن يكون سريع جداً . أما اذا كان البيع بالاجل فإن ذلك يرتبط بطبيعة النشاط الذى تزاوله الوحدة والذى يؤثر في الفترة اللازمة لتحصيل الديون ولذلك فإن الامر يرتبط بمدى متابعة الوحدة لديونها بالاضافة الى ذلك فإن زيادة عدد الايام اللازمة لتحصيل الديون بشكل غير طبيعى يدعو الى الشك في وجود ديون مئته .

د - معدل دوران الدائنين :

يستخدم هذا المعدل للحكم على كفاءة الوحدة في سداد إلتزاماتها قصيرة الأجل ويتم استخراجها بحاصل قسمة المشتريات إلى الدائنين ثم يستخرج عدد الأيام اللازمة لسداد الإلتزامات بحاصل قسمة 360 يوماً الى معدل دوران الدائنين وعند الحكم على مؤشر معدل دوران الدائنين فإن ذلك أيضاً مرتبط بطبيعة النشاط الذى تزاوله الوحدة . إلا أنه يجب أن يرتبط التعبير بالتعليق على هذا المؤشر بربط المؤشر بمعدل دوران المدينين والمخزون . إذ أن الوحدة التى تعاني مشاكل في تحصيل ديونها وتصريف مخزونها يترتب على ذلك بالتبعية وجود مشاكل في سداد إلتزاماتها .

3 - 2 . قوائم التوزيع النسبى⁽¹⁾ :

قوائم التوزيع النسبى عبارة عن قائمة تبين الوزن النوعى (النسبى) للعناصر

(1) محمود سبع ، اصول التحليل المالى - دار النهضة العربية - القاهرة . 1972 م صفحة 151 .

المكونة للقائمة ، من حيث وزن كل عنصر داخل كل مجموعة ، أو وزنه بالنسبة للمكونات الاجمالية للقائمة ، بالاضافة إلى وزن كل مجموعة من المجاميع الرئيسية للقائمة الواحدة .
من ذلك يتضح ان هناك اكثر من طريقة يتم بموجبها احتساب الوزن النوعي للعنصر وهى كمايلى : -

قائمة المركز المالى :

قائمة المركز المالى تتكون من جانبين ، جانب الاستخدامات (الاصول) ، وجانب مصادر التمويل (الخصوم) . وكل جانب من هذين الجانبين يتألف من مجموعة عناصر تصنف كل منها الى مجموعات رئيسية . ولغرض احتساب الوزن النسبي لعناصر قائمة المركز المالى لابد من : -

1 - الوزن النسبي لعناصر جانب الاستخدامات :

يتم احتساب الوزن النسبي لعناصر الاستخدامات فى قائمة المركز المالى بموجب احدى الطريقتين التاليتين : -

$$أ - \frac{\text{مبلغ العنصر}}{\text{مجموع الاستخدامات}} \times 100$$

مثال

اذا فرضنا أن الأصول فى احدى الميزانيات تتكون كالاتى :

11000 مكائن	
6000 آلات	
15000 مبانى	
	<hr/>
مجموع الأصول الثابتة	32000
مجموع الأصول المتداولة	18000
مجموع الاستخدامات	<hr/> 50000

فأن الوزن النسبي لكل عنصر من عناصر الأصول الثابتة فى المثال السابق يكون كالاتى : -

$$\text{الوزن النسبي للمكائن} = 100 \times \frac{11000}{50000} = 22\%$$

$$\text{الوزن النسبي للالات} = 100 \times \frac{6000}{50000} = 12\%$$

$$\text{الوزن النسبي للمباني} = 100 \times \frac{15000}{50000} = 30\%$$

$$\text{ب - } 100 \times \frac{\text{مبلغ العنصر}}{\text{مجموع كل مجموعة}}$$

بموجب هذه الطريقة يتم نسب قيمة كل عنصر من عناصر المجموعات الرئيسية في قائمة المركز المالي الى مجموع نفس المجموعة ، وليس كما في الطريقة الاولى حيث تم نسب قيمة كل عنصر الى مجموع قيمة العناصر اى المجموع النهائي بكل جانب من جوانب القائمة . ولذلك فبموجب الطريقة الثانية سيكون الوزن النسبي للعناصر الواردة في المثال كمايلي :-

$$\text{الوزن النسبي للمكائن} = 100 \times \frac{11000}{32000} = 34\%$$

$$\text{الوزن النسبي للالات} = 100 \times \frac{6000}{32000} = 19\%$$

$$\frac{47\%}{100\%} = 100 \times \frac{15000}{32000} = \text{الوزن النسبي للمباني}$$

ونطبق نفس الطريقة على عناصر الجانب الثانى من الميزانية (المصادر) والغرض من

قائمة التوزيع النسبي هو لأظهار الأهمية النسبية لمختلف العناصر دون إهمال أحدها ، وكذلك أظهار التغيرات التي تحدث داخل كل مجموعة من حيث عناصرها والمجموعات وأخيرا لأجل إجراء مقارنات بين الوحدات المختلفة التالية للوحدة الاقتصادية

القوائم المالية على هيئة توزيع نسبي :

(أ) الميزانية :

لو افترضنا ان البيانات التالية تمثل ميزانيتين متتاليتين لأحدى الشركات :

أصول		السنة		السنة		خصوم	
		السنة 1	السنة 2			السنة 1	السنة 2
اصول ثابتة				حقوق اصحاب المشروع			
مبانى	15000	10000		رس المال المملوك	30000	30000	
الات	5000	20000		احتياطيات وفائض	15000	10000	
مجموع أصول ثابتة	20000	30000		مجموع حقوق اصحاب المشروع	45000	40000	
اصول متداولة				خصوم طويلة الاجل :-			
بضاعة	10000	12000		قرض طويل الاجل	6000	5000	
عملاء	8000	7000		خصوم متداولة :-			
مصرف	22000	1000		دائون	4000	3000	
				اوراق دفع	5000	2000	
مجموع الاصول المتداولة	40000	20000		مجموع خصوم متداولة	9000	5000	
				مجموع الخصوم	15000	10000	
مجموع الاستخدامات	60000	50000		مجموع المصادر	60000	50000	

من الميزانية تتضح الامور التالية :-

1 - هناك مجموعات رئيسية هى مجموع الاستخدامات ومجموع المصادر

2 - هناك مجموعات فرعية في كل جانب من جانبي الميزانية ، حيث يوجد في جانب الاستخدامات مجموعتان فرعيتان هما : الأصول الثابتة والأصول المتداولة . أما في جانب المصادر فتوجد أربع مجموعات هي :
مجموع حقوق أصحاب المشروع ، ومجموع خصوم طويلة الأجل ، ومجموع خصوم متداولة ، ومجموع الخصوم (طويلة الأجل والمتداولة) .

تحويل الميزانية الى قائمة توزيع نسبي

- لأجل تحويل الميزانية الى قائمة توزيع نسبي نتبع الخطوات التالية : -
1 - تنسب كل مجموعة فرعية الى الاجمالي .
2 - ينسب كل عنصر من العناصر الى الاجمالي .
3 - نعتبر كل مجموعة فرعية تساوي 100 .
وعليه تظهر الميزانية بالشكل التالي :

	الوزن النسبي للمجموعة		الوزن النسبي من الاجمالي	
	سنة 2	سنة 1	سنة 2	سنة 1
أصول ثابتة				
مبان	75	33,3	25	20
الات	25	66,7	8,5	40
مجموع الاصول الثابتة	100	100	33,5	60
أصول متداولة				
بضاعة	25	60	16,7	24
عملاء	20	35	13,3	14
مصرف	55	5	36,5	2
مجموع الاصول المتداولة	100	100	66,5	40
			100	100

	الوزن النسبي للمجموعة		الوزن النسبي من الاجمالي	
	سنة 2	سنة 1	سنة 2	سنة 1
حقوق اصحاب المشروع				
رأس المال	66,7	75	50	60
احتياطيات وفائض مرحل	33,3	25	25	20
مجموع حقوق اصحاب	100	100	75	80
المشروع				
خصوم طويلة الاجل				
قروض طويلة الاجل	100	100	10	10
اجمالي خصوم طويلة الاجل	100	100		
خصوم متداولة :				
دائنون	44,4	60	6,7	6
اوراق دفع	55,6	40	8,3	4
مجموع الخصوم المتداولة	100	100	15	10
			100	100

الغاية من قائمة التوزيع النسبي :

يؤدي استخدام قائمة التوزيع النسبي الى سهولة حساب النسب المالية بعد تبسيط الارقام المطلقة وذلك لاحتفاظ كل عنصر بوزنه النسبي داخل مجموعته وداخل القائمة ككل . فنلاحظ على معدل التغطية الاتي :

$$\frac{\text{الاصول المتداولة}}{\text{الخصوم المتداولة}} \text{ في السنة الاولى هو } \frac{20000}{5000} = 1 : 4$$

حيث نلاحظ ان النسبة السابقة هي ذات النسبة في قائمة التوزيع النسبي $1 : 4 = \frac{40}{10}$

ولذلك فإن قائمة التوزيع النسبي تهدف الى تبسيط عملية المقارنة عن طريق تحويل الارقام المطلقة الى اوزان نسبية

قائمة الدخل :

لاحتساب الوزن النسبي في قائمة الدخل يجب اعتبار رقم المبيعات الأساس الذي ينسب اليه باقى عناصر قائمة الدخل وفق الأسس التالية : -

- 1 - ينسب كل عنصر من عناصر التكاليف والايرادات الى رقم المبيعات (أو رقم ايراد النشاط الطبيعي للمشروع) .
 - 2 - ينسب كل مرحلة من مراحل قائمة الدخل كاجمالى الى رقم المبيعات مثل تكلفة المبيعات/ المبيعات ، مجموع الربح/ المبيعات ، صافى الدخل فى ادارة الاعمال/ المبيعات ، صافى الدخل قبل الضرائب/ المبيعات ، صافى الدخل بعد الضرائب/ المبيعات . . . الخ .
 - 3 - ينسب اجمالى كل مجموعة من التكاليف الى المبيعات وهى مصاريف ادارية/ المبيعات ، مصاريف بيع وتوزيع/ المبيعات ، مصاريف تمويلية/ المبيعات . . . الخ .
- وفيمايلى نعرض مثال حول كيفية تحويل قائمة الدخل من الارقام المطلقة الى قائمة بالتوزيع النسبي :

قائمة الدخل بالارقام المطلقة لأحدى الشركات التجارية قائمة الدخل بالتوزيع النسبي

100	10000	صافى المبيعات
60	6000	- تكلفة المبيعات
<hr/>	<hr/>	
40	4000	مجمول الربح

ناقصاً : مصاريف ادارة الاعمال

8	800	مرتبات
2	200	مصاريف ادارية
<hr/>	<hr/>	
10	1000	اجمالى مصاريف ادارية
15	1500	مرتبات بيعية
5	500	اعلان
20	<hr/>	

30	3000	- أجمالي م . ادارة الاعمال
10	1000	صافي الدخل من ادارة الاعمال
		ناقصاً : م . أخرى (عميلية
5	500	فائدة قرض
5	500	
		ناقصاً :
1	100	
4	400	الضرائب

ملاحظات توضيحية على كيفية تحويل قائمة الدخل بالارقام المطلقة الى قائمة دخل بالتوزيع النسبي الواردة في المثال السابق :

1 - نفرض ان صافي المبيعات تساوى 100 .

2 - ننسب كل عنصر من عناصر قائمة الدخل الى صافي المبيعات كما هو الحال بالنسبة للعناصر التالية :

$$\text{الوزن النسبي لتكلفة المبيعات} = \frac{\text{تكلفة المبيعات}}{\text{صافي المبيعات}} = \frac{6000}{10000} = 60$$

$$\text{الوزن النسبي لمجمل الربح} = \frac{\text{مجمل الربح}}{\text{صافي المبيعات}} = \frac{4000}{10000} = 40$$

$$\text{الوزن النسبي للمرتبات} = \frac{\text{المرتبات}}{\text{صافي المبيعات}} = \frac{800}{10000} = 8$$

$$\text{الوزن النسبي للمصاريف الادارية} = \frac{\text{المصاريف الادارية}}{\text{صافي المبيعات}} = \frac{200}{10000} = 20$$

$$\text{الوزن النسبي لأجمالي مصاريف ادارية} = \frac{\text{اجمالي المصاريف الادارية}}{\text{صافي المبيعات}} = \frac{10000}{10000} = 10$$

وهكذا نستمر في نسب كل عنصر من عناصر قائمة الدخل الى صافي المبيعات للحصول على الاوزان النسبية .

3 - 3 . استخدامات الطرق الرياضية في عمليات التحليل المالي :

تستخدم الكثير من الطرق الرياضية في عملية التحليل المالي ومن بين هذه الطرق ما يأتي :-

- 1 - طريقة الإحداثيات (أو ما يدعى بالدالة الأسية) من خلال استخدام الإحداثيات السينية والصادية لتحديد القيم على شكل خطوط أو منحنيات بيانية .
- 2 - طريقة البرامج الخطية أو البرامج المتغيرة .
- 3 - استخدام عناصر نظرية (أيكر) الرياضية .
- 4 - استخدام المصفوفات وغيرها من الطرق .

1 - نظرية الإحداثيات (الدالة الأسية) :

تستخدم هذه النظرية على نطاق واسع لتحديد العلاقة العضوية بين النتائج المستحصلة من مقارنة وضعيتين مختلفتين ، وهذه العلاقة التبادلية (الدالة الأسية) ممكن أن تظهر لقيمتين محددتين أو مجموعتين محددتين . أما فيما يتعلق بالظروف أو القيم غير المتغيرة فيستفاد منهما من البيانات الإحصائية . وفي كلا حالي استخدام الإحداثيات السينية والصادية (الدالة الأسية) لتحديد القيم على شكل خطوط أو منحنيات بيانية يجب بالضرورة أن يكون هناك تطابق كلي بين القيم المستخدمة والأشكال البيانية (خطية كانت أو منحنية) ويتم هذا من خلال معاملة الدالة المعنية و مفهوم الإنحدار التراجعي يجمع فيه مفهوم العلاقة التبادلية $y = f(x)$ ، ففي حالة العلاقة التبادلية لكل قيمة متغيرة مستقلة مثلاً (x) هناك قيمة واحدة تحدد قيمة (y) ، أما في حالة الإنحدار التراجعي فالفرق بين قيمتين لنفس المتغير مثلاً $(x - x_i)$ فيقابلها أيضاً قيم مختلفة للمتغير (y) وعليه فان جميع قيم (y) تعتمد على القيام الحقيقة للقيم (x) .

2 - طريقة البرامج الخطية والبرامج المتغيرة :-

أ (البرامج الخطية :

تستخدم هذه الطريقة بشكل خاص في حل المسائل المعقدة وخاصة التي لها علاقة

مباشرة في الإقتصاد ، حل مثل هذه المسائل غالبا يتطلب إيجاد القيم الكبرى أى القيم المتغيرة المطلوبة لإيجاد الدالة الإسية ،

بخصوص البرامج الخطية فهذه بدورها تعتمد على حل المعادلات الخطية عندما تكون العلاقة التبادلية بين جملة الظواهر المدروسة محددة وواضحة . وتستخدم البرامج الخطية بشكل خاص في دراسة القيم المتغيرة سواء كانت على شكل معادلات رياضية (جبرية) أو معادلات منطقية وفي كلا الحالتين يجرى الإستفادة في تحديد جوهر القضية المدروسة أو المعنية . جميع المسائل الإقتصادية المحولة باستخدام البرامج الخطية تتصف بوجود عدة خيارات في طرق الحل وتحديد الظروف المحيطة بالقضية المدروسة ، بمعنى آخر ، ففي حل مثل هذه المسائل هناك إمكانية الإختيار للحل النموذجي من بين عدة طرق ، أما في حالة الظواهر الإقتصادية التي تتميز بعدم وجود العلاقة الخطية المباشرة فستخدم البرامج المتغيرة أو ماتدعى (بالبرامج المنحية) .

ب - البرامج المتغيرة (المنحية) :

تستخدم البرامج المتغيرة (أو المنحية) في حل جميع المسائل الإقتصادية التي لا توجد علاقة خطية مباشرة بين متغيراتها وتفترض في طرق الحل الحصول على القيم الكلية للمتغيرات اعتمادا على القيم الحقيقية الأولية للمتغيرات .

ج - استخدام نظرية (أيكور) :

إن استخدام نظرية (أيكور) في عملية التحليل المالى توفر إمكانية تحديد واستنتاج الحل الشامل والبعيد المدى . وهذا ينطبق على المشاريع الإقتصادية الكبيرة التي تنجح في اختبار أفضل الطرق في التخطيط والتنظيم والرقابة أى بمعنى آخر تتحقق كفاءة إقتصادية عالية اعتمادا على التجارب العلمية والرقابة الإحصائية .

د - استخدام المصفوفات الخطية والموجه في التحليل المالى :

تعتمد هذه الطريقة على حل المعادلات الجبرية الخطية والموجه للمصفوفات وتستخدم بشكل خاص في حل المعادلات المعقدة وذات المجاهيل الكبيرة خاصة في العامل والمصانع الكبيرة والمؤسسات الإنتاجية صناعية أم زراعية على مستوى البلد بالكامل ، وعدا عن جميع هذه الطرق ، هناك عدة طرق تقليدية في التحليل المالى وهذه الطرق تتلخص في عدم إجراء التجارب العلمية وجميع المعلومات لمؤسسة أو قطاع إنتاجي محدد وإنما مقارنة النتائج الحاصلة عن طريق حل نماذج رياضية باستخدام الحاسبات الآلية . ومقارنة هذه النتائج مع مايتوفر للمؤسسة المعنية من معلومات تخص عملية التحليل المالى لها وبالنتيجة يمكن الحصول على نتائج تقريبية وليست نموذجية كما أسلفنا في الطرق السابقة .

أسئلة الفصل الثالث

- 1 - ضع علامة صح أو خطأ على العبارات التالية وصحح الخطأ منها : -
 - لا تأثير للإمكانات المادية - التقنية المتاحة أمام المحلل على دقة النتائج والإستنتاجات التي يتوصل إليها في العملية التحليلية .
 - كثيراً ما تتداخل الأساليب والوسائل المستخدمة في التحليل المالى فيما بينها في مجرى العملية التحليلية .
 - أسلوب المقارنات يشمل فقط مقارنة البيانات الفعلية مع مؤشرات الخطة العامة أو الخطط الفرعية .
 - إن الأرقام المطلقة للأنشطة الاقتصادية تعطى صورة واضحة للتغيرات التي تحدث خلال سنوات المقارنة .
 - إن دراسة علاقة الظواهر الاقتصادية والتوصل إلى أكثر الظواهر تأثيراً في مجرى التفاعل الإقتصادى والعوامل الفعالة في ذلك والبحث عن إنحرافات التطور الطبيعى للأنشطة الاقتصادية ، تعتبر إحدى مهام أسلوب المجاميع في التحليل المالى .
 - الأساليب الرياضية المستخدمة في تحليل الأنشطة الاقتصادية تقدم نتائج أكثر دقة من الأساليب الإقتصادية - المالية .
 - الرقم القياسى يقيس التغير في ظاهرة إقتصادية معينة .

- إن تبويب وتفرغ البيانات في جداول عمل لا يفيد التحليل المالي بل يزيد من تعقيد .
 - النسب المشتركة تتعلق بمؤشرات قائمة المركز المالي وقوائم النتيجة .
 - عائد الإستثمار هو عبارة عن العلاقة النسبية بين اجمالي الفائض ورأس المال المستثمر .
 2 - وضح أهم الإساليب الفنية المستخدمة في التحليل المالي ، وبين العلاقة بينها ؟
 3 - ما المقصود بأسلوب المجاميع ؟
 4 - ماذا نعني بأسلوب المقارنات ؟
 5 - اليك البيانات التالية المستخرجة من سجلات إحدى المنشآت التجارية للسنوات 1987 م ، 1988 م :

البيان	1988	1987
مبانى	15000	17500
أراضى	35000	30000
وسائط نقل	25000	22000
اثاث	10000	15000
نقدية	37000	49000
مخزون سلعى	50000	45000

- المطلوب :- 1 - اجراء التحليل مستخدما أسلوب المقارنات .
 2 - بيان أهم التغيرات الحاصلة للسنتين موضوع البحث وتأثيرها على المشروع .
 6 - قدمت اليك المؤشرات التالية عن إحدى المشاريع التجارية للسنوات 1987 ، 1988 م .

البيانات الفعلية		مؤشرات الخطة		التفاصيل
1988 م	1987 م	1988	1987	
18000	30000	17000	25000	المشتريات
19000	48000	13000	50000	المبيعات
4000	8500	2500	7500	المصاريف
؟؟	18000	؟؟	25000	الأرباح الإجمالية
؟؟	9500	1500	؟؟	الأرباح الصافية

- المطلوب : 1 - عمل جدول مقارنة بعد استكمال البيانات الناقصة .
- 2 - تقديم الإستنتاجات التي تتوصل إليها .
- 7 - ماهي علاقة الأرقام القياسية بالتحليل المالي ؟
- 8 - وضح بشكل رسم بياني النسب المستخدمة في التحليل المالي ؟
- 9 - ماهي النسب المستخدمة في الاتي :
- نسب الأصول طويلة الأجل .
 - نسبة السيولة العادية .
 - نسبة السيولة السريعة .
 - نسب الربحية .
 - نسبة معدل دوران رأس المال العامل .
- 10 - على ماذا تعتمد المصفوفات الخطية والموجة في التحليل المالي ؟

الباب الثانى

التحليل المالى للأنشطة الاقتصادية للمؤسسات والمشاريع التجارية

ويبحث فى التحليل المالى للأنشطة الاقتصادية للمؤسسات والمشاريع التجارية كنموذج لبقية انواع المشاريع الاخرى وان اختلفت عنها بطبيعة عملها . الا ان ادواتها التحليلية تبقى واحده وبالتالى يمكن استخدام هذا النموذج وتطبيقه على بقية المشاريع الاقتصادية الاخرى كالمشاريع الصناعية والزراعية ومشاريع النقل الخ . ويشمل هذا الباب على الفصول التالية :-

- 1 - تحليل أنشطة تجارة المفرد .
- 2 - التحليل المالى لمصاريف التسويق التجارية .
- 3 - تحليل الارباح والربحية فى المشاريع التجارية .
- 4 - تحليل المركز المالى قصير الاجل .
- 5 - تحليل المركز المالى طويل الاجل .

الفصل الرابع

تحليل أنشطة تجارة المفرد

أحد أهم مؤشرات تطور الأعمال التجارية في المؤسسات والمشاريع التجارية سواء في تجارة المفرد أو تجارة الجملة هو مؤشر المبيعات فإذا كانت المبيعات بالجملة هي التعبير عن بداية انتقال البضائع من مرحلة الإنتاج إلى مرحلة الاستهلاك عبر مرحلة التداول فإن المبيعات بالمفرد هي المرحلة الأخيرة لانتقال البضائع إلى مرحلة الاستهلاك . وتعتبر التجارة في أى مجتمع الحلقة التي تربط الإنتاج ، بالاستهلاك لأنها شكل من أشكال التداول البضائى لسلع الاستهلاك والخدمات التي يستفاد منها السكان ولكونها أيضا الصلة بين المدينة والريف .

وتجارة المفرد هي عبارة عن بيع سلع الاستهلاك للجمهور نقداً أو بالتسليف عن طريق تصريف بضائع الاستهلاك الشعبى وكذلك بعض السلع ذات المقصد الإنتاجى أو الأصول الصغيرة والأدوات ومواد البناء . . . الخ وتقوم بهذه المهمة مؤسسات ومنشآت تجارية مختلفة .

وتشكل مبيعات المنشآت التجارية بالمفرد إحدى المؤشرات المهمة والأساسية في الخطة الاقتصادية الموضوعة على مستوى المنشأة . إذ أن مبيعات المفرد ونسبتها تؤثر كمياً ونوعياً على جميع الأعمال الأخرى للمنشآت التجارية ، وترتبط بمؤشر المبيعات عدد من الدلائل ذات أهمية للنشاط هذه المؤسسات منها :

- الأرباح والربحية .
 - مجموع ومعدل مصاريف التداول .
 - عدد العاملين .
 - معدل مصاريف الأجور .
 - المركز المالى للمنشأة . . . الخ .
- وتمثل مسألة النجاح في تنفيذ خطة المبيعات بالمفرد وتجاوزها أهمية خاصة ، والبحث عن المصادر والإحتياجات لزيادتها وتحسين الخدمات المقدمة للجمهور وذلك عبر عدد من الطرق والأساليب المختلفة ويأتي في مقدمتها التحليل المالى لخطط المبيعات بالمفرد والأعمال الأخرى لأنشطة التجارة .

ومن مهام تحليل خطة المبيعات بالمفرد تأتى بالمقدمة المراقبة على تنفيذ الخطة من الناحية الكمية والنوعية وتشكلية البضائع المباعة ، وتحديد نسبة تنفيذ الخطة لكل مؤسسة أو فرع من فروع المنشأة الرئيسية . ثم دراسة حركة المبيعات لعدد من السنوات واكتشاف التغيرات واتجاهها . ودراسة المخزون السلعي فى أول المدة وآخرها ، والمشتريات خلال الفترة التجارية وتحديد نسبة المبيعات قياساً بالقوة الشرائية للجمهور المستهلك فى كل مدينة وبالتالي لعموم البلد .

وللقيام بعملية تحليل خطة المبيعات يستند المحلل على مصادر البيانات المتعلقة بالجانب الاقتصادية - الاجتماعى للمدينة ، ومصادر بيانات الخطة والبيانات المحاسبية والإحصائية .

ومن أجل التقييم الدقيق لنشاط المنشآت التجارية من الضرورى مقارنة النتائج التى يتم التوصل اليها فى العملية التحليلية لكل منشأة مع مثيلاتها من المنشآت الأخرى . بمعنى آخر يتم مقارنة نتائج عمل كل فرع مع فروع المنشأة التجارية ومقارنة النتائج الإجمالية للعمل مع النتائج الإجمالية لعمل المنشآت الاقتصادية المثيلة .

4- 1 . تحليل تنفيذ خطة المبيعات كمياً :

يقصد بتحليل تنفيذ خطة المبيعات كمياً دراسة التغيرات والتقلبات لمبيعات المنشآت التجارية والفروع التابعة لها بشكل انفرادى وبشكل شامل . والتحليل فى هذا المجال يبدأ من تقييم تنفيذ الخطة الموضوعة للفترة الجارية من خلال مقارنة المبيعات الفعلية مع المبيعات المخططة وتحديد نسبة التنفيذ عن الخطة .

وعند التأكد من أن المنشأة استطاعت تنفيذ نسبة الخطة يعنى أن المنشآت تمتلك الامكانيات والاحتياجات الإضافية لزيادة حجم المبيعات مستقبلاً . إلا أنه من المفيد الإشارة اليه هو على المحلل أن يوجه إنتباه المسؤولين إلى الفروع التى لم تستطع تنفيذ خطتها والتى تشكل جزءاً من الخطة العامة للمنشأة من أجل الوقوف على الأسباب التى أدت إلى عدم تنفيذ بقصد إتخاذ الاجراءات اللازمة لتجاوز الصعوبات ، لأن أى تباطؤ فى عملية تنفيذ الخطط الفرعية يؤثر بالنتيجة على تنفيذ الخطة العامة ، على أن لا يكون تنفيذ الخطة على حساب نوعية الخدمات المقدمة للجمهور المستهلك . ولأجل البحث فى طرق تحليل خطة المبيعات كمياً نسوق المثل العملى التالى : على فرض أن المدينة (X) تحوى على عدد من مشاريع تجارة المفرد التابعة للدولة بالإضافة إلى وجود عدد من الجمعيات التعاونية الإستهلاكية كما فى الجدول رقم (7)

جدول رقم (7) يبين كيفه اعداد البيانات بهدف تحليل خطة المبيعات كمياً

المبالغ بالآلاف الدنانير

مبيعات التجارة بالمفرد لمدينة (×)

البيان	السنة الماضية	السنة الجارية		بالنسبة للسنة الماضية	بالنسبة للخطة
		بيانات الخطة	المبيعات الفعالية		
1 - مبيعات المفرد لجميع مؤسسات المدينة	30607,9	32565,5	32672,9	100,3	106,7
2 - مبيعات المفرد للجمعيات التعاونية	24853,6	26784,-	23985,-	100,8	108,6
3 - مبيعات المنتجات الزراعية من قبل المزارعين	458,-	530,-	536,-	101,1	117,-
4 - من اجمالي المبيعات لجميع المؤسسات المدينة تم بيع إلى :					
أ - مؤسسات ومنظمات	480,-	510,-	525,-	102,9	109,4
ب - للجمهور (فقرة 2 - فقرة 4)	24373,6	26274,-	26460,-	100,7	108,6
5 - الدخل التقدي لسكان المدينة	31973,4	31474,7	32246,2	102,4	100,8
6 - حصة المبيعات بالمفرد من دخل سكان المدينة (فقره 4 ب ÷ فقره 5)	76,2	83,5	82,1	98,3	107,7
7 - المعدل السنوي لخدمات السكان	41826	42750	42995	100,5	102,8
8 - مقدار المبيعات للفرد الواحد من السكان (فقره 4 ب ÷ فقره 7) دينار .	583	615	615	100	105,5
9 - معدل مبيعات التجارة التعاونية في المدينة (فقره 2 ÷ 1) %	81,2	82,2	82,6	100,5	101,7

المثال المقدم في الجدول رقم (7) يساعدنا على تفهم كيفية تحليل خطة المبيعات بالمفرد في البداية يجب إفراغ هذه البيانات في جدول تحليلي كما هو موضح في الجدول رقم (7) أي نخصص خانات للبيانات والمؤشرات المتوفرة ثم ننسب المبيعات إلى بيانات الخطة وبيانات المبيعات الى بيانات السنة السابقة بقصد تحديد معدل مبيعات كل مؤسسه .

ويتضح لنا أن نسبة تنفيذ الخطة بلغ 100,3 % ، أما قياساً للسنة السابقة فقد بلغ المعدل 106,7 % وهذا يدل أن هناك إمكانية في السنة القادمة لزيادة المؤشرات (المعدلات) المعيارية الموضوعية لخطة المبيعات على ضوء نسبة التنفيذ للسنة موضوعة

التحليل . ونستمر في عملية التحليل بالنسبة للمؤشرات الأخرى كلما دعت الضرورة والحاجة لذلك حسب الهدف من عملية التحليل .

علماً إن تحليل إجمالي المبيعات بالمفرد لا تكشف على الإطلاق جميع الإحتياجات الكامنة التي تملكها المنشأة التجارية من أجل زيادة المبيعات وتحسين نوعية الخدمة المقدمة للجمهور ولذلك بعد الانتهاء من تحليل الخطة الإجمالية للمبيعات والتي كما ذكرنا تتم بالمقارنة مع المعدلات المعيارية الإجمالية المرسومة بالخطة تبدأ المرحلة الثانية وهي دراسة تنفيذ الخطة لكل مجموعة من تشكيلة البضائع التي تتأجر بها المنشأة .

4-2 . تحليل نوعية وتشكيلة البضائع المباعة :

إن تحليل نوعية المبيعات حسب كل صنف من أصنافها تعتبر استمرار لعملية تحليل كمية المبيعات وهذه المرحلة تعطى للمحلل إمكانية إكتشاف الانحرافات عن الخطة لكل صنف من أصناف التشكيلة وتحديد مستوى الخدمات المادية والروحية المقدمة للجمهور المستهلك .

وهنا من الضروري التفرقة بين تحليل أصناف البضائع المباعة (التشكيلة) ونوعية كل منها إذ المقصود بتشكيلة البضائع مجموعة أصناف البضائع التي تتأجر بها المنشأة ، وعند عملية تحليلها يتم تحديد نسبة تنفيذ خطة مبيعات المفرد لكل صنف من اصناف المبيعات (أو المجاميع الأساسية لكل منها) واكتشاف الانحرافات والتعرف على أسبابها وإيجاد الطرق التي تؤدي إلى توفيرها بالكميات الضرورية للمستهلك .

ولابد عند تحليل التشكيلة تحديد الوزن النسبي لكل نوع من انواع البضائع بواسطة
($\frac{م}{ص \times 100}$) ، حيث أن :
مجم

م ص = مبيعات كل صنف .

مجم = إجمالي المبيعات .

وذلك للتوصيل إلى أهم أنواع البضائع التي يكون معدل دورانها أكبر من غيرها وكذلك تحديد التغيرات التي طرأت على بيع كل نوع من أنواع البضائع ومقارنتها مع أرقام الخطة للسنة موضوعة البحث ، ومع مبيعات السنة السابقة لأن هذا النوع من التحليل يؤدي إلى معرفة مدى إستجابة كل صنف من أصناف البضائع إلى المؤثرات الكمية والنوعية التي تصاحب عمل المنشآت التجارية .

جدول رقم (8) يبين تحليل خطة المبيعات حسب التشكيلة لإحدى المنشآت التجارية .

التفاصيل	1988م	1989م	الوزن النسبي 89م	خطة 89	88م /88	89م /89
المواد الغذائية	37	47	٪32	46	٪127	٪102
المواد الكهربائية	25	37	٪25	35	٪148	٪106
الملابس	35	39	٪26	37	٪111	٪105
الأثاث	21	25	٪17	24	٪119	٪104
المجموع	118	148	٪100	142		

واضح من عرض الجدول رقم (8) حصة كل صنف من اصناف التشكيلة التي تتاجر بها المنشأة المذكورة بالمثل وبالتالي يستطيع المحلل تقديم التوصيات الضرورية فيما يخص أكثرها رواجاً وكذا الحال بالنسبة للأصناف التي لا تلاقي الرواج المطلوب . وهذا بطبيعة الحال يساعد المنشأة على توفير المخزون الضروري وبالحُدود المطلوبة للإستجابة لطلب الجمهور دون أن تتعرض المنشأة إلى مصاريف الخزن وما يلحق ذلك .

4 - 3 . العوامل المؤثرة على تنفيذ خطة مبيعات المفرد :

هناك عدد من العوامل المؤثرة على تنفيذ خطة مبيعات المفرد ، ولذلك عند تحليل خطة المبيعات بالمفرد من الضروري جداً تحديد هذه العوامل وتقييم مؤثراتها بقصد اكتشاف الإحتياجات الكامنة لزيادة المبيعات وبالتالي زيادة العائد الإقتصادي وتحسين نوعية الخدمة المقدمة للجمهور مستقبلاً .

- ويمكن حصر العوامل المؤثرة على خطة مبيعات المفرد بثلاث مجاميع هي :
- عوامل تتعلق بتوفير البضائع واستخداماتها .
 - عوامل تتعلق بالشبكة التجارية والأيدى العاملة .
 - عوامل تتعلق بعدد السكان والمقدرة الشرائية .

أ - المجموعة الأولى تتكون من عوامل مترابطة مع بعض وهي :

- مقدار المشتريات من البضائع (م)
- رصيد بضاعة أول المدة (ب 1)

- رصيد بضاعة آخر المدة (ب 2)

- البضائع الخارجة لأسباب مختلفة (ع)

إن التغيير في كل عامل من هذه العوامل يؤثر بشكل مباشر على حجم المبيعات (د)
إذ أن زيادة رصيد بضاعة أول المدة والمشتريات خلال الفترة التجارية يؤثران تأثيراً إيجابياً على مجموع المبيعات .

أما النقص في البضائع الخارجية لأسباب مختلفة مثل نقص البضائع التالفة وكذلك النقص في بضاعة آخر المدة يؤثران هما أيضاً تأثيراً إيجابياً على مجموع المبيعات والعكس صحيح أي زيادتهما يؤثران سلباً على جميع المبيعات . ويمكن أن نصوغ العلاقة المتبادلة لهذه العوامل بالمعادلة التالية :-

$$د = (ب_1 + م) - (ع - ب_2)$$

المبيعات = (بضاعة أول المدة + المشتريات) -

(البضائع الخارجة + بضاعة آخر المدة)

ولتوضيح هذه الفكرة نقدم المقال الآتي :-

نفرض أن إحدى الشركات التجارية قامت بدراسة تحليلية لمقدار البضائع المباعة خلال عام 1986 م وقد توفرت لديك المعلومات التالية وبصفتك المحلل المكلف بهذه المهمة فالمطوب منك تحديد مقدار المبيعات :-

1 - بضاعة أول المدة 40 دينار

2 - بضاعة آخر المدة 35 دينار

3 - المشتريات 55 دينار

4 - البضائع التالفة 15 دينار

باستخدام المعادلة اعلاه :

$$د = ب_1 + م - (ع + ب_2)$$

نحدد مقدار مبيعات الشركة لعام 1986 م

$$د = (55 + 40) - (15 + 25)$$

$$= 45 \text{ ألف دينار مقدار المبيعات .}$$

ب - المجموعة الثانية هي الأخرى تتكون من عوامل ذات

تأثيرات متبادلة وهي :-

1 - عدد الفروع المكونة للمنشأة التجارية (ن) .

2 - عدد العمال التجاريين (ع) .

3 - انتاجية العامل الواحد (ق) .

4 - عدد أيام العمل (ي) .

1 - يعتبر العامل المتعلق بعدد الفروع المكونة للمنشأة التجارية (ف) من المؤشرات المهمة لمستوى أداء الأعمال التجارية وخصوصاً في المنشآت التابعة للمجتمع أو التعاونيات التجارية (الإستهلاكية) . ويرتبط هذا العامل مباشرة بعدد سكان المنطقة التي يمارس فيها كل فرع من فروع المنشأة نشاطه التجاري ، وعدد المؤسسات الإقتصادية المثيلة لها والتي تمارس عملها بنفس المدينة أو المنطقة .

2 - أما العامل الخاص بعدد العمال التجاريين فهو الآخر من العوامل المهمة وهو يرتبط بعدد المؤسسات والفروع التابعة للمنشأة إذ كلما تزداد عدد فروع المنشأة يرافقها بالضرورة زيادة في عدد العاملين وخصوصاً في المجال التجاري (بائعين ، أمناء صندوق ، وكلاء بيع الخ حيث عددهم يؤثر على مقدار الخدمة المقدمة للجمهور المستهلك وعلى مقدار تنفيذ خطة المبيعات .

ويمكن صياغة العلاقة بين العوامل المتعلقة بالمجموعة الثانية بالمعادلة الرياضية التالية :-

$$د = ف \times ع \times ق \times ي$$

المبيعات = عدد الفروع المكونة للمنشأة التجارية \times عدد العمال التجاريين \times إنتاجية العامل الواحد \times عدد أيام العمل .

فمثلاً لو افترض أن المنشأة (P) التابعة لشركة استثمار أموال المنتجين تملك 105 فروع ، والمعدل الوسطى للعاملين التجاريين في كل فروع 8 , 3 عامل ، ومتوسط عدد أيام العمل في كل فرع سنوياً بلغ « 342 يوماً » وبلغ مقدار إنتاجية العمل التجاري للعامل الواحد مبلغ « 87 , 113 دينار » علماً أن المنشأة تعمل يومياً بوجبة صباحية (فترة واحدة) ولأجل استخراج مقدار المبيعات نطبق المعادلة السابقة لنحصل على الآتي :

$$\text{المبيعات} = 105 \times 8 \times 342 \times 113,87 = 15538472 \text{ دينار .}$$

3 - المجموعة الثالثة من العوامل وهي المجموعة المرتبطة بعدد السكان ومقدار قوتهم الشرائية وهي الأخرى تتكون من عدد من العوامل هي :

1 - عدد السكان (ن) .

2 - القوة الشرائية للسكان (ش) .

3 - حجم المشتريات لسكان المنطقة (م) من فرع الشركة .

إن زيادة عدد السكان التي رمزناها بالحرف (ن) تؤثر على حجم مبيعات فرع المنشأة التجارية الكائن في المدينة أو المنطقة التي ازداد عدد سكانها لأسباب مختلفة ، وكذا الحال عند زيادة القوة الشرائية للسكان فهو الآخر يؤثر إيجابيا على حجم مبيعات المنشأة التجارية ، وهذان العاملان ليس لهما علاقة بالعمل التجاري للمنشأة أى أن المنشأة التجارية الكائنة في المنطقة التي ازداد عدد سكانها أو قوتهم الشرائية لم تلعب أى تأثير على الزيادة الحاصلة لأن ذلك مرتبط بعوامل خارجية .

ولتحديد مؤثرات المجموعة الثالثة على حجم مبيعات المنشأة التجارية تستخدم المعادلة التالية :-

$$د = \frac{ن (ش \times م)}{100}$$

حيث أن :-

د = المبيعات .

ن = عدد السكان .

ش = القوة الشرائية .

م = المشتريات .

لنفرض أن إحدى المنشآت التجارية توفرت لها البيانات التالية في منطقة عملها لتحديد مقدار مبيعاتها .

- 1 - عدد سكان المنطقة 2000 شخص .
 - 2 - مقدار القوة الشرائية للفرد الواحد 1000 دينار .
 - 3 - حجم مشتريات الفرد الواحد من المنشأة 300 دينار سنويا .
- وعليه يكون مقدار مبيعات المنشأة :

$$\text{المبيعات} = \frac{\text{عدد السكان} (\text{القوة الشرائية} \times \text{المشتريات})}{100}$$

$$= \frac{2000 (300 \times 1000)}{100} = 6000000 \text{ و } 6 \text{ و } 000 \text{ دينار}$$

حجم المبيعات السنوية

4-4 . تحليل خطة المشتريات :-

إن نجاح تنفيذ خطة مبيعات المفرد للمنشآت التجارية يرتبط في المقام الأول بتوفير

الحد المعقول من المخزون البضائعي أى بالحجم الضرورى وبالنوعية الجيدة والمطلوبة والوظيفة الأساسية لتحليل خطة المشتريات هي :

- تقييم تنفيذ الخطة المتعلقة بتوفير البضائع بالحجم والنوعية المطلوبة .
- تخطيط توفير البضائع للشبكة التجارية للمنشأة التجارية .
- دراسة الإتفاقيات المعقودة مع الموردين .
- البحث عن المصادر الضرورية لزيادة المبيعات .

إن مؤشري المبيعات والمشتريات يعتبر أن أساسين في أعمال المنشأة التجارية ويؤثر أحدهما على الآخر ، أذ أن زيادة المبيعات تؤدي بالضرورة إلى زيادة المشتريات والعكس صحيح .

ويعتبر المخزون السلعي أهم عناصر الاستثمار قصير الأجل والذي يخدم استمرار النشاط الإنتاجي في مراحل التشغيل .

ويستمد عنصر المخزون أهميته من الناحية المالية من حجم وتكلفة الإستثمار لأنه يمثل نسبة ملموسة من إجمالي الأصول المتداولة بالإضافة إلى إرتفاع تكلفة عمليات الشراء والتخزين هذه من ناحية ، ومن ناحية ثانية يرتبط المخزون بدورة رأس المال العامل والتدفقات النقدية الأمر الذي يؤثر في معدل السيولة للمنشأة . إذ من المعروف أن استثمارات في المخزون السلعي يعتبر في معظم الحالات أقل أنواع الإستثمارات قصيرة الأجل سيولة من ناحية سرعة تحوله إلى نقد . لكونه يمر بمرحلتين الأولى التحول لحسابات مدينة بعد البيع بالأجل ثم مرحلة تحصيل الديون (إذا كانت المنشأة تتبع سياسة البيع بالنسيئة) . كما أنه يعتبر أكثر الاستثمارات تعرضاً للخسارة في شكل تلف وبنار وتقادم وكذلك أنخفاض الأسعار وخسائر فرص الإستثمار البديلة ، وعليه يجب أن يكون حجم المخزون في البضائع التي تتأجر بها المنشأة بالقدر اللازم والمناسب لحالة الطلب المتوقعة وخصوصاً بالنسبة للبضائع التي يمكن الحصول عليها من الموردين في كافة فصول السنة دون صعوبات والتي تميل أسعارها للإستقرار النسبي على مدار السنة .

ومما تقدم نستنتج العلاقة المترابطة بين المبيعات ، والمشتريات والمخزون السلعي . ويتم استخراج المخزون السلعي على اساس سرعه دورانه خلال ايام السنة بموجب المعادلة التالية :-

$$\text{خ س} = \frac{\text{س خ} \times \text{پ}}{\text{م}}$$

حيث أن خ س = قيمة المخزون السلعي
 $\text{پ} =$ عدد ايام دوران البضائع ،
 $\text{م} =$ المبيعات .

4 - 5 . تحليل استخدام قوة العمل في التجارة :

العمل هو نشاط الانسان الهادف الواعى من اجل خلق الخيرات المادية والروحية بقصد اشباع حاجات ابناء المجتمع المتنامية والمتطورة باستمرار، ويعتبر العمل العنصر الحاسم في عملية الانتاج، اذ بدونها تستحيل عملية الانتاج وان توفرت بقية عناصر الانتاج الاخرى، وتقيم قيمة العمل الانساني في العملية الانتاجية بمقدار ساعات العمل المبذولة فيها معبرا عنها بوحدة قياس نقدية تسمى الاجور والرواتب .

وتختلف النظرة عن قوة العمل من مجتمع الى آخر حسب التركيبة الاقتصادية الاجتماعية السائدة، اذ في المجتمع الرأسمالي ينظر الى الأجر كضمن قوة العمل وبالتالي يعتبر العمل كسلعة كغيرها من السلع، اما في المجتمع الاشتراكي فلا ينظر لقوة العمل كسلعة تباع وتشترى، وبالتالي فان الأجر لا ينظر اليه كضمن لقوة العمل وانما يمثل نصيب العمال من الدخل القومي، ان قوة العمل في النظام الاشتراكي ليست بضاعة، فهي لا تباع ولا تشتري، وليس لها بالتالي لاقية ولا سعر (ضمن) وعليه فان الأجرة ليست شكلا يمثل قوة العمل وسعر قوة العمل، انما تبرز بوصفها شكلا لتوزيع الخيرات المادية حسب العمل . وعادة تشكل الاجور والرواتب نسبة كبيرة من مصروفات الانتاج ولذلك فان الرقابة على هذا المصروف وتنظيمه وفق اسس علمية بقصد زيادة مردوده الاقتصادي بما يتناسب مع كمية المبدول منه تحتل مكانة مهمة ليست فقط على صعيد الاعمال التجارية بل على جميع مجالات الأنشطة الاقتصادية الاخرى، اذ ان وضع الانظمة المتقدمة لدفع الرواتب والاجور والمكافآت وربط سياسة الاجور بالانتاج تحتل موقعا مهما في زيادة الانتاجية، وتأتي الانظمة المتقدمة لذلك عبر عدد من الطرق والاساليب العلمية منها موضوع تحليل استخدام قوة العمل .

وظائف تحليل استخدام قوة العمل في التجارة هي دراسة تنفيذ خطة العمل وحركة انتاجية العمل لعدد من السنوات ومقارنتها مع نمو كمية المبيعات ودراسة نمو عدد العمال ومقدار التغير الحاصل للاجور والرواتب لنفس الفترة، ثم البحث عن العوامل الاساسية التي تؤثر على انتاجية العمل وتحسين الخدمة المقدمة للجمهور، والبحث في مخصصات الاجور والرواتب والحوافز المادية وتأثيرها على الانتاجية .

وعملية تحليل استخدام قوة العمل في التجارة تتم من خلال ثلاث مراحل : تحليل عدد العمال في التجارة، تحليل انتاجية العمل، تحليل مخصصات الاجور والمرتبات . وعند تحليل عدد العمال في التجارة من الضروري تحديد الانحرافات الفعلية المطلقة والنسبية لعدد العاملين عن الخطة وتحديد تركيب العاملين في التجارة حسب فئاتهم الوظيفية، تدريب وتأهيل العاملين حسب مستواهم التعليمي ودرجتهم الوظيفية، تغير الكادر واسبابه .

ولمقارنة العدد الفعلي للعاملين في التجارة مع الخطة او مع فترة (سنة) الاساس لا بد من تحديد الانحراف المطلق والنسبي للعاملين بقصد الكشف عن تأثير التغيرات الحاصلة في

عدد العاملين على نوعية العمل وانتاجيته ، اذ ان زيادة عدد العمال لابد من ان يصاحبها تحسين العمل التجارى ونوعية الخدمة المقدمة للجمهور مع زيادة انتاجية العمل ، اما اذا صاحب الزيادة في عدد العاملين انخفاض في انتاجية العمل ونوعية الخدمة المقدمة للجمهور فان ذلك يدل على هبوط مستوى اعمال المنشأة التجارية نتيجة ارتفاع مصاريفها الناجمة عن تشغيل عمال جدد ، اذ ان زيادة العاملين لابد من ان تصحبها زيادة مبيعات المنشأة وبالتالي زيادة ارباحها مصحوبا بتحسين نوعية الخدمة المقدمة للجمهور .
ولذلك يتم تحديد الانحراف (التغير) النسبى لعدد العاملين مع التغير الحاصل للمبيعات ، من خلال مقارنة عدد العاملين في سنة الاساس مع حجم التنفيذ الفعلى لخطه المبيعات ومن ثم العدد الفعلى للعاملين يقارن مع المؤشرات المعيارية المحددة لعدد العاملين في سنة التحليل .

ان عملية تحديد التغير النسبى لعدد العاملين بالارتباط مع المؤشرات التى ذكرت تستخرج بواسطة المعادلة التالية :

$$\Delta ع = ع م \times ت خ .$$

حيث ان :

$$\Delta = \text{التغير النسبى لعدد العمال} .$$

$$ع م = \text{معدل العاملين لسنة الاساس او فترة التحليل} .$$

$$ت خ . = \text{نسبة تنفيذ خطة المبيعات} .$$

ولتوضيح استخدام المعادلة المذكورة نفرض ان احدى المنشآت التجارية نفذت خطة المبيعات بنسبة 7 , 100٪ اما السنة التى سبقتها فقد كانت نسبة التنفيذ 7 , 108٪ وتدل البيانات ان عدد العمال في المنشأة لسنة التحليل بالمقارنة مع الخطة انخفض بمقدار 416 عاملا ، اما بالمقارنة بالعام السابق فقد ازداد عدد العمال بمقدار 16 عاملا ، علما ان المجموع الاجمالى للعمال 416 عاملا لسنة التحليل و430 عاملا حسب معطيات خطة الفترة اما عددهم في السنة السابقة لسنة الخطة فقد بلغ 400 عامل .
والمطلوب :-

- 1 - تحديد التغير النسبى لعدد العاملين بمقارنة معطيات سنة التحليل مع خطة المبيعات .
- 2 - تحديد التغير النسبى لعدد العاملين بمقارنة معطيات سنة التحليل مع السنة السابقة .
- 3 - بيان اسباب التغير .

الحل :

$$17- = 433 - 416 = \frac{100,7 \times 430}{100} - 416 - 1$$

$$19- = 435 - 416 = \frac{108,7 \times 400}{100} - 416 - 2$$

3 - ان ظاهرة الزيادة المطلقة لعدد العاملين المصحوبة بالانخفاض النسبي للعاملين تعتبر نتيجة زيادة انتاجية العمل حيث بلغت نسبة تنفيذ خطة المبيعات 100,7 % وبالمقارنة مع السنة السابقة بلغت نسبة التنفيذ 108,7 % ولذلك ان زيادة الانتاجية تأشير الى ان عدد العاملين الذين حقق هذه الزيادة ادت الى التخفيض النسبي لعدد العاملين ، حيث لو كان التنفيذ 100 % لاحتاجت المنشأة الى 17 عاملا في الحالة الاولى لتحقيق الزيادة في خطة المبيعات البالغة 100,7 % ، و 19 عاملا في الحالة الثانية لتحقيق الزيادة بالمقارنة مع مبيعات السنة السابقة البالغة 108,7 % ، اما المرحلة الثانية من تحليل استخدام قوة العمل بعد المرحلة الاولى (تحليل عدد العاملين) هي مرحلة تحليل انتاجية العمل وتعتبر انتاجية العمل من حيث زيادتها ذات اهمية كبيرة في تطوير اي مجتمع ، اذ ان زيادة الانتاجية تعتبر من المؤشرات الضرورية عند الاستخدام الفعال لقوة العمل .

وعند تنفيذ المرحلة الثانية من تحليل قوة العمل من الضروري تحديد :

- تنفيذ خطة زيادة الانتاجية .
- احتساب تأثير العوامل الاساسية على انتاجية العمل .
- مقارنة وتاثير نمو انتاجية العمل .
- عدد العاملين وحجم الانتاج (المبيعات) .
- العوامل المؤثرة على نمو المبيعات والتي تؤدي الى تغير انتاجية العمل .
- عدد العاملين والسعر .
- ولتوضيح تحليل انتاجية العمل في التجارة نفترض الجدول التالي :-
- جدول رقم (9) عدد العاملين وانتاجية العمل لاحدى الشركات التجارية :

المؤشرات		السنة الماضية	السنة الحالية
		الخطوة	الفعل
مبيعات المفرد، الالف الديناري .	23308,6	25180,-	25345,3
المعدل الوسطى لعدد العمال التجاريين شخصي	400	430	416
بما فيهم العاملين في الفروع ، شخصي	220	245	231
انتاجية العمل ، الف الديناري .	58,3	58,6	60,9
بما فيها انتاجية عمال الفروع	105,9	102,8	109,7
مقدار الاجور والرواتب والحوافز	750,5	813,3	816,1

لأجل القيام بالعملية التحليلية لابد من اعداد البيانات الواردة في الجدول اعلاه بما يخدم الغرض من التحليل ، كما هو مبين في الجدول ادناه :-

المؤشرات		الانحراف (+، -) بالمقارنة		الفعل نسبة الى
		الخطوة	السنة الماضية	الخطوة
مبيعات المفرد	+163,3	+2036,7	108,7	100,7
المعدل الوسطى لعدد العمال التجاريين	+14	+16	104,-	96,7
العاملين في الفروع	-14	+11	105,-	94,3
انتاجية العمل	+2,3	+2,6	104,5	103,9
انتاجية عمال الفروع	+6,9	+3,8	103,6	106,7
الاجور والرواتب والحوافز	+2,8	+65,6	108,7	100,3

انتاجية العمل للعمال التجاريين في الجدول رقم (9) قد ازدادت بالمقارنة مع ما هو محدد بالخطوة بمقدار (+3, 2 الف دينار) وبالمقارنة مع السنة السابقة (+6, 2 الف دينار) وتفسير ذلك ان المنشأة ربما كشفت من فاعلية نشاطها الا ان وتاثر نمو مخصصات الاجور والرواتب بالمقارنة مع السنة السابقة كانت اكبر من وتاثر نمو الانتاجية وعدد العاملين وهذه الظاهرة يمكن ان تكون ناجمة عن زيادة اجور ورواتب العاملين او نتيجة الانفاق الغير عقلاني لهذا المصروف ولأجل ذلك لابد من تحليل الاجور والرواتب الذي يعتبر احد اهم عناصر مصاريف التسويق (التداول) في الاعمال التجارية .

وهناك عدد من العوامل التي تؤدي الى زيادة انتاجية العمل منها استخدام الاجهزة والادوات ذات المواصفات التكنيكية الحديثة بالارتباط مع تعزيز نمو فاعلية العمل من خلال التنظيم العلمى للعمل حيث يؤدي الى زيادة الانتاجية باقل جهد ووقت واقل مصاريف اذ بدون التنظيم العلمى للعمل لا يمكن ان نحقق اى زيادة فى الانتاجية حتى وان تم استخدام احدث الاجهزة والادوات العلمية .
واحدى المؤشرات الاساسية التى تصف التنظيم العلمى للعمل هو معدلها والذى يمكن ان نصوغه بالمعادلة الرياضية التالية :

$$م ت = \frac{س ع \times 100}{م ج س ع}$$

حيث ان م ت = معدل الانتاجية .

س ع = ساعات العمل الفعلية .

م ج س ع = مجموع ساعات العمل المعيارية .

وعند مقارنة معطيات هذه المعادلة مع بيانات سنة الاساس وسنة التحليل يمكن تحديد مقدار نمو انتاجية العمل من خلال التنظيم العلمى للعملة بالمعادلة التالية :

مقدار نمو انتاجية العمل =

$$\frac{\text{مستوى تنظيم العمل فى سنة الاساس} - \text{مستوى تنظيم العمل فى سنة التحليل} \times 100}{\text{مستوى تنظيم العمل فى سنة الاساس}}$$

ولتوضيح استخدام المعادلة السابقة نفترض البيانات الواردة فى الجدول رقم (10)
« احتساب تأثير التنظيم العلمى للعمل على مستوى (معدل) الانتاجية لسنة التحليل بالمقارنة مع السنة الماضية » .

المؤشرات	السنة الماضية	السنة الحالية	الانحراف (+، -)
1 - المتوسط لعدد العمال ، شخصي	63	69	6+
2 - عدد ايام العمل في السنة	289	286	3-
3 - عدد ايام العمل الاضافية في السنة كمعدل للعامل الواحد	272	279	7+
4 - مجموع ساعات العمل (فقرة 1× فقرة 2)	18207	19734	1527+
5 - مقدار استخدام وقت العمال (فقرة 1× فقرة 3) ساعات إضافية	17136	19251	2115+
6 - معدل تنظيم العمل (فقرة 5 × $\frac{4}{100}$)	94,1	97,6	3,5+
7 - مقدار تغير انتاجية العمل	×	×	3,7
نتيجة التنظيم $\frac{94,1}{3,5}$	×	×	×

من بيانات الجدول رقم (10) نستنتج ان انتاجية العمل في السنة الحالية بالمقارنة مع السنة الماضية قد ارتفعت بمقدار 3,7 ٪ نتيجة تحسين تنظيم العمل .
ان دوران قوة العمل بالارتباط مع عوامله المختلفة يؤثر ايضا على تغير انتاجية العمل للعمال التجاريين ، واحد المؤشرات التي تصف عقلانية دوران قوة العمل هو استقرار العاملين في مؤسساتهم اذ ان مؤثر استقرار الكادر يتم تحديده بموجب المعادلة التالية :
تغير انتاجية العمل للعمال التجاريين الناجم عن استقرار العمل = معدل المبيعات في اليوم الواحد للعامل الواحد × معدل التغير في انتاجية العمل الناجم عن تنظيم العمل .
ونستطيع ان نطبق هذه المعادلة على البيانات التي تم الحصول عليها من الجداول الثلاث الاخيرة لتحديد مقدار التغير في انتاجية العمل للعمال التجاريين الناجم عن استقرار العمل :

$$3,7 \times 85 \text{ مبيعات} = \frac{3,7 \times \text{تغير انتاجية العمل نتيجة تنظيم العمل}}{100} = 2,2 \text{ الف دينار}$$

نلاحظ ان زيادة انتاجية العمل اثرت على زيادة المبيعات بمقدار 94 الف دينار (2,2 × 430)

وهناك عوامل اخرى تعمل على زيادة انتاجية العمل في التجارة منها ادخال الطرق الحديثة في خدمة الزبائن ، رفع كفاءة العاملين في المنشآت التجارية وخصوصا رجال البيع ، استخدام الحوافز المادية والمعنوية وغيرها .

اسئلة الفصل الرابع

- 1 - كيف تؤثر العوامل التالية على خطة المبيعات :
 - أ - مقدار المشتريات خلال السنة .
 - ب - رصيد بضاعة اول المدة .
 - ج - رصيد بضاعة اخر المدة .
 - د - البضائع الخارجة لاسباب مختلفة .
- 2 - قدمت اليك البيانات التالية في 31/12/1988 م .

بضاعة اول المدة 6000 دينار، بضاعة آخر المدة 500 دينار
المشتريات 800 دينار، التلف الطبيعي للبضائع 200 دينار
والمطلوب : احتساب البضائع المباعة خلال العام .
- 3 - كيف تؤثر العوامل التالية على خطة المبيعات :
 - أ - عدد فروع المنشأة التجارية .
 - ب - عدد العمال التجاريين .
 - ج - انتاجية العامل الواحد .
 - د - عدد ايام العمل .
- 4 - البيانات التالية لاحدى الشركات التجارية في 31/12/1988 م .

200 فرع تجارى، المعدل الوسطى للعمال التجاريين في كل فرع 4 عمال، متوسط عدد ايام العمل في كل فرع سنويا 350 يوما، انتاجية العامل الواحد بلغت 150 دينارا .
المطلوب : استخراج مقدار المبيعات السنوية لعام 1988 م مع العمل ان الشركة تعمل بوجبة عمل واحدة (صباحية) .
- 5 - بين اثر العوامل التالية على خطة المبيعات :
 - أ - عدد السكان .
 - ب - القوة الشرائية للسكان .
 - ج - حجم مشتريات السكان من المنشأة التجارية .
- 6 - حصلت على البيانات التالية لاحدى المناطق السكانية والتي تعمل بها احدى الشركات التجارية في سنة 1988 م .

عدد سكان المنطقة 1000 شخص ، القوة الشرائية للفرد الواحد سنويا 500 دينار ،
 مبيعات الشركة للفرد الواحد من سكان المنطقة بلغ 200 دينار .
 والمطلوب تحديد مقدار مبيعات الشركة لسنة 1988 م .
 7 - ماهي العلاقة بين المبيعات ، المشتريات والمخزون السلعي من حيث تحديد سرعة
 دوران المخزون وحجمه ؟
 8 - حصلت على البيانات التالية لاحدى الشركات التجارية لعامين متتالين 1987 م ،
 1988 م .

البيان	1987	1988	خطة 1988
مواد كهربائية	50	70	65
اثاث	60	80	75
ملابس	30	40	35

والمطلوب : - اجراء التحليل المقارن لكل صنف من اصناف المبيعات .
 2 - بيان التفسيرات المطلوبة عند التحليل .

9 - كيف يتم تحديد التغير النسبي لعدد العاملين بمقارنة معطيات سنة التحليل مع بيانات
 خطة المبيعات .
 10 - كيف يتم تحديد التغير النسبي لعدد العاملين بمقارنة معطيات سنة التحليل مع السنة
 السابقة .
 11 - حصلت على البيانات التالية لاحدى الشركات التجارية وذلك في
 1988/12/31 م .

البيان	1987	1988	خطة 1988
المبيعات	20000	25000	24500
عدد العمال	200	202	203

والمطلوب :

1 - تحديد التغير النسبي لعدد العاملين بمقارنة معطيات سنة التحليل مع بيانات خطة
 المبيعات .
 2 - تحديد التغير النسبي لعدد العاملين بمقارنة معطيات سنة التحليل 1988 م مع السنة
 السابقة .
 12 - حصلت على البيانات التالية لاحدى الشركات التجارية في 1988/12/31 م .

البيان	1987	1988	خطة 1988 م
مبيعات المفرد	11654,3	12590	12672,65
المعدل المتوسط لعدد العمال	200	215	208
العاملين منهم في الفروع	110	122	116
انتاجية العمل	28,-	29	30
مقدار الاجور والرواتب	380	406	408

المطلوب

- 1 - اعداد جدول تحليلي .
- 2 - تحديد تأثير التغير في انتاجية العمل .

الفصل الخامس

التحليل المالى لمصاريف التسويق التجارية

5 - 1 . مفهوم مصاريف التسويق التجارية :

لتداول البضائع من المنتج للمستهلك تتطلب بعض المصاريف يعبر عنها بالنقود، وتسمى هذه المصاريف بمصاريف التسويق او التداول، وتظهر مصاريف التسويق كمقولة اقتصادية فى جميع الانظمة الاقتصادية يحددها اسلوب الانتاج السائد، والذي بدوره يحدد سمات التجارة بشكل عام .

وتختلف مصاريف التسويق فى المجتمع الاشتراكى عن مصاريف التسويق فى الرأسمالية ومنبع الاختلاف ناجم عن العوامل التالية :

1 - مصاريف التسويق فى التجارة الاشتراكية ليست مشروطة بالقيمة الزائدة للحصول على اقصى الارباح كما هو الحال فى ظروف الرأسمالية ولكن الهدف منها ايصال البضائع للمستهلك للاشباع الكامل والمستمر لحاجات ابناء المجتمع توافقاً مع فعل القوانين الاشتراكية .

2 - وتختلف مصاريف التسويق فى المجتمع الاشتراكى عن مصاريف التسويق فى البلدان الرأسمالية من حيث انها غير عفوية ، بل ناجمة عن تخطيط تطور الاقتصاد الوطنى ، اذ يتم تحديد هذا النوع من المصاريف فى المجتمع الاشتراكى فى خطة التطور الاقتصادى والاجتماعى ، كمصاريف اجتماعية ضرورية، اما فى البلدان الرأسمالية وفى ظل الصراع التنافسى بين الانتاج والاستهلاك والمنافسة الضارية من اجل تحقيق اقصى الارباح، والعفوية فى جميع مجالات الانتاج الاجتماعى والازمات الحادة التى يتسم بها هذا النظام ادى الى ارتفاع هذه المصاريف الى اكثر من 20% بالنسبة للمبيعات وفى مرحلة الامبريالية والازمة العامة للرأسمالية سوف تزداد هذه المصاريف ، علماً ان الجزء الاعظم من هذه المصاريف هى من النوع غير الانتاجية والتى تعبر عن تعفن النظام الاقتصادى الرأسمالى .

وتصنف مصاريف التسويق من حيث طبيعتها الاقتصادية وماتضيفه من قيمة للبضائع الى مصاريف انتاجية، ومصاريف غير انتاجية .

اذا الجزء الاول يزيد من قيمة البضاعة وهى محددة بمصاريف العمل الاجتماعى الضرورى، وقد اعتبرت ضرورية بمقاييس الضرورة الاجتماعية اما الجزء الثانى (مصاريف غير الانتاجية) وهى المصاريف التى عند انفاقها لاتضيف شيئاً لقيمة البضاعة .

1989	1988	البيان
2500	1000	المبيعات
350	200	مصاريف التسويق
٪14	٪20	معدل مصاريف التسويق

2 - معدل مصاريف التسويق لسنة 1988 م

$$100 \times \frac{\text{مصاريف التسويق}}{\text{المبيعات الاجمالية}} = 100 \times \frac{200}{1000} = 20\%$$

3 - معدل مصاريف التسويق لسنة 1989 :-

$$100 \times \frac{\text{مصاريف التسويق}}{\text{المبيعات الاجمالية}} = 100 \times \frac{350}{2500} = 14\%$$

4 - وهذه الظاهرة ناجمة عن زيادة المصاريف المتغيرة عند زيادة المبيعات مع عدم تغير المصاريف الثابتة .

5-3 . العوامل الاساسية المؤثرة على مصاريف التسويق :

يؤثر على مصاريف التسويق عدد من العوامل ابرزها :-

- كمية المبيعات وتشكيلة البضائع .
- التغير في اسعار البضائع والخدمات .
- معدل دوران البضائع .
- القاعدة المادية - التكنيكية للمنشأة التجارية .
- عملية تنظيم تدفق البضائع .

ويمكن تقسيم العوامل مارة الذكر من حيث علاقتها بنشاط المشروع حيث هناك عوامل لاترتبط بنشاط المنشأة او المشروع التجاري وعوامل لها علاقة بنشاط المنشأة او المشروع التجاري او عوامل خارجية وعوامل داخلية .

اذ ان العوامل الخارجية ليس لها علاقة بنشاط المشروع بالرغم من أنها تؤثر عليه .

كمصاريف النقل ، ومصاريف البريد والبرق والهاتف ، ومصاريف الايجارات ، ومعدل الفائدة على القروض ، ومعدلات استهلاك الأصول طويلة الأجل .
العوامل الداخلية وهي العوامل التي لها علاقة مباشرة بنشاط المشروع التجاري ، مثل حجم المبيعات والتشكيلة البيعية ، ونسبة تنفيذ خطة المبيعات ، وائتاجية العمال التجاريين . . . الخ .

5 - 4 . تحليل مصاريف التسويق :

يتم تحليل مصاريف التسويق في العادة سنوياً عند اعداد الحسابات الختامية والميزانية العمومية ، وتستخدم في عملية التحليل أسلوب المقارنات (التحليل الرأسي والأفقي) ، وأسلوب النسب ، والتحليل الرياضي - الاحصائي ، وأسلوب المجاميع .
وفي سياق التحليل تتم دراسة المصاريف الفعلية ومقارنتها بالمعدلات المعيارية أو الخطة لأجل تحديد الانحرافات بالمبالغ والنسب ، وتحديد العوامل التي أثرت على مصاريف التداول سلباً وإيجاباً .

والجدول رقم (11) يبين كيفية تحليل مصاريف التسويق لاحدى المشاريع التجارية .

جدول رقم (11) اجمالي مبالغ ومعدل مصاريف التسويق لأحد المشاريع التجارية .

المؤشرات	السنة الماضية	السنة الحالية			
		المعدلات المعيارية (الخطة)	المصاريف الفعلية	الانحراف (+ -)	
				مصاريف السنة الحالية	
				عن السنة الماضية (الخانة 4 - الخانة 2)	
1	2	3	4	5	6
1 - مصاريف التسويق المبالغ الى المبيعات %	×	1686,9	1711,4	24,5 +	×
2 - المبيعات	6,39	6,37	6,386	0,016 +	- 0,004
	×	26482	26799	317 +	×

من الجدول أعلاه يتضح ان المعدل الفعلي لمصاريف التسويق أعلى من المعدلات المعيارية بمقدار 0,016 % (6,37 - 6,386) ، وبمقارنة مصاريف السنة الحالية مع السنة الماضية نلاحظ أن معدل مصاريف التسويق قد انخفض بنسبة 0,004 %

(6,39 - 6,386) ، وهذا الانخفاض في معدل مصاريف التسويق يقيم ايجابيا كظاهرة تسعى الى تحقيقها المشاريع الاقتصادية مهما اختلفت طبيعة أعمالها ، وعند مقارنة المعدلات المعيارية لمصاريف التسويق للسنة الحالية مع المصاريف الفعلية للسنة الماضية ، يظهر انخفاض معدل مصاريف التسويق بنسبة 02, % (6,39 - 6,37) . وكذلك الحال بالنسبة للمصاريف الفعلية مقارنة بالسنة الماضية انخفض معدلها بمقدار 0,004 % .

وعند تحليل مصاريف التسويق بالمقارنة مع معدلاتها المعيارية من الضروري :-

- تحديد المبالغ الفعلية ومعدل مصاريف التسويق بالمقارنة مع معدلاتها المعيارية ومن ثم احتساب الانحراف المطلق والنسبي لمجموع المصاريف وكذلك لكل فقرة من فقرات المصاريف .
- احتساب سرعة تغير المبالغ ومعدل المصاريف لعدد من السنوات .
- تحديد تركيب مصاريف التسويق ومقارنتها مع المعدلات لعدد من السنوات .
- تحديد وتأثير تغير معدل المصاريف .

وتبدأ عملية تحليل مصاريف التسويق من خلال مقابلة المبالغ الفعلية للمصاريف ومعدلها مع المعدلات المعيارية لتحديد الانحراف المطلق والنسبي ، ولتحديد الانفاق العقلاني النسبي أو التبذير في الانفاق وذلك عن طريق المعادلات التالية :

- 1 - المبالغ المنفقة (الفعلية) للمصاريف - المعدلات المعيارية للمصاريف = الانحراف المطلق لمصاريف التسويق .
- 2 - (التغير في معدل مصاريف التسويق ÷ معدل مصاريف التسويق المعيارية) × 100 = وتأثير التغير في معدل المصاريف .

والجدول رقم (12) يبين كيفية استخدام المعادلات السابقة :

جدول رقم (12) احتساب الانفاق العقلاني النسبي لمصاريف التسويق لاحدى
المشاريع التجارية :

المؤشرات	وحدة القياس	المعدلات المعيارية	الفعالية
مبيعات بالمفرد تنفيذ خطة المبيعات مصاريف التسويق :- المبالغ الاجمالية : المعدل	ألف دينار %	25180 , -	25345 , 3 100 , 7
المصاريف الثانية المصاريف المتغيرة معدل المصاريف الثانية معدل المصاريف المتغيرة الانحراف المطلق للمصاريف الاجمالية انحراف معدل مصاريف التسويق وتأثير التغير في معدل مصاريف التسويق بالمقارنة مع المعدلات المعيارية . تغير الانحراف النسبي (العقلاني) - التبذير (+) لمصاريف التسويق :- بالمبالغ بالمعدل	ألف دينار % الى المبيعات ألف دينار ألف دينار % الى المبيعات % الى المبيعات ألف دينار % الى المبيعات %	1661 , 9 6 , 600 282 , 5 1379 , 4 1 , 122 5 , 478 - -	1660 , 6 6 , 551 276 , 8 1383 , 8 1 , 092 5 , 459 1 , 3 - 0 , 049 - 0 , 74 - 10 , 2 - 0 , 42 -

الفرق بين المصاريف الفعلية والمصاريف المعيارية يعبر عن الانحراف المطلق كما
ذكرنا سابقا ، وفي المثال المعروض في الجدول رقم (12) يتضح أن الانحراف النسبي
للمصاريف هو أقل من المعدلات المعيارية بمقدار 1,3 ألف دينار
(1660,6 - 1661,9) ، كذلك قد انخفض المعدل بالمقارنة مع المعدلات المعيارية
بنسبة 0,049 % (6,551 - 6,600) ، وقد تم احتساب هذه النسبة بموجب الخطوات
الآتية :

$$\text{المعدل الاجمالي لمصاريف التسويق (الفعلية) - المعدل الاجمالي لمصاريف}$$

$$\text{التسويق بموجب المعدلات المعيارية} = \frac{\text{مصاريف التسويق الفعلية الاجمالية}}{\text{المبيعات}} =$$

$$100 \times \frac{\text{مصاريف التسويق المعيارية الاجمالية}}{\text{المبيعات بموجب الخطة}} - 100 \times$$

= انخفاض أو ارتفاع معدل مصاريف التسويق .

$$= 6,600 - 6,551 = 100 \times \frac{1661,9}{25180,--} - 100 \times \frac{1660,6}{25345,3} =$$

0,049 % . أما وتأثير التغير (الزيادة أو النقصان) في معدل المصاريف فيتم تحديدها على أساس العلاقة بين مقدار الانخفاض أو الزيادة في معدل المصاريف مع المصاريف المعيارية أو المصاريف في سنة الأساس مضروبة في 100 % ، ويمكن صياغة هذه العلاقة بالمعادلة التالية :-

وتأثير التغير (الزيادة أو النقصان) في معدل المصاريف =

$$100 \times \frac{\text{مقدار الانخفاض أو الزيادة في معدل المصاريف}}{\text{معدل المصاريف المعيارية (سنة الأساس)}}$$

وبموجب الأرقام المذكورة في الجدول رقم (12) نستطيع أن نحدد وتأثير الانخفاض في المصاريف بالمقارنة مع المعدلات المعيارية على أساس المعادلة السابقة :

$$- 0,74 \% = \frac{100 \times 0,049}{6,600}$$

ولا بد من الإشارة من أن الأرقام المطلقة وانحرافاتهما سواء لمصاريف التسويق أو المؤشرات الاقتصادية الأخرى لا تبين الصورة الواضحة عن مدى تنفيذ المشروع الاقتصادي الالتزام بما هو مخطط مسبقا ، وعليه لا يجوز بناء أحكام حول الانحرافات المطلقة بل يصح الحكم فقط عند احتساب الانحراف النسبي سواء للمبالغ الاجمالية أو للمعدلات بالمقارنة مع التنفيذ الفعلي للمؤشرات المعيارية أو خطة المبيعات .

وعليه لأجل احتساب الانحراف النسبي من الضروري في البداية احتساب المبالغ المطلقة ومعدل المصاريف التسويقية المعيارية ، وفق بيانات الجدول رقم (13) الموضح أدناه .

جدول رقم (13) احتساب تأثير مبيعات الفرد على مصاريف التداول (المبالغ بالآلاف الدينارات ، المعدل كنسبة % الى المبيعات) .

الانحراف (+، -) عن المعدلات			الفعلية		المعدلات المعيارية		التسويق مصاريف
بما فيها الناجمة عن التغيير في المبيعات		المجموع					
المعدل	المبلغ	المعدل	المبلغ	المعدل	المبلغ	المعدل	المبلغ
- 0,007-	8,9+	0,019- ,030-	4,4+ 5,7-	5,459 1,092	1383,8 276,8	5,478 1,115	1379,4 282,5
0,007-	8,9+	0,049-	1,3- 165,3+	6,551	1660,6 25345,3	6,593	1661,9 25180,-
							المجموع مبيعات الفرد

يتضح من الجدول (13) أن مبيعات المفرد بالمقارنة مع معدلاتها قد تم التنفيذ بمعدل

$$= 100,7 \% \left(\frac{\text{المبيعات الفعلية}}{\text{المبيعات المعيارية}} \right) \times 100 =$$

$$100 \times \frac{25345,3}{25180, -} , \text{ ونلاحظ أيضا أن مصاريف التسويق المعيارية}$$

كانت قد بلغت 1670,8 دينار ومعدلها بلغ 6,593 % على أساس

$$\text{مجموع مصاريف التسويق} \times 100 = \frac{1670,8}{25345,4} \times 100 , \text{ وعند مقارنة}$$

المصاريف الفعلية البالغة 6,1660 دينار مع معدلاتها المعيارية 8,1670 يتضح ان المشروع قد نفذ الأعمال بمصاريف أقل بمقدار 2,10 ألف دينار (6,1660 - 8,1670) وهذا الفرق يشكل انخفاضا قدره 0,042 % منسوبا الى المبيعات (551,6 - 593,6) .

وفي الحياة العلمية لأعمال المشاريع والمؤسسات التجارية هناك ظاهرة عدم تساوى انفاق المصاريف المختلفة في الفصول المختلفة وهذا ما يؤدي بطبيعة الحال الى ارتفاع معدل مصاريف التسويق في فترة من فترات السنة وانخفاضها في فترة أخرى ، وعند التحليل لا بد من الكشف عن مثل هذه الظواهر وعدم اعتمادها اى ابعادها . بمعنى آخر ان الظواهر غير المستقرة لا بأس من أن تظهر في الجداول التحليلية الا انه يجب عدم الاعتماد عليها لأنها لا تعطى صورة حقيقية عن مقدار ومعدل المصاريف .

ولأجل وضع الانتقادات والشروح عن عملية تحليل مصاريف التسويق ولبیان أسباب ارتفاع أو انخفاض المصاريف لا بد من مقارنة المصاريف الفعلية حسب فقراتها ، حيث ان التحليل العلمى لمصاريف التسويق لا يتم على أساس مجاميعها الرئيسية (الثابتة والمتغيرة) . لأن الاعتماد فقط على تحليل المجاميع الرئيسية دون تحليل كل فقرة من فقراتها لا تعطى استنتاجات دقيقة وحقيقية . حيث ان تحليل كل فقرة من فقرات المصاريف تبين للمحلل أى فقرة ادت الى ارتفاع أو انخفاض معدلها العام وبالتالي وضع التصورات والحلول المعقولة لمعالجتها .

5 - 5 . المعادلات التحليلية لمصاريف التسويق :

مما لا شك فيه أن الأرقام المطلقة لا تعنى بحد ذاتها شيئا دون تحويلها الى صيغ يتم بموجبها الاستنتاج التحليلي بقصد انضاجها والخروج منها باستنتاج تفيد المشروع في دراسة هذا الجانب او ذاك من نشاطه ولأجل ذلك يتم افراغ البيانات المحاسبية والاحصائية في جداول تسمى بالجدول التحليلية ، إلا أنه وقبل افراغ هذه البيانات لا بد من تحويل

الأرقام الى مؤشرات اقتصادية عن طريق معاملة بعضها ببعض الآخر (ذات العلاقة المتبادلة) وفق معادلات تسمى بالمعادلات التحليلية ، إذ لكل جانب من جوانب النشاط الاقتصادي معادلاته الخاصة ، وفيما يتعلق بمصاريف التسويق تستخدم المعادلات التالية بهدف الوصول الى بعض المؤشرات النوعية . وهناك عدد من الطرق لاستخراج المؤشرات النوعية أبرزها :-

1 - المؤشرات حسب مجاميعها :

بموجب هذه الطريقة يتم استخراج المعدل (الوزن) النوعي لمصاريف التسويق حسب مجاميعها الرئيسية وذلك تناسباً مع التقسيم المعمول به في الأنظمة المحاسبية والمالية لأغلب البلدان التي تعتمد النظام المحاسبى الأمريكى وهى :-

$$أ - \text{الوزن النوعي لمصاريف التسويق} = \frac{\text{مصاريف التسويق الاجمالية}}{\text{المبيعات}} \times 100 \%$$

$$ب - \text{الوزن النوعي للمصاريف الادارية والمالية} = \frac{\text{المصاريف الادارية والمالية}}{\text{اجمالى مصاريف التسويق}} \times 100 \%$$

$$ج - \text{الوزن النوعي للمصاريف التجارية} = \frac{\text{المصاريف التجارية}}{\text{اجمالى مصاريف التسويق}} \times 100 \%$$

$$د - \text{الوزن النوعي للاستهلاكات*} = \frac{\text{الاستهلاكات}}{\text{اجمالى مصاريف التسويق}} \times 100 \%$$

2 - المؤشرات لكل فقرة من فقرات التسويق على أساس علاقتها بالمجاميع الرئيسية للمصاريف :

تستخدم هذه الطريقة لاستخراج الوزن النوعي لكل فقرة من فقرات

* عند احتساب استهلاكات الاصول طويلة الاجل يتم احتساب الجزء المخصص للاصول طويلة الاجل المستخدمة في الاعمال التجارية وفصلها عن ما يخص الاعمال الاخرى ثم يستخرج الوزن النوعي للاستهلاكات بالاعمال التجارية وفق المعادلة المشار اليه اعلاه .

المصاريف وفقاً لانتسابها لمجموعتها الرئيسية . حيث تنسب كل فقرة إلى مجموعتها الرئيسية كعلاقة نسبية بين الطرفين وفق المعادلات التالية :-

$$أ - \frac{\text{الرواتب والأجور}}{\text{المصاريف الإدارية}} \times 100 \%$$

$$ب - \frac{\text{الاييجارات}}{\text{المصاريف الإدارية}} \times 100 \%$$

من الواضح أن هذه الطريقة لا تختلف من حيث الجوهر عن الطريقة السابقة ، من حيث توافقها مع تقسيم المصاريف حسب الطريقة الأمريكية والتي يعبر عنها في قوائم النتيجة (حساب المتأخرة والأرباح والخسائر) وكذلك بموجب الطريقة الانكليزية والتي يعبر عنها في قائمة الدخل . إذ أن الطريقة الأولى تستخرج المؤشرات العامة لكل مجموعة ، أما الطريقة الثانية فتستخرج المؤشرات النوعية لكل مصروف حسب علاقته بالمجموعة الرئيسية للمصاريف .
ومن الانتقادات التي يمكن ان توجه للطريقتين السابقتين :-

- عدم الدقة في استخراج الوزن النوعي لكل فقرة من فقرات المصاريف وبغض النظر عن علاقتها بالمجاميع الرئيسية . حيث ان مجموع المصاريف حسب المجموعات الثلاث الرئيسية تشكل مجموع مصاريف التسويق ، وبالتالي ان الوزن النوعي المستخرج لكل مجموعة حسب الطريقة الأولى يعتبر الى حد ما صحيحاً إلا ان الوزن النوعي لكل فقرة من فقرات المصاريف والمحتسب بموجب معادلات الطريقة الثانية على أساس علاقة فقرات مصاريف التسويق الى مجموع المجموعة الواحدة وليس الى المجموع الكلي لمصاريف التسويق غير صادق ودقيق على الاطلاق كما سوف نلاحظ بعد قليل .

3 - المؤشرات لكل فقرة من فقرات مصاريف التسويق كعلاقة مئوية من مصاريف التسويق الاجمالية :

ان هذه الطريقة تعبر عن علاقة كل فقرة من فقرات المصاريف كنسبة مئوية من اجمالي مصاريف التسويق لاستخراج الوزن النوعي لفقراتها ، ولذلك يحتسب الوزن النوعي لكل فقرة من المصاريف بقسمتها على المجموع الكلي لمصاريف التسويق مضروبة في 100 % كما هو موضح في المعادلات التالية :-

$$أ - \frac{\text{الأجور والرواتب}}{\text{اجمالي مصاريف التسويق}} \times 100 \%$$

$$\text{ب - الوزن النوعي للتلف الطبيعي} = \frac{\text{التلف الطبيعي}}{\text{اجمالي مصاريف التسويق}} \times 100 \%$$

$$\text{ح - الوزن النوعي لفوائد القروض} = \frac{\text{فوائد القروض}}{\text{اجمالي مصاريف التسويق}} \times 100 \%$$

وهكذا تستخرج المؤشرات النوعية لبقية مصاريف التسويق . وهذه الطريقة هي أكثر دقة من الطريقتين السابقتين . نلاحظ ان هذه الأوزان تعبر وبصدق عن حجم كل فقرة من فقرات مصاريف التسويق بالنسبة لبقية المصاريف ومدى تأثيرها على ربحية المشروع .

ولتوضيح ذلك نفترض على سبيل المثال ان احدى المنشآت التجارية قد بلغت مصاريفها التسويقية كما في 1988/12/31 م كما يأتي :

700 دينار مصاريف ادارية ، 500 دينار مصاريف تجارية ، 900 دينار استهلاك الأصول طويلة الأجل ، وقد بلغت مصاريف الأجور والرواتب 200 دينار ، وفوائد القروض 150 دينار ، ولأجل تحديد الوزن النوعي للأجور والرواتب وفوائد القروض وفق الطريقتين نلاحظ :

الحل :

1 - الوزن النوعي للأجور والرواتب على أساس علاقتها بالمجموعة الرئيسية التي تنسب اليها :

$$= \frac{\text{الأجور والرواتب}}{\text{المصاريف الادارية}} \times 100 \%$$

$$= \frac{200}{700} \times 100 \% = 28,6 \%$$

2 - الوزن النوعي لفوائد القروض على أساس علاقتها بالمجموعة الرئيسية التي تنسب اليها :

$$= \frac{\text{فوائد القروض}}{\text{المصاريف الادارية}} \times 100 \%$$

$$= \frac{150}{500} \times 100 \% = 30 \%$$

بمقارنة الوزن النوعي لكل من مصاريف الأجور والرواتب وفوائد القروض حسب هذه الطريقة يتضح ان مصاريف الفوائد أكبر من الأجور والرواتب بمقدار 4, 1 ٪ (30 ٪ - 28, 6 ٪) وبالتالي تعطى تصور لادارة العليا ان فوائد القروض تحتل أعظم وزن نوعي قياسا بمبثلاثها . والواقع ان هذا التصور غير صادق لأنه مبنى على طريقة غير دقيقة وعليه تطبق الطريقة الثانية .

2 - الوزن النوعي لمصاريف الأجور والرواتب حسب علاقتها بمجموع مصاريف التسويق الاجمالية :

1 - مجموع مصاريف التسويق = المصاريف الادارية + المصاريف التجارية + استهلاكات الأصول طويلة الأجل المستخدمة في النشاط التجارى .

$$= 700 + 500 + 900 = 2100 \text{ دينار .}$$

2 - الوزن النوعي للأجور والرواتب = $\frac{\text{الأجور والرواتب}}{\text{مجموع مصاريف التسويق}} \times 100 \%$

$$= \frac{200}{2100} \times 100 \% = 9,5 \%$$

3 - الوزن النوعي لفوائد القروض = $\frac{\text{فوائد القروض}}{\text{مجموع مصاريف التسويق}} \times 100 \%$

$$= \frac{150}{2100} \times 100 \% = 7,1 \%$$

وبذلك يتضح ان التصور الأول عن الوزن النوعي الاعظم كان غير صادق ولكن وبموجب هذه الطريقة يكون اكثر دقة حيث ان هذه الطريقة تبين أن الوزن النوعي لفوائد القروض يقل عن الوزن النوعي للأجور والرواتب بمقدار 2, 4 ٪ (9, 5 ٪ - 7, 1 ٪) وهو أكثر دقة من التصور الأول .
علماً أن مستوى كل فقرة من فقرات مصاريف التسويق وبغض النظر عن عائديتها الى أى مجموعة تستخرج عند الضرورة بموجب المعادلة التالية :

$$\text{نسبة أى فقرة (معدل)} = \frac{\text{مبلغ المصروف الاجمالى}}{\text{المبيعات}} \times 100 \%$$

ونسبة فقرات مصاريف التسويق الانفرادية تبين مقدار ما تحتجزه كل فقرة من فقرات التسويق من الايرادات المتأتية عن المبيعات .

5 - 6 . تحليل فقرات مصاريف التسويق :

سبق وان اشرنا فى بداية هذا الفصل الى ان مصاريف التسويق تتكون من ثلاث مجاميع رئيسية (المصاريف الادارية والمالية ، المصاريف التجارية ، الاستهلاكات والاحتياطيات) ، وكل مجموعة من هذه المجاميع تتضمن عددا من فقرات المصاريف والتي تشكل بمجموعها مصاريف التسويق الاجمالية ، ولأجل بيان الصورة الواضحة عن دور ومقدار كل فقرة من هذه الفقرات وتأثيرها على النتائج النهائية لاعمال المشروع التجارى لا بد من تحليل كافة الفقرات دون استثناء للوقوف على الفقرات التي تؤدي الى تخفيض صافى أرباح المشروع ، بهدف ايجاد الحلول لترشيد هذه المصاريف وتخفيضها الى أدنى حد ممكن مع المحافظة على نوعية وكفاءة الأعمال .

ولتحليل فقرات مصاريف التسويق تستخدم عدد من الطرق التحليلية فى نفس الوقت وحسب الضرورة وتنظوي جميع هذه الطرق تحت نفس الأساليب والطرق التحليلية التي جرى الكلام عنها فى الفصل الأول من هذا الكتاب .

وفى هذا الجزء سوف نعالج موضوع تحليل فقرات مصاريف التسويق بموجب مثال شامل يتضمن جميع المصاريف ، وسوف نحاول اثناء التحليل بيان تأثير العوامل المختلفة التي تؤثر على مستوى الأعمال والتي سبق وان تطرقنا اليها سابقا ومدى تأثيرها ايضا على هذا النوع من المصاريف باعتبارها مؤشرا من المؤشرات المهمة الذى يؤثر ويتأثر بالعوامل والمؤشرات الأخرى .

جدول (14) وتأثير فقرات مصاريف التسويق لحدى الشركات التجارية للفترة من 1970 - 1984 .

1984			1980			1975			1970			البيان	التسلسل
الوزن النسبي	المستوى % (المعدل)	المبلغ	الوزن النسبي	المستوى % (المعدل)	المبلغ	الوزن النسبي	المستوى % (المعدل)	المبلغ	الوزن النسبي	المستوى %	المبلغ		
14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
المصاريف المالية والإدارية													
60,7	3,246	7077	49,4	2,286	3578	36,7	1,381	1273	20,0	0,667	180		1 - رواتب
1,-	0,053	115	1,8	0,082	128	2,8	0,106	98	8,8	0,293	79		2 - إيجارات
0,7	0,039	86	1,0	0,048	75	1,5	0,057	53	2,5	0,081	22		3 - تعويضات
0,2	0,012	27	0,4	0,019	29	0,8	0,029	27	1,9	0,063	17		4 - برق وبريد وهااتف
1,3	0,067	147	1,8	0,082	129	2,2	0,082	76	2,6	0,085	23		5 - فوائد قروض
0,1	0,003	7	0,1	0,004	7	0,2	0,008	7	0,6	0,018	=		6 - تدفئة
1,2	0,62	135	1,8	0,082	128	3,5	0,132	122	9,8	0,326	88		7 - مراجعة حسابات
0,5	0,026	57	0,7	0,033	52	1,4	0,055	51	3,9	0,130	35		8 - مصاريف صيانة
4,1	0,200	481	4,2	0,192	301	4,5	0,170	157	4,2	0,140	38		9 - مصاريف تزيئة
10,4	0,557	1214	9,9	0,459	718	6,3	0,236	213	3,4	0,115	31		10 - ضمان اجتهائى
3,1	0,164	357	4,9	0,225	352	5	0,190	176	5,8	0,193	52		11 - مصاريف أخرى
83,2	4,451	9703	75,9	3,514	5500	64,9	2,445	2254	63,4	2,112	570		جميع المجموعة (1)

تابع جدول رقم (4)

المصاريف التجارية													
4,6	0,244	531	5	0,233	355	6,3	0,238	219	7	0,233	63	- 12	مصاريف الاعلان والتغليب
2,5	0,133	291	3,2	0,149	233	3,6	0,132	122	4,2	0,141	38	- 13	مصاريف نقل
0,6	0,031	68	0,9	0,080	62	0,8	0,031	29	1	0,033	9	- 14	التلف الطبيعي
7,7	0,480	890	9,1	0,422	660	10,7	0,401	370	12,2	0,407	110	مجموع المجموعة (2)	
الاستهلاكات والاحتياطيات													
2,-	0,106	232	3,4	0,157	245	5,7	0,221	204	5,7	0,189	51	- 15	استهلاك الأثاث
1,2	0,064	139	1,5	0,072	112	2,8	0,104	86	2,4	0,081	22	- 16	استهلاك المباني
2,0	0,108	235	3,3	0,154	237	5,9	0,222	205	5,9	0,196	53	- 17	استهلاك السيارات
2,5	0,132	288	3,4	0,158	248	6,3	0,238	212	6,6	0,219	59	- 18	استهلاك الأدوات
1,5	0,078	171	3,4	0,158	247	3,6	0,136	125	3,9	0,130	35	- 19	الاحتياطيات
9,1	0,489	1065	15	0,696	1089	24,4	0,921	849	24,4	0,815	220	مجموع المجموعة (3)	
100	5,348	11658	100	4,632	7249	100	3,767	3473	100	3,334	900	المجموع الكلي لمصاريف التسويق	
-	-	218010	-	-	156500	-	-	93200	-	-	27000	المبيعات	

قبل أن نبدأ بتحليل بيانات الجدول رقم (14) أود أن أبين الملاحظات الآتية :

- الفترة التحليلية تشمل 15 سنة أى من 1970 - 1984 ونظراً لطول الفترة تم تقسيمها على أساس فترات تشمل كل فترة خمس سنوات .
- البيانات المتحصل عليها للفترة التحليلية كانت تشمل المبالغ المطلقة فقط للمصاريف والمبيعات وعلى أساسها تم احتساب المستوى لكل مصروف وكذلك الوزن النوعي .
- التحليل :

من البيانات الواردة في الجدول رقم (14) تبين لنا :

$$\text{أن مستوى (معدل) مصاريف التسويق} = \left(\frac{\text{اجمالي مصاريف التسويق}}{\text{المبيعات}} \times 100 \% \right)$$

لعام 1984م قد ازداد بالمقارنة مع أعوام 1970 و 1980 وذلك بسبب ارتفاع مصروف الأجور والرواتب . إذ أن مستوى مصاريف التسويق في عام 1984م ازداد عن عام 1970 بنسبة 2,014 % (3,348 % - 3,334 %)

$$\text{أما مستوى مصروف الأجور والرواتب} = \left(\frac{\text{الأجور والرواتب}}{\text{المبيعات}} \times 100 \% \right) \text{ فقد}$$

ارتفع بنسبة 2,579 % (3,246 % - 0,667 %) بمقارنة عام 1984م مع عام 1970 ، أما بالمقارنة مع عام 1975م فقد ارتفع بنسبة 1,865 % (3,246 % - 1,381 %) ، حيث تدل البيانات على أن مستوى الأجور والرواتب قد ازداد بنسبة 2,579 % للفترة من 1970 الى 1984م (3,246 % - 0,667 %) ، أما نسبة اجمالي مصاريف التسويق لنفس الفترة فقد ازدادت بنسبة 2,014 % (5,348 % - 3,334 %) ، وهذا يعنى ان نسبة الأجور والرواتب بالمقارنة مع نسبة اجمالي مصاريف التسويق خلال الفترة التحليلية قد ازدادت بنسبة 0,565 % (2,579 % - 2,014 %) ، وهذا يدل على ان نمو الرواتب والأجور أثر على زيادة المستوى العام لمصاريف التسويق .

ورافق نمو مصروف الرواتب والأجور ازدياد المبالغ المدفوعة كحصة للضمان الاجتماعي . إذ أن مستوى مصاريف الرواتب في عام 1984م ارتفع عن عام 1970م

$$4,9 \text{ مرة} = \left(\frac{\text{مستوى الأجور والرواتب 1984م}}{\text{مستوى الأجور والرواتب 1970م}} \right) = \frac{3,246}{0,667} . \text{ أما المبالغ المدفوعة}$$

للضمان الاجتماعي فقد ارتفعت بمقدار 4,8 مرة ، وهذه الزيادة في الأجور والرواتب ناجمة بالدرجة الأولى عن زيادة العاملين والتي أثرت على زيادة حجم المبيعات حيث ازدادت المبيعات بمقدار 8,07 مرة لنفس الفترة .

ويهدف اكتشاف مؤثرات العوامل المختلفة على حجم ومستوى مصاريف التسويق
نقوم بالتحليل الانفرادي لأهم فقرات مصاريف التسويق للفترة المحددة في المثال .
من البيانات الموضحة في الجدول أعلاه يتضح أن مصروف الرواتب والأجور الجزء
المؤثر على مصاريف التسويق أكثر من أى مصروف آخر ، ولذلك لا بد من اعطاء أهمية
لهذا المصروف .

عند التحليل المتعدد الجوانب للأجور والرواتب لا بد من الحصول على بيانات
اضافية غير المذكورة في الجدول السابق والتي تؤثر بشكل مباشر على زيادة أو انخفاض هذه
الفقرة ، ومن هذه العوامل يأتي بالدرجة الأولى عدد العاملين كما أشرنا قبل قليل ، وعلى
فرض ان عدد العاملين في الشركة المذكورة كان 653 عاملا في سنة 1980 م ، وفي سنة
1984 م 786 عاملا ، وقد استبعدنا عام 1970 نظراً لطول الفترة بالاضافة الى ان الفترة
التي تسبق عام 1980 م كما هو موضح من بيانات الجدول السابق من الفترات المستقرة التي
تخلو من التذبذبات الشديدة ، وعليه ولأجل التحليل المتعدد الجوانب نقوم باعداد الجدول
التالى .

جدول (15)

وتأثير نمو المبيعات ، ومتوسط الأجور لعدد العاملين في الشركة 1980 - 1984 م .

المؤثرات	1980	1984	الانحرافات	
			+	-
1	2	3	4	5
المبيعات ألف دينار	156500	218010	+61510	139,3
الأجور الف دينار	3578	7077	+3499	197,8
متوسط عدد العاملين - شخصي	653	786	+133	120,4
المبيعات للعامل الواحد	239,7	277,4	+37,7	115,7
متوسط الرواتب للعامل	5479	9004	+3525	164,3
الواحد دينار	2,286	3,246	+0,96	142
مستوى الأجور الى المبيعات %	49,4	60,7	11,3	122,9
الوزن النوعي للأجور بالنسبة لمجموع مصاريف التداول في %				

تدل بيانات المثال السابق أن الأجور والرواتب قد ازدادت خلال الفترة التحليلية تحت تأثير زيادة عدد العاملين وهذه الزيادة رافقها زيادة نوعية أخرى هي زيادة انتاجية العمل من خلال زيادة رقم حجم الاعمال (المبيعات)* بمقدار اكبر من زيادة العاملين . والملاحظ أيضاً أن زيادة متوسط الأجور للعامل الواحد والذي أثر أيضاً على زيادة المؤشر المطلق للأجور والرواتب ولذلك فإن مثل الظواهر تحتاج الى دراسة تحليلية للوقوف على جميع جوانب المؤثرات المذكورة، ولمثل هذه الدراسة يستخدم عدد من الطرق منها طريقة الفوارق، وطريقة التعويض والتي سوف نستخدمها هنا لمعرفة تأثير العوامل المذكورة في مثالنا الحالي .

طريقة الفوارق :

بموجب هذه الطريقة يتم احتساب التغيرات الحاصلة لجميع العوامل التي تؤثر على الظاهرة بالزيادة أو النقصان والعوامل التي أثرت على الأجور والرواتب في مثالنا هي :

- زيادة عدد العاملين .
 - زيادة متوسط الأجور والرواتب .
 - الزيادة المطلقة للأجور والرواتب .
- ولاحتساب تأثير هذه العوامل الثلاث نستخدم المعادلات التالية :-
- 1- زيادة عدد العاملين وتأثيرها على الأجور والرواتب

$$\Delta . ح . = \Delta ع . \times م . ح .$$

حيث أن :

$$\begin{aligned} \Delta . ح . &= \text{زيادة الأجور والرواتب} . \\ \Delta ع . &= \text{الزيادة في عدد العاملين خلال فترة التحليل} . \\ م . ح . &= \text{متوسط الأجر للعامل الواحد للفترة الاولى} . \\ \Delta . ح . &= 133 \times 5479 + 728 \text{ ألف دينار} \end{aligned}$$

* على فرض ثبات الاسعار خلال الفترة .

2- زيادة متوسط الأجور والرواتب :

$$\Delta م.ح = (ج_2 - ج_1) م.ع_2$$

حيث أن :

$$\Delta م.ح = \text{زيادة متوسط الأجور والرواتب} .$$

$$ج_2 = \text{أجور ورواتب الفترة الثانية} .$$

$$ج_1 = \text{أجور ورواتب الفترة الأولى} .$$

$$م.ع_2 = \text{متوسط عدد العاملين للفترة الثانية} .$$

$$\Delta م.ح = 786 \times 3525 = 2771 + \text{ألف دينار}$$

3- الانحراف المطلق للأجور والرواتب :

$$\Delta ج = ج_2 - ج_1$$

حيث أن :

$$\Delta ج = \text{الانحراف المطلق للأجور والرواتب} .$$

$$ج_2 = \text{الأجور والرواتب في الفترة الثانية} .$$

$$ج_1 = \text{الأجور والرواتب في الفترة الأولى} .$$

$$\Delta ج = 3578 - 7077 = 3499 + \text{دينار} .$$

بعد أن يتم احتساب التغيرات التي تحصل للعوامل المؤثرة على الظاهرة سلبا وإيجابيا، تأتي مرحلة احتساب تأثير هذه العوامل باستخدام المعادلات التالية :-

1- الأجور والرواتب :

$$ج = ع^0 \times م.ح \dots\dots\dots (1)$$

حيث أن :

$$ج = \text{الأجور والرواتب} .$$

ع = عدد العاملين .
 م . ج = متوسط الأجور والرواتب .

2- عدد العاملين :

$$ع = \frac{م \cdot ب}{م \cdot ج} \dots \dots \dots (2)$$

حيث أن :

ع = عدد العاملين .
 م ب = المبيعات .
 م ب ج = مبيعات العامل الواحد .
 ويمكن الإستعاضة عن المعادلة رقم (2) بالمعادلة رقم (3)

$$ج = \frac{م \cdot ب \times م \cdot ج}{م \cdot ب \cdot ج} \dots \dots \dots (3)$$

حيث أن :

ج = الأجور .
 م ب = المبيعات .
 م ج = متوسط الأجور .
 م ب ج = مبيعات العامل الواحد .

ولاستخدام المعادلات السابقة على مثالنا نحصل على ما يأتي :

$$\text{الأجور} = \frac{5479 \times 156500}{239,7} = 3578 \text{ ألف دينار} \dots \dots \dots (1)$$

$$\text{الأجور} = \frac{5479 \times 218010}{239,7} = 4983 \text{ ألف دينار} \dots \dots \dots (2)$$

$$\text{الأجور} = \frac{5479 \times 218010}{277,4} = 4306 \text{ ألف دينار} \dots \dots \dots (3)$$

$$\text{الأجور} = \frac{9,004 \times 218010}{277,4} = 7077 \text{ ألف دينار} \dots (4)$$

وبالتالى على الأجور والرواتب تؤثر عوامل مختلفة والمعبر عنها بالكميات التالية :

$$\text{تأثير نمو المبيعات} = 4986 - 3578 + 1405$$

$$\text{تأثير نمو انتاجية العمل للعاملين} = 4306 - 4983 + 677$$

$$\text{تأثير نمو متوسط الأجور} = 7077 - 4306 + 2771$$

$$\text{الانحراف العام} = (677 - 1405) + 2771 + 3499$$

وقد أدت العوامل السابقة الى النتائج التالية :

- زيادة انتاجية العمل أدت إلى تقليص مصروف الأجور والرواتب بمبلغ قدره 677 ألف دينار أى بنسبة 0,31 ٪ من المبيعات .

- زيادة عدد العاملين أدت إلى زيادة مصروف الأجور والرواتب بمبلغ قدره 728 ألف دينار (1405-677) .

- زيادة متوسط الرواتب والأجور أدت الى زيادة مصروف الأجور والرواتب 2771 ألف دينار أى بنسبة 1,27 ٪ من المبيعات .

وفي ختام تحليلنا للأجور والرواتب أود أن أبين ان الأجور والرواتب فى الشركة موضوعة البحث قد ازدادت بطريقة لا تتناسب مع زيادة إنتاجية العمل، حيث من الملاحظ ان الأجور والرواتب ازدادت فى عام 1980م بمقدار 3,64 ٪، أما إنتاجية العمل للعاملين ارتفعت فقط بمقدار 7,15 ٪. أى أن زيادة الأجور والرواتب كانت أكثر من إنتاجية العمل بمقدار 4 مرات . وهذا يدل أن الزيادة كانت بعيدة عن الأساس الاقتصادى العلمى .

أما الفقرة الثانية من حيث الحجم والمستوى فى مصاريف التداول فى المثال تعتبر المصاريف المختصة بالضمان الإجتماعى إذ أن هذا المصروف خلال فترة التحليل ازداد بشكل متناسب مع زيادة الأجور والرواتب، ففي عام 1984م بلغت قيمة الضمان الإجتماعى المدفوعة عن العمال مبلغ 1124 ألف دينار مقابل 31 ألف دينار عام 1970م . وهذا يعنى انه ازداد بمقدار 3,36 مرة $(\frac{1124}{31})$

وهذا يدل على أن العوامل التى أثرت على زيادة الأجور والرواتب هى نفسها التى أثرت على الضمان الإجتماعى التى تتحملها الشركة عن عمالها .

مصروف الإيجار :

يعتبر مصروف الإيجار من ضمن المصاريف الثابتة التي تظل ثابتة، رغم التغير في حجم الإنتاج (المبيعات) . ورغم أن المصاريف الثابتة بما فيها مصروف الإيجارات لا تتغير في مجموعها، إلى أن مستوها (المعدل) أى علاقتها بالمبيعات تتغير بتغير حجم المبيعات، ولذلك إن هذا النوع من المصروفات قد احتل عام 1970م في مثالنا الموقع الثالث بوزن نوعى شكل 8, 8٪ ومعدل 0, 293٪ من المبيعات .

ولكن في عام 1984م احتل الموقع الأخير بوزن نوعى قدره 1٪ وبمستوى (معدل) 0, 05٪ وهذا التغير ناجم عن أن المبلغ الإجمالى لمصاريف التسويق قد ازداد في سنوات المقارنة على حساب هذه الفقرة والفقرات الأخرى ولكن بمبالغ أقل من الزيادات التي حصلت للفقرات الأخرى هذه من ناحية الوزن النوعى، أما من حيث المعدل فإن المبيعات ازدادت بكميات كبيرة مقابل ثبات نسبى في فقرة مصاريف الإيجارات . وهذا ما يؤكد أن المصاريف الثابتة لا تتغير بتغير حجم الإنتاج .

وبهذه الطريقة يتم تحليل باقى فقرات مصاريف التسويق وبيان تغيراتها المطلقة والنسبية وبيان اسبابها والمقترحات لتخفيضها بعد الكشف عن العوامل المؤثرة عليها وإيجاد الحلول المناسبة لترشيدها بقصد تخفيضها الى ادنى حد ممكن .

اسئلة الفصل الخامس

- 1- ما المقصود بمصاريف التسويق ؟
- 2- كيف تختلف مصاريف التسويق في المجتمع الإشتراكي عن مصاريف التسويق في المجتمع الرأسمالي ؟
- 3- كيف تصنف مصاريف التسويق ؟
- 4- ماهي فوائد الرقابة على مصاريف التسويق ؟
- 5- ماهي فوائد وجود نظام محاسبي موحد في المشاريع التجارية لعملية التحليل ؟
- 6- ما المقصود بمؤشرات مصاريف التسويق ؟
- 7- ماذا يحدث لمصاريف التسويق عند زيادة مبيعات المشاريع التجارية من حيث تأثيرها على الكمية المطلقة والنسبية لهذه المصاريف ؟
- 8- ماهي العوامل التي تؤثر على مصاريف التسويق ؟
- 9- قدمت إليك البيانات التالية في 31/12/1988 م لإحدى المشاريع التجارية :

المؤشر	المصاريف الفعلية	المعدلات المعيارية
مصاريف التسويق	3422,8	3373,8
المبيعات	53598	52964

المطلوب :-

- أ- استخراج الإنحرافات المطلقة والنسبية .
- ب- الاستنتاجات النظرية .
- 10- تكلم عن المعادلات التحليلية لمصاريف التسويق ، وماهي أنسب المؤشرات التي تعبر عن الدقة في نتائج التحليل ؟
- 11- ماهي معادلة الوزن النوعي للأجور والرواتب ؟
- 12- ماهي معادلة المستوى (المعدل) لكل مصروف من مصاريف التسويق ؟
- 13- البيانات التالية لعام 1987 م وعام 1988 م لإحدى الشركات التجارية :

المؤشرات	1987	1988
المبيعات	39125	54503
الأجور	895	1769
متوسط عدد العاملين	163	197

المطلوب :

- 1- اعداد البيانات في جدول تحليلي لاستخراج التغيرات المطلقة والنسبية بعد استخراج متوسط الأجور للعامل الواحد ، مستوى الأجور ، الوزن النوعي للأجور .
- 2- بيان الإستنتاجات والتوصيات .

الفصل السادس

تحليل الأرباح والربحية في المشاريع التجارية

الوظيفة الأساسية للتجارة هي التسويق وتحويل القيمة من الشكل السلعي للشكل النقدي، والمصدر الأصلي (الأساسي) للحصول على الربح في المشاريع التجارية هو جزء من أرباح الشركات والمؤسسات الإنتاجية التي تقدمه لقطاع التجارة بموجب تقسيم الأعمال على نطاق المجتمع، أما الوظائف الإنتاجية في قطاع التجارة فلها طابع ثانوي حيث أنها تزيد من قيمة البضاعة وتحقق حصة طفيفة من الربح التجاري.

إن الربح في الأنظمة الاقتصادية الاستغلالية هو عبارة عن جزء من القيمة الزائدة التي يقدمها صاحب رأس المال الصناعي إلى صاحب رأس المال التجاري لقاء خدمات تسويق البضائع المنتجة. فالربح هو شكل من أشكال القيمة الزائدة التي تنشأ بجهود العمال التي يستولى عليها الرأسماليون المتحكمون بوسائل الإنتاج. ولذلك فإن رأس المال التجاري هو شكل منفرد من رأس المال الصناعي. ويحصل التاجر في ظل النظام الرأسمالي على معدل من الربح يتوافق مع رأس المال الذي وظفه. أما المصدر الثانوي للربح فهو جزء من القيمة التي يخلقها الحرفيون وصغار المنتجين وعمال التجارة، وعن الفرق بين أسعار السلع في مناطق وبلدان مختلفة.

أما طبيعة الربح في المجتمعات التي يقوم نظامها الإقتصادي على المساواة والملكية الجماعية لوسائل الإنتاج فيختلف تماماً، حيث أنه عبارة عن الشكل النقدي لجزء من المنتج الزائد الذي يتم تحقيقه بعمل العمال المتحررين من الاستغلال تعبيراً عن العلاقات الإنتاجية الاشتراكية الخاصة بإنتاج المنتج الزائد وتوزيعه، حيث يتم الاستفادة من الربح التجاري لصالح المجتمع بكامله عن طريق مساهمته في تكوين ميزانية المجتمع. ووجهة النظر هذه حول مفهوم الربح تنطبق على الربح المتحقق في المشاريع الحكومية والتعاونية في البلدان السائرة في طريق بناء الملكية الاشتراكية والقضاء على مسببات الاستغلال.

ترتبط الأرباح في المشاريع التجارية ارتباطاً وثيقاً بحجم النشاط الإقتصادي الذي تمارسه، كما ترتبط أيضاً بالدخل والمصاريف المنفقة على توزيع البضائع، هذه العلاقة بين المؤشرات الإقتصادية المختلفة تخدم عملية التحليل والتخطيط والتي تعتبر من مؤشرات أداء هذه المشاريع.

وتظهر الأرباح في المشاريع التجارية كفرق بين الدخل الإجمالي وبين مصاريف التسويق (مصاريف التداول) والمصاريف الأخرى، إذ أن الأرباح المطلقة لا تتعلق فقط بنتيجة الأعمال الرئيسية ولكن أيضا تتعلق بحجم الأنشطة الاقتصادية الأخرى، حيث كلما يزداد حجم المبيعات يزداد الحجم المطلق للأرباح، ولذلك عند تقييم الأنشطة الاقتصادية يستخدم المؤشر النسبي (مستوى الأرباح) الربحية والذي يتحدد على أساس العلاقة بين صافي الأرباح خلال فترة معينة وحجم المبيعات خلال نفس الفترة معبرا عنها بنسبة مئوية، والذي يأخذ شكل المعادلة التالية :

$$\text{الربحية} = \frac{\text{صافي الأرباح}}{\text{المبيعات}} \times 100\%$$

وهذا المؤشر يعتبر أحد المؤشرات الاقتصادية المهمة والذي يشير إلى صافي إنتاجية المبيعات في شكل أرباح . وذلك بعد تغطية كافة أنواع المصروفات المختلفة .
إن مؤشر الأرباح والربحية مصدر مهم لتوسيع حجم النشاط الذي تمارسه المشاريع التجارية، إلا أن نمو حجم الأرباح ومعدله لا يكونان كافيين في التعبير عن مستوى العلاقات المتبادلة والمؤثرة على تكوين الأرباح المطلقة .

6-1 . برنامج تحليل الربحية :

برنامج تحليل الربحية يشمل العديد من المجالات ولكل منها أهداف تخدم جهة معينة وحسب اهتمامات الأطراف الذين تعنيهم الربحية :-

- أصحاب المشروع .
- الدائنون .
- مصلحة الضرائب .
- المستثمرون .
- العملاء .
- أجهزة الدولة .
- الجمهور العام .

وبرنامج تحليل الربحية يشمل بعض الخطوات هي :-

٢- تحديد الهدف من تحليل الربحية :

والمقصود بتحديد الهدف من تحليل الربحية هو تحديد موضوع التحليل ، ومن ثم تحديد الغرض من التحليل ، وما يستتبعه من إستخدام أدوات التحليل ومعايره التي تختلف باختلاف الجهات التي سوف تقول بالتحليل .

ب - إختيار أساليب وأدوات التحليل :

يعتمد كل نشاط وكل جانب من جوانب النتائج المالية على استخدام عدد من الأساليب والأدوات الفنية لإيجاد العلاقات المتبادلة بين العناصر المكونة لكل جانب .

ج - تحديد منهج التحليل :

بعد أن يقوم المحلل بتحديد هدف التحليل واختيار الأساليب والأدوات التي سوف يستخدمها في عملية التحليل ، يتم تحديد المنهج التحليلي ، والذي يعني خطة عمل ذات أجزاء تكمل أحدها الأخرى بقصد الوصول الى الهدف المرسوم ، وإطار منهج التحليل بما فيها تحليل الربحية وتشمل :-

1- نظام العمل : والذي يقوم على الأصول العلمية لتحديد الأرباح والربحية بما يتلاءم مع ظروف العمل السائدة والإمكانات المتاحة .

2- المعايير : لابد من إختيار المعايير القائمة على العلم والتجربة ، والتي تعتبر هدافاً مطلوب تحقيقها ، وأداة للرقابة على التحقيق الفعلي .

3- موازنة تخطيطية : لابد من إعداد موازنات تخطيطية متكاملة قائمة على أساس علمي ، تحقق التخطيط والرقابة على مستوى كل مسئولية وعند كل حجم متوقع للأداء .

4- تحليلات وافية : عند تحليل الربحية لابد من الإعتماد على الأساليب والوسائل الفنية المختلفة لمصادر المعلومات المتعددة لتوضيح أسباب الإنحرافات وإقتراح الإجراءات لعلاجها وبيان نتيجة وأثر هذه الإجراءات .

6-2 . العوامل الأساسية المؤثرة على كمية الأرباح :

هناك عدد من العوامل التي تؤثر على كمية أرباح المشاريع التجارية وتأتي في مقدمتها ما يأتي :-

- كمية المبيعات .
- معدل الدخل الإجمالي .
- معدل مصاريف التسويق الإجمالية .

ولتحليل العوامل المختلفة المؤثرة على الأرباح لابد من قياس حجم كل مؤثر من هذه المؤثرات ، حيث أن كمية الأرباح من الممكن أن تتغير بالزيادة أو النقصان نتيجة التغير في كمية المبيعات ، وأيضاً نتيجة التغير في تشكيلة البضائع المباعة ، وتأثير التغيرات السلبية والإيجابية التي تحصل للأرباح الإجمالية مع ثبات المصاريف الإجمالية ، والتغير في وقت واحد للمصاريف والدخل ، التغير في إحدى فقرات المصاريف أو إحدى فقرات الدخل (في اتجاهات مختلفة وفي كميات مختلفة) .

ولاستخراج مؤثر عامل كمية المبيعات على الأرباح يتم تحديده على أساس ضرب المعدلات المعيارية للربحية في كمية التغير الفعلي للمبيعات عن المعدلات المعيارية المخططة ويمكن صوغ ذلك بالمعدلات التالية :

$$\text{التغير الأرباح} = \left(\frac{\text{كمية المبيعات الفعلية للمبيعات} - \text{الكمية المعيارية للمبيعات} \times \text{المعدلات المعيارية للربحية}}{100} \right)$$

ولتوضيح استخدام المعادلة السابقة نفرض أن إحدى المنشآت التجارية في 1988/12/31 م قد حققت ما يأتي :-

(المبالغ بالآلف الدينارين)

المؤشر	المعدلات المعيارية	النتائج الفعلية	الانحرافات
المبيعات	45950	46541	591+
الدخل الاجمالي	3457	3292	165-
المصاريف الاجمالية	3111	3008	103-
معدل الربحية ، % من المبيعات	75%	61%	13%-
معدل الدخل الى اجمالي			
، % من المبيعات	7,52	7,07	0,45-

يتضح من الجدول أعلاه أن :-

- 1- معدل الربحية كنسبة مئوية من المبيعات تم استخراجه عن طريق (الدخل الإجمالي - المصاريف الإجمالية) ÷ المبيعات × 100٪ هذا بالنسبة للمعدلات المعيارية والنتائج الفعلية .
- 2- ولتحديد مؤثر المبيعات على ربحية المشروع بموجب المعادلة السابقة ومن بيانات الجدول السابق نحصل على :

$$4432 \text{ ألف دينار} = \frac{0,75 \times (45950 - 46541)}{100}$$

وتأثير التغير في المعدل المتوسط للإيرادات (هامش الربح) الناجمة عن الأعمال التجارية على الأرباح تحدد بواسطة ضرب المبيعات الفعلية في كمية التغير الفعلي (الإنحراف الفعلي) لمعدل الإيرادات المعيارية (هامش الربح المعيارى) ولاحتساب تأثير الدخل الإجمالي على الأرباح يمكن استخدام المعادلة التالية :-

$$\text{التغير في الأرباح} = \frac{\text{كمية المبيعات الفعلية (المعدل المتوسط للدخل الإجمالي الفعلي - المعدل المتوسط للدخل الإجمالي المعيارى)}}{100}$$

وباستخدام الأرقام الواردة في المثال السابق نستطيع ان نحدد التغير الذى يحصل للأرباح الناجم عن التغير في الدخل الإجمالي :-

$$210 \text{ ألف دينار} = \frac{(-0,45) \times 46541}{100} = \frac{(7,52 - 7,07) \times 46541}{100} =$$

وهذا يعنى نتيجة إنخفاض معدل الإيرادات الفعلية عن الإيرادات المعيارية أدى إلى تخفيض مقدار الأرباح بمقدار 210 ألف دينار .

$$\text{حيث أن المعدل المتوسط للدخل الإجمالي الفعلي} = \frac{\text{الدخل الإجمالي الفعلي}}{\text{المبيعات الفعلية}} \times 100\%$$

$$\text{وأن المعدل المتوسط للدخل الإجمالي المعيارى} = \frac{\text{الدخل الإجمالي المعيارى}}{\text{المبيعات المعيارية}} \times 100\%$$

$$\therefore \text{المعدل المتوسط للدخل الإجمالي الفعلي} = \frac{3292}{46541} \times 100\% = 7,07$$

$$\text{والمعدل المتوسط للدخل الإجمالي المعياري} = \frac{3457}{45950} \times 100\% = 7,52$$

أما تأثير معدل مصاريف التسويق على الأرباح تحتسب بواسطة ضرب المبيعات الفعلية في التغير بمعدل مصاريف التسويق مقسوما على 100 ويمكن صياغة ذلك بالمعادلة التالية :

$$\text{التغير في الأرباح} = \frac{\text{المبيعات الفعلية (المعدل الفعلي لمصاريف التسويق - المعدل المعياري لمصاريف التسويق)}}{100}$$

حيث أن :

$$\text{المعدل الفعلي لمصاريف التسويق} = \frac{\text{مصاريف التسويق الإجمالية الفعلية}}{\text{المبيعات الفعلية}} \times 100\%$$

$$\text{المعدل المعياري لمصاريف التسويق} = \frac{\text{مصاريف التسويق الإجمالية المعيارية}}{\text{المبيعات المعيارية}} \times 100\%$$

وباستخدام الأرقام الواردة في المثال السابق نستطيع أن نحدد التغير في الأرباح نتيجة تأثير التغير في مصاريف التسويق باستخدام المعادلات أعلاه :

$$\text{المعدل الفعلي لمصاريف التسويق} = \frac{3008}{46541} \times 100\% = 6,46$$

$$\text{المعدل المعياري لمصاريف التسويق} = \frac{3111}{46541} \times 100\% = 6,77$$

$$\text{التغير في الأرباح} = \frac{(6,77 - 6,46) \times 46541}{100} = 144 \text{ ألف دينار .}$$

وهذا يعني أن الأرباح ازدادت بمقدار 144 ألف دينار نتيجة إنخفاض مصاريف التسويق الفعلية عن المعيارية بمعدل (0,31٪-) (6,77 - 6,46)

3-6 . تأثير التغير في تشكيلة البضائع على الأرباح :

عند تعامل المشروع التجاري بأكثر من منتج . فإنه يعني أن المشروع سوف يجد نفسه أمام اختلاف تكلفة هذه المنتجات وبالتالي اختلاف أسعار البيع ، وهذا يعني اختلاف

الأرباح التي نحصل عليها من الأنواع المختلفة لهذه المنتجات . بمعنى آخر أن المزيج البيعى (Sales mix) يؤثر على أرباح المشاريع التجارية من خلال نقطتين أساسيتين :

1- تكلفة المنتجات .

2- أسعار بيع المنتجات .

والمشكلة الأساسية عند تحليل تشكيلية البضائع لايجاد تأثيرها على أرباح المشروع التجارى هى معرفة ربحية كل نوع من الأنواع التي يتعامل بها المشروع واحد أفضل الأساليب المستخدمة للوصول إلى هذه النتيجة هو الإستعانة بمعادلة هامش الدخل .
والقصد من استخدام هامش الدخل عند تحليل تشكيلية البضائع (المزيج البيعى) هو معرفة ثلاث نقاط رئيسية :

- الإيراد الإجمالى الناتج عن مبيعات كل صنف .

- التكاليف الإجمالية عن مبيعات كل صنف .

- الفائض المتحقق عن كل صنف .

وبعد تحديد هذه العوامل الثلاث يمكن أن نحدد الربح المتحقق من كل صنف من أصناف المنتجات وذلك بواسطة إستخراج هامش الدخل والذي يحدد عن طريق :-

هامش الدخل = سعر البيع - (التكاليف الثابتة + التكاليف المتغيرة)

ولتوضيح هذه الفكرة نفترض أن أحد المشاريع التجارية يتعامل بنوعين من البضائع (أ ، ب) كما هو موضح أدناه :

المنتج (ب)	المنتج (أ)	
150 درهم	100 درهم	التكاليف الثابتة للوحدة
250 درهم	200 درهم	التكاليف المتغيرة للوحدة
800 درهم	600 درهم	سعر بيع الوحدة
600	500	عدد الوحدات المباعة

$$1- \text{هامش الدخل للمنتج (أ)} = 600 - (200 + 100) =$$

$$= 300 \text{ درهم للوحدة الواحدة .}$$

$$2- \text{هامش الدخل للمنتج (ب)} = 800 - (250 + 150) =$$

$$= 400 \text{ درهم .}$$

$$3- \text{هامش الدخل الإجمالى} = \text{هامش الدخل للوحدة الواحدة} \times \text{عدد الوحدات المباعة}$$

$$\therefore \text{هامش الدخل الإجمالي للمنتج (أ)} = 500 \times 300 = 150 \text{ دينار}$$

$$\text{هامش الدخل الإجمالي للمنتج (ب)} = 600 \times 400 = 240 \text{ دينار}$$

وبعد ذلك يتم تحديد ربحية كل صنف من هذه الأصناف بواسطة النسب التالية .

أولاً : ربحية الأصناف على أساس الإيراد النقدي :-

$$1 - \text{صافي هامش الدخل لكل وحدة من كل صنف} \times \frac{\%}{100} = \frac{\text{المبيعات الإجمالية معبراً عنها بالنقود}}{\text{صافي هامش الدخل لكل صنف}}$$

$$2 - \text{صافي هامش الدخل لكل صنف} \times \frac{\%}{100} = \frac{\text{المبيعات الإجمالية معبراً عنها بالنقود}}{\text{صافي هامش الدخل لكل صنف}}$$

وعليه عند استخدام معادلات ربحية الأصناف على أساس الإيراد النقدي على نفس بيانات المثال السابق نحصل على :

$$\text{ربحية كل وحدة من الصنف (أ)} = \frac{0,300}{780} \times \frac{\%}{100} = 0,039 \%$$

$$\text{ربحية كل وحدة من الصنف (ب)} = \frac{0,400}{780} \times \frac{\%}{100} = 0,051 \%$$

$$\text{ربحية الصنف (أ)} = \frac{150}{780} \times \frac{\%}{100} = 1,9 \%$$

$$\text{ربحية الصنف (ب)} = \frac{240}{780} \times \frac{\%}{100} = 3,1 \%$$

4-6 . ربحية الأصول :

ويقصد بربحية الأصول التي تمتلكها المشاريع التجارية مقياس كفاءة استخدام الأصول باختلاف أنواعها بهدف تحقيق عائد من وراء هذا الاستخدام . ولتحقيق ذلك يتم استخدام مؤشر معدل دوران الأصول والذي يحسب كالآتي $\frac{\text{المبيعات}}{\text{الأصول}}$ ، علماً أن الأصول

تشمل جميع أنواع الأصول المستخدمة في العملية التشغيلية سواء كانت أصولاً طويلة الأجل أو أصولاً قصيرة الأجل والتي تمتلكها المشاريع التجارية بقصد زيادة مبيعاتها لتحقيق أكبر عائد ممكن من وراء هذه الملكية، وبغض النظر عن مصادر تمويل هذه الأصول. إلا أن النسبة المذكورة أعلاه قد لا تعبر التعبير الدقيق عن ربحية المشروع، وخصوصاً إذا كانت قد استثمرت جزءاً من أموالها في أعمال لا تدخل ضمن الهدف البيعى «وبالنسبة لبسط المعادلة فهو يضم إيرادات النشاط الطبيعي للمنشأة بحيث أنه لا يضمن مثلاً إيرادات استثمار جزء من أموال المنشأة في منشآت أخرى باعتبار أن هذا النوع من الاستثمار لا يدخل ضمن الهدف البيعى الأساسى للمنشأة وهو لا يؤدي أيضاً إلى تحقيق مبيعات بالمنشأة»⁽¹⁾.

بالإضافة إلى المؤشر السابق لربحية الأصول يستخدم مؤشر ثانى وهو الأرباح إلا أنه يفضل عند استخدام هذا المؤشر استبعاد كافة الأرباح أو الأصول الملموسة

الخسائر الناجمة عن أعمال لا تتعلق بالأعمال الأساسية للمشاريع التجارية ولذلك يتم تعديل هذا المؤشر ليصبح كالاتى: أرباح التشغيل وهذه النسبة تقيس معدل الربحية الأصول الملموسة

لكل دينار مستثمر فى الأصول العاملة ضمن النشاط الرئيسى للمشاريع التجارية. ولتوضيح المؤشرات السابقة نفرض أن إحدى المنشآت التجارية قد حققت فى سنة من السنوات ما يأتى :-

مبيعات	20000	دينار
أصول متداولة	50000	دينار
أصول طويلة الأجل	150000	دينار
إجمالى المصاريف	10000	دينار
أرباح صافية	15000	دينار

المطلوب: تحديد ربحية المنشأة فى الأصول.

$$1 - \text{ربحية الأصول الإجمالية} = \frac{\text{المبيعات}}{\text{إجمالى الأصول}}$$

$$0,1 = \frac{20000}{150000+50000}$$

1 - دكتور محمد عفيفى حمودة - تحليل القرارات والنتائج المالية - مكتبة عين شمس - القاهرة 1979 م . ص 36 .

$$2 - \text{ربحية الأصول المتداولة} = \frac{\text{الأرباح}}{\text{الأصول المتداولة}}$$

$$0,3 = \frac{15000}{50000} =$$

$$3 - \text{ربحية الأصول طويلة الأجل} = \frac{\text{الأرباح}}{\text{الأصول طويلة الأجل}}$$

$$= \frac{15000}{150000}$$

$$= 0,1$$

5-6. تحليل الربحية باستخدام المؤشرات الرئيسية للنشاط :

يتضح من الشرح السابق الذى تضمنه هذا الفصل أن عملية تحليل ربحية المشاريع التجارية تتطلب دراسة كافة العوامل والمؤشرات المختلفة التى تؤثر وتتأثر ببعض من حيث زيادة أو تخفيض ربحية المشروع ولذلك فإن التحليل المعمق للربحية يتطلب دراسة جميع وتأثير النمو والتغير فى حجم المؤشرات . ولتوضيح ذلك نقدم المثال التالى :

بفرض إن إحدى المنشآت التجارية حققت المؤشرات التالية خلال الفترة من 1970 - 1984 م .

المؤشر	الوحدة	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984
1- المبيعات	مليون دينار	26,9	92,2	156,5	1940	202	210	218
2- الدخل الإجمالى	ألف دينار	1404	4235	9485	10876	12232	13592	14948
3- المصاريف الاجمالية	ألف دينار	866	2849	7249	7596	8958	10320	11658
4- الأرباح الصافية	ألف دينار	538	1386	2236	3280	3274	3272	3290

ولأجل القيام بتحليل المؤشرات الموضحة أعلاه لابد من اعداد البيانات اعلاه فى جدول تحليل كما هو مبين فى الجدول رقم (16) .

جدول رقم (16)

التغيرات بالمقارنة مع عام 1970 م						المعدل كنسبة مئوية من المبيعات			السنة
الربح		المصاريف		الدخل الإجمالي		الأرباح	المصاريف	الدخل الإجمالي	
النسبة	+	-	النسبة	+	-				
100	-	100	-	100	-	2,000	3,219	5,219	1970
75,1	-0,497	69	-0,129	88	-0,626	1,503	3,090	4,593	1975
71,4	-0,571	143,9	+1,413	116,1	+0,842	1,429	4,632	6,061	1980
84,5	-0,309	121,6	+0,696	107,4	+0,387	1,691	3,915	5,606	1981
81	-0,379	137,8	+1,216	116	+0,536	1,621	4,435	6,055	1982
77,9	-0,442	152,7	+1,695	124	+1,253	1,558	4,914	6,472	1983
75,4	-0,491	166,1	+2,129	131,4	+1,638	5,348	5,348	6,857	1984

ملاحظات على الجدول رقم (16):

1 - تم استخراج معدلات المؤشرات الرئيسية (الدخل الإجمالي، المصاريف، الأرباح) على أساس علاقة كل منها إلى المبيعات وذلك بموجب النسب التالية:

$$\text{معدل الدخل الإجمالي} = \frac{\text{الدخل الإجمالي}}{\text{المبيعات}} \times 100$$

$$\text{معدل المصاريف} = \frac{\text{المصاريف}}{\text{المبيعات}} \times 100$$

$$\text{معدل الأرباح (الربحية)} = \frac{\text{الأرباح}}{\text{المبيعات}} \times 100$$

2 - تم احتساب التغيرات لكل مؤشر ولكل سنة من سنوات التحليل على أساس الفرق بين كل سنة مع سنة الأساس والتي هي 1970 م.

3 - احتسبت نسبة التغير كعلاقة كل مؤشر بالنسبة لسنة الأساس لنفس المؤشر $\times 100$.

وبعد هذه الملاحظات نبدأ في عملية التحليل لمعرفة وتأثير نمو الربحية على أساس المؤشرات الرئيسية للنشاط. حيث يتضح من الجدول التحليلي أعلاه أن التغيرات في

المؤشرات النسبية لم تجر بوتائر حادة مثل ما حدث بالنسبة للمؤشرات المطلقة . إذ تعكس المؤشرات المطلقة للمبيعات، المصاريف، والأرباح النزعة الواضحة نحو الزيادة وبدرجات متفاوتة حيث بلغت أعلى معدلات الزيادة لصالح المصاريف (بلغت 5, 13 مرة في عام 1984 م بالمقارنة مع عام 1970 م) أذ بلغت المصاريف عام 1984 م 11658 ألف دينار بينما بلغت في عام 1970 م 866 ألف دينار، ومن نسبة مصاريف عام 1984 م إلى مصاريف سنة الأساس نتوصل الى نمو الزيادة في هذا المؤشر $(\frac{11658}{866})$. بينما بلغ النمو في الدخل الإجمالي 6, 10 مرة، وفي المرتبة

الأخيرة تأتى الأرباح الصافية حيث بلغت 1, 6 مرة لنفس الفترة السابقة .

ومن الجدول التحليلي رقم (16) نلاحظ أن الدخل الإجمالي في عام 1975 م انخفض بالمقارنة مع عام 1970 م بمعدل 0, 626 % (4, 593 - 219, 5)، وهذا الانخفاض أدى إلى تخفيض الربحية بـ 0, 497 % إن النزعة في زيادة المصاريف وانخفاض الأرباح الإجمالية تؤدي إلى تخفيض ربحية الأعمال التجارية، إلا أن ذلك يمكن معالجته عن طريق :

- الزيادة المستمرة والثابتة للمبيعات .
- تحسين المزيج البيعى .
- زيادة الدخل الإجمالي في حالة عدم تغير المصاريف .
- تخفيض المصاريف في حالة عدم تغير الدخل .
- زيادة إنتاجية العمل .
- تحسين مستوى العمل التنظيمى والاقتصادى .
- زيادة كفاءة العاملين عن طريق التدريب والإعداد الجيد .
- زيادة الحوافز المادية والمعنوية .

ولوقمنا بتحليل المؤشرات الرئيسية الواردة في المثال السابق عن طريق أسلوب الفوارق وأسلوب السلاسل الزمنية سوف نتوصل إلى ماأتى :

* أسلوب الفوارق :

لأجل إستخدام هذا الأسلوب لابد من توظيف المؤشرات الرئيسية الواردة في المثال المبيعات، الدخل الإجمالي، الأرباح) في جدول تحليلي يخدم هذه الطريقة كما هو موضح في الجدول رقم (17) .

جدول رقم (١٧)
المؤشرات الرئيسية للأعمال من 1980 - 1984 م

المؤشرات	الوحدة	1980	1984	الانحراف (-، +)
المبيعات	مليون دينار	156,5	218	61,5+
الدخل الإجمالي	ألف دينار	9485	14984	5463+
الدخل الإجمالي	%	6,061	6,857	0,796+
كثافة من المبيعات	ألف دينار	2236	3290	1054+
الأرباح	%	1,429	1,509	0,08+
الأرباح كنسبة من المبيعات				

بعد تبويب بيانات المؤشرات الرئيسية يتم احتساب تأثير هذه المؤشرات على أرباح وربحية المشروع كما هو مبين :-

1 - تأثير المبيعات على الأرباح - حيث يتم احتساب التأثير المذكور بواسطة المعادلة التالية :

$$\frac{\text{الأرباح}}{\text{المبيعات}} \times \text{الانحراف في المبيعات (مبيعات عام 1984 - مبيعات عام 1980)} \div 100$$

وباستخدام هذه المعادلة على البيانات المستخرجة في الجدول رقم (17) نتوصل الى :
زيادة الأرباح نتيجة زيادة المبيعات خلال فترة التجليل بمقدار 879 ألف دينار
[100 ÷ (1,429 × 615000)].

2 - تأثير التغيرات في المعدل الوسطي للدخل الإجمالي على الأرباح إذ يتم احتساب هذا المؤشر عن طريق المعادلة التالية :

$$\text{مبيعات سنة التحليل الأخيرة (1984)} \times \text{انحراف الدخل الإجمالي (الدخل الإجمالي لسنة 1980 - الدخل الإجمالي لسنة 1984)} \div 100$$

وبتطبيق هذه المعادلة على بيانات الجدول رقم (17) نلاحظ زيادة الأرباح بمقدار 1735 ألف دينار حيث أن $[100 \div (0,796 \times 218000)] = 1735$ ألف دينار.
وهذا يعنى نتيجة إرتفاع المعدل الوسطى للدخل الإجمالى ازدادت الأرباح بالمقدار المذكور.

3 - تأثير المصاريف على الأرباح - يحاسب مؤشر هذا العامل بالمعادلة التالية :

مبيعات سنة التحليل الأخيرة (1984 م) \times إنحراف معدل المصاريف $\div 100$
وبتطبيق هذه المعادلة على بيانات الجدول رقم (16) والجدول رقم (17) نحصل على حجم المؤشر كما يلي :

$$[100 \div (0,716 \times 218000)] = 1560 \text{ ألف دينار.}$$

وهذا يدل على أن نتيجة زيادة المصاريف بين فترات التحليل 1980 - 1984 م أدى الى تخفيض الأرباح بمقدار 1560 ألف دينار وتأثير العوامل الثلاث للمؤشرات الرئيسية على الأرباح يمكن تحديدها بالشكل التالى :

أرباح 1980	2236
أرباح 1984	3290
الإنحراف	1054+

وقد كان الإنحراف الإيجابى للأرباح ناجم عن :-

نمو المبيعات	879 +
نمو الدخل الإجمالى	1735 +
نمو المصاريف	1560 -
زيادة الأرباح	1054+ ألف دينار

وهنا لابد من الإشارة الى أن الربحية فى المشاريع التجارية كما هو الحال بالنسبة لبقية المشاريع الأخرى لا تحاسب فقط كعلاقة الأرباح بالمبيعات بل تستخدم نسب عديدة أخرى كلما توفرت البيانات الضرورية واللازمة للتحليل منها النسب التالية :-

$$1 - \frac{\text{الأرباح}}{\text{المصاريف الإجمالية}} \times 100$$

حيث تبين هذه النسبة مقدار تأثير الربحية بالمصاريف الإجمالية للمشروع، إذ كلما ترتفع المصاريف يقابلها انخفاض بمعدل الربحية، وبمعنى آخر تبين النسبة المذكورة مقدار ماتحتجزه المصاريف من الأرباح، والتي تؤثر سلباً أو إيجاباً على الربحية بمقدار زيادة أو انخفاض المصاريف .

$$2 - \frac{\text{الأرباح}}{\text{كل فقرة من فقرات المصاريف}} \times 100$$

وهذه النسبة بدورها تبين دور كل فقرة من فقرات المصاريف على انخفاض الربحية وبالتالي تساعد على إكتشاف أكبر الفقرات للمصاريف تأثيراً على هبوط الربحية، بقصد إيجاد السبل لتخفيض هذه الفقرات لزيادة ربحية المشروع .

وكما تستعمل النسب المتعلقة بربحية الأصول والتي سبق وإن تم مناقشتها فيما سبق لمعرفة دور جميع أنواع الأصول (الثابتة والمتداولة) على ربحية المشروع . وكذلك جميع نسب الربحية الأخرى والتي وردت الإشارة إليها عند مناقشتنا لإستخدام النسب المئوية في التحليل .

* أسلوب السلاسل الزمنية :

يسمى هذا الأسلوب أحياناً بأسلوب الأرقام القياسية الذي ورد شرحه في الفصل الثالث من الباب الأول، ويقوم هذا الأسلوب على أساس قياس المؤشرات معبراً عنها بعلاقة معدل المؤشر بالنسبة لمعدلات المؤشرات الأخرى لفترات سابقة . ويتطلب هذا الأسلوب اختيار سنة أساس موضوعية لتعتبر أساساً لقياس المؤشر أو المؤشرات المراد تحليلها . وعندما تتم عملية التحليل لعدد من السنوات بموجب أسلوب الأرقام القياسية، يطلق عليه أسلوب السلاسل الزمنية تعبيراً عن الأرقام القياسية لعدد من السنوات .

ولإستخدام هذا الأسلوب على بيانات المثال السابق لدراسة جانب من جوانبه (مصاريف التسويق) . لابد من تبويب هذه البيانات في جدول تحليلي يخدم هذا الغرض ويتوافق مع أسلوب السلاسل الزمنية، كما هو موضح في الجدول رقم (18) .

جدول رقم (18) حركة معدل الربحية كنسبة مئوية من مصاريف التسويق للفترة من 1970 - 1984م

السنة	الربحية كنسبة من المصاريف	التغيرات (+، -)		الرقم القياسي	
		من سنة الأساس 1970	من السنوات السابقة	من سنة الأساس	من السنوات السابقة
1	2	3	4	5	6
1970	62, 1	-	-	100	100
1975	48, 6	(-)13, 5	(-)13, 2	78, 3	78, 3
1980	30, 8	(-)31, 3	(-)17, 8	49, 6	63, 4
1981	43, 2	(-)18, 9	(+)12, 4	69, 6	140, 3
1982	36, 5	(-)25, 6	(-)6, 7	58, 8	84, 5
1983	31, 7	(-)30, 4	(-)4, 8	51	86, 8
1984	28, 2	(-)33, 9	(-)3, 5	45, 4	89

قبل البدء في عملية تحليل الجدول رقم (18) لابد من بعض الملاحظات التوضيحية :
 1 - تم احتساب الربحية في الجدول المذكور كعلاقة الأرباح الصافية إلى إجمالي المصاريف مضروباً في 100 ($100 \times \frac{\text{الأرباح الصافية}}{\text{إجمالي المصاريف}}$)

فمثلاً احتسبت في سنة 1970 على أساس ($62, 1 = 100 \times \frac{2}{3, 219}$) وفي سنة 1975 م

على أساس ($48, 6 = 100 \times \frac{1, 503}{3, 090}$) وهكذا لبقية السنوات . مع التأكيد

على أن العلاقة بين الأرباح الصافية وإجمالي المصاريف لإستخراج الربحية يجب أن تكون لنفس السنة .

2 - تغيرات ربحية سنة الأساس تحتسب على أساس الفرق بين الربحية لكل سنة مع سنة الأساس 1970 م

(ربحية 1975 - ربحية 1970 ، و ربحية 1980 - ربحية 1970 . . . وهكذا لبقية السنوات) .

3 - تغيرات السنوات السابقة (حقل 4) للربحية تحتسب على أساس الفرق بين كل سنة عن السنة التي تسبقها (ربحية 1975 - ربحية 1970 ، ربحية 1980 - ربحية 1970 . . . وهكذا بالنسبة لباقي السنوات) .

4 - الرقم القياسى لسنة الأساس يفترض 100 (حقل 5).

5 - يحتسب الرقم القياسى على أساس $\frac{\text{العنصر في سنة التحليل}}{\text{العنصر في سنة الأساس}} \times 100$. فمثلاً ربحية

عام 1975 تقسم على ربحية عام 1970 (وهى سنة الأساس) وربحية عام 1980 تقسم على ربحية عام 1970 أيضاً وهكذا بالنسبة لعناصر السنوات الأخرى.

6 - يحتسب الرقم القياسى للسلاسل الزمنية فى الحقل رقم (6) على أساس علاقة عنصر سنة التحليل مع عنصر السنة التى تسبقها

فمثلاً $\frac{\text{ربحية عام 1975}}{\text{ربحية عام 1970}} \times 100$ ، $\frac{\text{ربحية عام 1980}}{\text{ربحية عام 1975}} \times 100$ ، . . وهكذا بالنسبة للسنوات الأخرى.

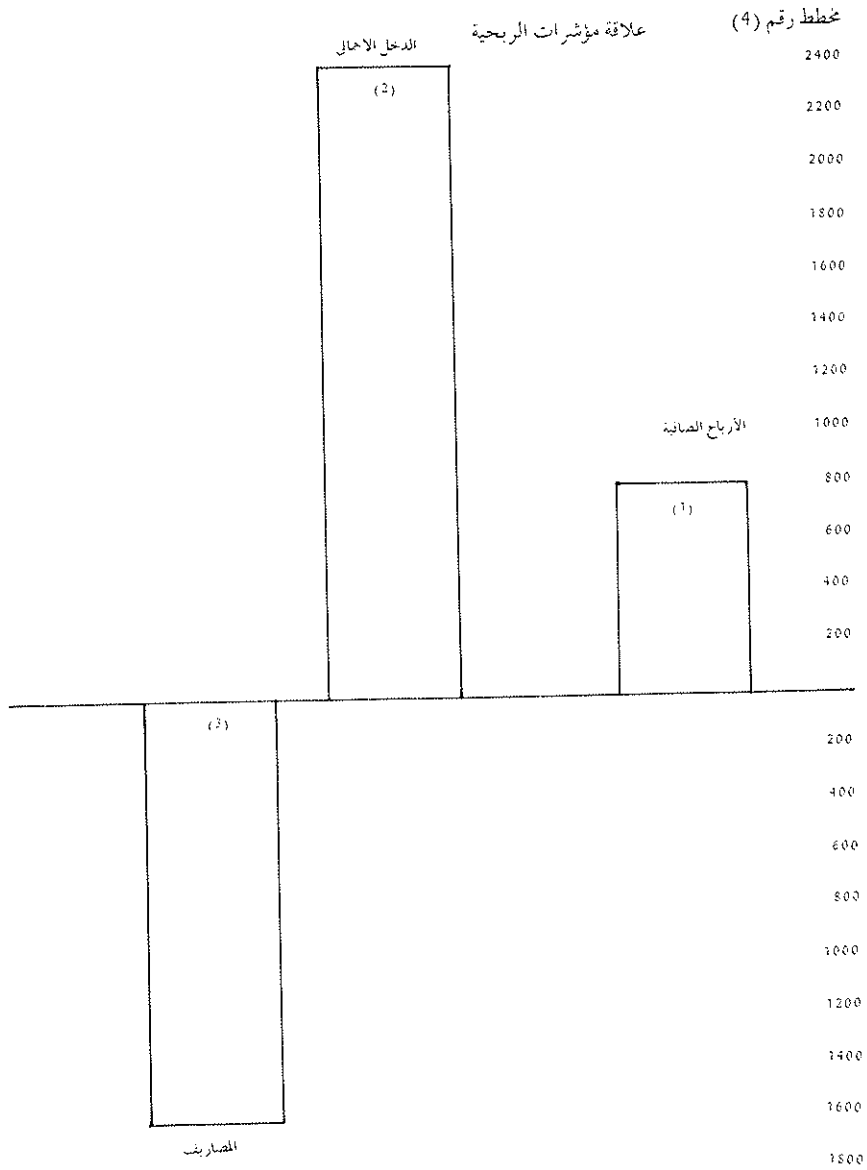
التحليل

من المعلومات الواردة فى الجدول رقم (18) نؤكد أولاً على صحة الاستنتاج الذى توصلنا اليه سابقاً عند مناقشتنا تحليل مصاريف التسويق ، والذى مفاده أن احدى العوامل الرئيسية المؤثرة على ربحية الأعمال التجارية وبشكل كبير هى مصاريف التسويق حيث أن زيادتها خلال الفترة التحليلية أدت الى تخفيض الربحية من سنة الى أخرى ، وهذا يعنى أنها كلما تكون عالية تكون النتائج المالية النهائية للمشروع سيئة (ربحية قليلة أو خسارة) . حيث نلاحظ من الجدول أعلاه أن الربحية انخفضت عام 1975 إلى 6 , 48٪ بينما كانت فى عام 1970 م 1 , 62٪ واستمرت بالإنخفاض حتى بلغت عام 1984 م 2 , 28٪ ، أى بمقدار تغير سلبى مطلق 9 , 33٪ .

ويدل التحليل على البيانات التى احتوتها الجداول التحليلية السابقة لمثلنا موضوع التحليل الى تدهور أعمال هذا المشروع التجارى نتيجة تخلف نمو الدخل الاجمالى عن نمو مصاريف التسويق ، وهذا يقودنا الى الاستنتاج التالى «إن سبب هذا التدهور هو عدم كفاية هامش الربح أولاً وإلى إرتفاع بعض فقرات مصاريف التسويق بشكل غير عقلانى» .

ويمكن أن نصور العلاقة بين المؤشرات الرئيسية الواردة فى المثال بشكل يانى كما هو موضح أدناه .

مخطط رقم (4) يبين علاقة المؤشرات الرئيسية للربحية فى المشاريع التجارية .



أسئلة الفصل السادس

1 - تكلم عن ماأتى باختصار :

- الربح التجارى .
- الفرق بين الأرباح التى تتحقق فى المشاريع التجارية التابعة للأنظمة الاقتصادية الاستغلالية والأنظمة الاقتصادية غير الاستغلالية .
- المؤشر الأساسى للربحية فى المشاريع التجارية .
- برنامج تحليل الربحية .
- العوامل الأساسية التى تؤثر على أرباح المشاريع التجارية .
- معادلة هامش الدخل .
- معادلة ربحية الأصول .
- الأرقام القياسية والسلاسل الزمنية .
- كيف يتم تقليل نزعة زيادة المصاريف وانخفاض الأرباح الاجمالية فى المشاريع التجارية .

2 - ضع علامة (✓) صح وعلامة خطأ (×) على العبارات التالية وصحح الخطأ منها :

- الربح التجارى فى المجتمعات الاستغلالية هو عبارة عن جزء من القيمة الزائدة التى يقدمها صاحب رأس المال الصناعى إلى صاحب رأس المال التجارى لقاء الخدمات فى تسويق البضائع .
- لاعلاقة للأرباح فى المشاريع التجارية بحجم المبيعات .
- إن نمو حجم الأرباح ومعدل نموه لا تكون كافية فى التعبير عن مستوى العلاقات المتبادلة والمؤثرة فى تكوين رقم الأرباح المطلقة .
- القصد من هدف تحليل الربحية هو تحديد عدد العاملين فى المشروع التجارى بقصد الاستغناء عن الزائد منهم فى حالة عدم كفاية الربحية .
- الموازنة التخطيطية تهدف الى تحقيق التخطيط والرقابة على مستويات المسئولية المختلفة .
- لا تتغير الأرباح فى المشاريع التجارية مهما تغيرت المبيعات .
- هامش الربح فى حالة زيادته مع ثبات المصاريف يؤدى الى نقص الربحية .
- المزيغ البيعى يؤثر على أرباح المشاريع التجارية من خلال ، تكلفة المتوجات ، وأسعار بيع المتوجات .
- يتم تحديد ربحية كل صنف من أصناف المزيغ البيعى على أساس الإيراد النقدى كعلاقة بين هامش الدخل لكل وحدة صنف إلى المبيعات الإجمالية معبرا عنها بالنقود فقط .
- $\frac{\text{المبيعات}}{\text{الأصول}}$ هى النسبة التى تعبر تعبيراً دقيقاً عن ربحية أصول المشروع .

3 - من البيانات التالية لإحدى المشاريع التجارية قدم تحليلاً لربحية المشروع بعد استكمال البيانات الناقصة :

البيان	المعدلات المعيارية	النتائج الفعلية
المبيعات	22975	23270
الدخل الاجمالي	1728	1646
المصاريف الاجمالية	1555	1504
الأرباح الصافية	؟؟	؟؟
اجمالي الاصول المستثمرة	45950	46541

4 - من بيانات السؤال الثالث أستخرج مايلي :

- تأثير المبيعات على ربحية المشروع .
- تأثير التغير في المعدل المتوسط للإيرادات (هامش الربح) على الأرباح .
- تأثير معدل المصاريف على الأرباح .

5 - قدمت اليك البيانات التالية

المنتج	الكميات المباعة	سعر البيع	التكلفة الاجمالية	هامش الدخل للوحدة	هامش الدخل الاجمالي	الإيراد الاجمالي
1	2500	6	2	4	10000	15000
2	5000	6	3	3	15000	30000
3	2500	6	4	2	5000	15000
<hr/>						
					30000	60000
					15000	
<hr/>						
					15000	

هامش الربح

ناقصاً التكاليف الاجمالية

صافي الربح المخطط

وخلال العام المالي قامت الشركة بالطاقة المخططة ، وفيما يلي بيانات نتائج النشاط الفعلي للشركة .

المنتج	الكميات المباعة	هامش الربح للوحدة	هامش الربح الاجمالي	الايراد الاجمالي
1	250	4	5000	7500
2	2500	3	7500	15000
3	6200	2	12500	37500
<hr/>				
				60000
<hr/>				

25000	هامش الربح الاجمالي
15000	ناقصا: التكاليف
<hr/>	
10000	صافي الربح الفعلي
<hr/>	

والمطلوب : تحليل ربحية المشروع باستخدام معادلات هامش الدخل .

6 - إليك البيانات التالية :-

المنتج (2)	المنتج (1)	
75 درهم	50 درهم	التكاليف الثابتة للوحدة
125 درهم	100 درهم	التكاليف المتغيرة للوحدة
400 درهم	300 درهم	سعر بيع الوحدة
300	250	عدد الوحدات المباعة

المطلوب :- تحديد هامش الدخل للصنفين ، هامش الدخل الإجمالي ، ثم استخراج ربحية الصنفين على أساس الأيراد النقدي .

7 - من البيانات التالية لإحدى الشركات التجارية :

1989	1988	البيان
450000	40000	مبيعات
150000	100000	أصول متداولة
360000	300000	أصول طويلة الأجل
30000	25000	إجمالي المصاريف
37000	30000	أرباح صافية

المطلوب :- 1 - تحديد ربحية الشركة من الأصول لكل سنة .

2 - إجراء تحليل مقارنة للربحية لكل من السنتين .

3 - تقديم تفسيرات عن التغيرات الحاصلة .

8 - البيانات التالية لإحدى الشركات التجارية للفترة من 1980 م - 1985 م

المؤشر	الوحدة	1980	1981	1982	1983	1984	1985
المبيعات	مليون دينار	20	25	27	34	39	42
الدخل الاجمالى	ألف دينار	15	17	21	18	30	45
المصاريف الإجمالية	ألف دينار	10	9	13	4	20	26
الأرباح الصافية	ألف دينار	5	8	8	14	10	19
مصاريف الأجور	ألف دينار	3	5	7	8	10	14
مصاريف الإيجارات	ألف دينار	1	1	1,5	1,5	2	2
الأصول المتداولة	ألف دينار	21	22	23	25	27	30
الأصول الطويلة	ألف دينار	35	36	39	44	48	48

المطلوب :-

إجراء التحليل اللازم على البيانات المذكورة أعلاه بعد تبويبها في جداول تحليلية
يخدم أسلوب الأرقام القياسية والسلاسل الزمنية وأسلوب المقارنات .

الفصل السابع

تحليل المركز المالى قصير الأجل

يقصد بالمركز المالى قصير الاجل مقدار الاصول المتداولة التى يحوزها المشروع خلال فترة معينة . وعادة تكون سنة تبدأ فى 1/1 وتنتهى فى 12/31 . وقابلية هذه الاصول على تغطية خصومها التمويلية . ومقدار الصافي منها .

وتنبثق اهمية تحليل المركز قصير الاجل من بيان تأثيره على ربحية المشروع وخصوصاً فى المشاريع التجارية ، لكونها تتعامل بمنتجات مخصصة للاستهلاك الكامل او الجزئى ، ولذلك تكون منتجات هذا النوع من المشاريع ذات معدل دوران اكبر من معدل دوران المشاريع الاخرى .

ولهذا فان المشروع التجارى يكون وبشكل مستمر بحاجة الى النقدية السائلة بمعدلات اكبر من المشاريع الاخرى لمواجهة متطلبات طبيعة العمل (شراء - بيع - شراء) والتي تحدث بشكل مستمر خلال الفترة المالية الواحدة . بالاضافة لمعرفة مقدرة المشروع على تسديد التزاماته الجارية . هذا من ناحية اصحاب المشروع ، والتي تسحب ايضاً على الاطراف الخارجية التى هى الاخرى تهتم بتحليل هذا الجانب وخصوصاً دائئى المشروع ، بقصد معرفة مقدرة المشروع المالية على تحقيق هامش امان لأموالهم التى هم بصدد أقراضها او ترقب تسديدها .

ولهذا يرتبط موضوع تحليل المركز المالى قصير الأجل للمشروع التجارى بالتمويل قصير الاجل الذى عادة (وفى المشاريع التى تستخدم سياسة تمويلية رشيدة) يكون مصدره التمويل الخارجى وذلك لقابلية الأصول المتداولة لتحول إلى نقدية أكثر من مرة خلال الفترة المالية مما يتيح إمكانية سداد التزامات المنشأة بحساب الممولين الخارجيين بمدة قصيرة ، بالاضافة إلى تحقيق هامش معين من الأرباح يساعد على توسيع نشاط المشروع . ولا بد للمحلل عند تحليل المركز المالى قصير الأجل للمشاريع الاقتصادية من دراسة مكونات هذا المركز والتى هى :

- 1 - الاصول المتداولة
- 2 - الخصوم المتداولة .
- 3 - العلاقة بين الأصول المتداولة والخصوم المتداولة .

* راجع الفصل الثانى من هذا الكتاب وبالتحديد التناسق بين مصادر التمويل .

أن دراسة مكونات المركز المالي قصير الاجل تتطلب الإلمام بموضوع رأس المال العامل ، من جوانب عدة نلخصها بالآتي :

7 - 1 . مفهوم رأس المال العامل وعلاقته بتحليل المركز المالي قصير الأجل :

يقصد برأس المال العامل مجموع الاصول التي يمتلكها المشروع . اما الفرق بين الاصول المتداولة والخصوم المتداولة فيطلق عليه صافي رأس المال العامل Networking Capital الذي يحقق لدائى المشروع نسبة الأمان Marging of safety التي تتمتع بها الخصوم الجارية وإن ارتفاع نسبة الاصول المتداولة على الخصوم المتداولة تدل على مقدرة المشروع على مقابلة إلتزاماته بيسر علماً بأن هناك إتفاق بين كثير من المحاسبين والمحللين على أن نسبة الأصول المتداولة إلى الخصوم المتداولة هي 2 : 1 ولكن برأينا أن هذه النسبة لاتعتبر في كثير من الأحيان النسبة المثالية لأن هناك اكثر من عامل يعلب دوراً كبيراً في التأثير عليها منها عوامل داخلية تتعلق بنشاط المشروع وعوامل خارجية لاتتعلق بنشاط المشروع حيث على سبيل المثال إذا كان رقم المدينين عالياً ويشكل وزناً نوعياً كبيراً من أموال المشروع والذي يدخل في احتساب الأصول المتداولة قد يتحول جزء كبير منه ، إلى نقدية نتيجة توقف بعض المدينين عن السداد لأسباب عديدة ، مما يؤثر بالتالى على صافي رأس المال العامل بعد تأثيره على الأصول المتداولة مما يجعل هذه النسبة غير صادقة وسطحية ولذلك لأجل التقييم السليم لابد من أن نأخذ عدة اعتبارات ونسب أخرى .

ولتوضيح إستخدام العلاقة بين الأصول المتداولة والخصوم المتداولة نفرض أن مشروعاً تجارياً أعد الحسابات الختامية والميزانية العمومية للفترة المنتهية في 31/12/1988 م ومن الميزانية العمومية تم الحصول على البيانات التالية :

إجمالي الأصول المتداولة 75000 دينار إجمالي الخصوم المتداولة 35000 دينار
ولعرفة صافي رأس المال ونسبة الأصول المتداولة إلى الخصوم المتداولة لابد من :

1 - صافي رأس المال العامل =
إجمالي الأصول المتداولة - إجمالي الخصوم المتداولة

$$75000 - 35000 = 40000 \text{ دينار .}$$

2 - نسبة الأصول المتداولة إلى الخصوم المتداولة =

$$\frac{\text{الاصول المتداولة}}{\text{الخصوم المتداولة}} = \frac{75000}{35000} = 2.14 \text{ مرة}$$

وهذا يعنى كل (1ر2) دينار من الأصول المتداولة يقابلها (1) دينار من الخصوم المتداولة وهذا يدل على المقدرة الجيدة للمشروع للوفاء بالتزاماته الجارية . إذ أن مقدرة المشروع على سداد التزاماته الناجمة عن الخصوم قصيرة الأجل (الجارية) تنجم عن مقدار الأصول المتداولة التى يملكها بنسبة أكبر من الخصوم المتداولة ، وإهتمام المشروع بالإحتفاظ بهذه النسبة الجيدة هى محاولة من المشروع للإحتفاظ بسمعة جيدة أمام الدائنين وعليه فإن تحليل العلاقة بين الأصول المتداولة والخصوم المتداولة تتركز على معرفة مقدرة المشروع على تسديد التزاماته الجارية «لما كانت الإلتزامات الجارية أو الخصوم المتداولة تسدد عادة من الأصول المتداولة لذلك فإن تحليل مقدرة السداد يدور أساساً حول تحليل هذه الأصول ومدى قدرتها على القيام بهذه المهمة ويستخدم المحلل المالى لهذا الغرض مجموعة من النسب ذات ارتباط وثيق ببعضها البعض»⁽¹⁾

وللوصول إلى كفاءة المشروع الإقتصادى من حيث قدرته على سداد التزاماته الجارية لابد للمحلل من دراسة النقاط التالية :

- 1 - كفاية صافى رأس المال العامل واتجاه التغيرات التى تصيبه خلال أكثر من فترة مالية والبحث عن أسباب هذه التغيرات .
- 2 - معرفة مقدرة المشروع على سداد التزاماته الناجمة عن تمويل الأصول قصيرة الأجل .

- 3 - دراسة التغيرات التى تصيب النقدية عبر دراسة حركة النقدية التى تملكها المنشأة ومسار هذه الحركة .

وهذه النقاط تهدف للوصول إلى معرفة كفاية رأس المال العامل ، لان النقص هنا يؤدى الى عدم مقدرة المشروع على :-

- 1 - سداد التزاماته الجارية وهذه تؤدى بطبيعة الحال إلى الخسائر الإضافية التى يتكبدها المشروع والتى تنجم فى المقام الأول عن عملية جدولة الإلتزامات .
- إذ أن جدولة الإلتزامات تعنى الإتفاق على مدد جديدة لسداد الدين الذى بذمة المشروع والذى يترتب عليه دفع فوائد إضافية بالإضافة إلى غرامات التأخير الناجمة عن عدم الوفاء بالالتزامات فى الوقت المحدد .

ب - النقص فى رأس المال العامل يؤدى إلى ضياع الفرص أمام المشروع لتمويل التوسعات الجديدة والتى تؤثر سلباً على ربحية المشروع من خلال ضياع فرص البيع .

ج - عدم إمكانية المشروع على توفير الكمية اللازمة والضرورية من المخزون السلعى الذى يستجيب لطلبات العملاء فى وقتها المحدد مما يؤدى بالنتيجة إلى تأخير تسليم

1 - محمود سيع - اصول التحليل المالى - دار النهضة العربية - القاهرة 1972 م ص 191 مصدر سابق

البضائع في المواعيد المحددة ، وبالتالي وبالتأكيد سوف تتدهور ثقة العملاء بالمشروع على الأقل أو أبتعادهم عن التعامل معه . وهذا يعنى ضياع فرص أخرى لزيادة الربحية .

د - عدم مقدرة المشروع على توزيع الأرباح والتي تؤدي إلى نقص الثقة في مثل هذه المشاريع من قبل المساهمين وخصوصاً في الشركات المساهمة والجمعيات التعاونية وهذه تؤدي إلى ابتعاد الجمهور المساهم عن هذه الشركات وخصوصاً في البلدان النامية التي تعمل على تعبئة أموال الجمهور لخدمة الإقتصاد الوطني من خلال المساهمة في الشركات الوطنية .

2 - النقص في رأس المال العامل يؤدي بمبعناه الواسع إلى نقص الأصول المتداولة عن المعدلات السوقية وهذا يعنى تعرض المشروع إلى خسائر كبيرة قد تؤدي بحياته عندما لا تكون له مقدرة على استيعاب هذه الخسائر .

على أنه لا يفهم أن زيادة رأس المال العامل عن مستوى المعدلات المعيارية المرسومة (إذا كانت المعدلات دقيقة) وفقاً لمتطلبات حاجة المشروع الإقتصادي مفيداً لدرجة الضرورة ، بل العكس إذا كانت هذه الزيادة أكبر بدرجات ومعدلات عالية نسبياً فإنها تكون مضره وتؤدي إلى نتائج قد تكون غاية في الإساءة لعمل المشروع لعدة أسباب منها :-

1 - تؤدي الزيادة في رأس المال العامل إلى اختفاء تدن مستوى كفاءة السياسات الإدارية للمشروع . بمعنى آخر لا تظهر حقيقة كفاءة الجهاز الإداري للمشروع .

2 - الزيادة في رأس المال العامل قد تدفع المنشأة إلى توزيعات الأرباح على المساهمين دون وجود ما يبرر هذه التوزيعات والقصد من وراء مثل هذا الإجراء إعطاء صورة للجمهور عن المركز المالي الجيد للمنشأة بقصد اجتذاب مساهمين جدد . إلا أن نتائج مثل هذا الأجراء مستقبلاً سوف تؤدي إلى نقص مقدرة المشروع التدريجي في توزيع الأرباح ، وهذه تؤدي إلى نفس النتائج التي لاحظناها عند عدم توزيع الأرباح على المساهمين .

3 - تعنى الزيادة في مثل هذه الحالة إلى وجود رصيد من النقدية الحاضرة معطلة عن الإستخدام ، والتي تعنى أن جزءاً من أموال المشروع مجمدة عن الإستخدام الإقتصادي (الإستثمار) . والنتيجة المؤكدة لذلك هو حرمان المشروع من عوائد استثمار هذه الأموال التي تقلص فرص الأرباح أمام المشروع .

4 - وأخيراً أن الزيادة في رأس المال العامل قد تدفع وكثيراً ما تدفع إدارة المشروع إلى الإنفاق التبذيري بحجة وجود نقدية زائدة ، ومثل هذه الظاهرة كثيراً ما تحدث في المشاريع التي تكون تخصيصاتها من ميزانية الدولة .

ينظر إلى إجمالي رأس المال العامل على أنه مجموع الأصول المتداولة التي يملكها المشروع وبغض النظر عن طبيعة عمله وعائدية ملكيته ، أى سواء كان المشروع تجارياً أو صناعياً أو خدمياً الخ ، وإذا كان المشروع تابعا للدولة أو للتعاونيات أو للقطاع الخاص .

وأساس النظرية إلى إجمالي رأس المال العامل بموجب المفهوم السابق تنصب على الأصول المتداولة دون النظر إلى الخصوم المتداولة . ولذلك فعند أخذ رأس المال العامل الإجمالي أساساً للمقارنة التحليلية فيجب أن يكون العنصر الآخر المقارن به هو الأصول الثابتة «في نظر أصحاب هذا التعريف يمثل رأس المال العامل مجموع الأصول المتداولة ، ومن ثم فلهذا الغرض لا يعطون أهمية للخصوم المتداولة وهذا التعريف يقوم على أساس التمييز أو المقارنة بين الأصول المتداولة والأصول الثابتة»^(١)

وتكمن أهمية إجمالي رأس المال العامل في التحليل عند دراسة مصادر التمويل والتناسق بينهما (التناسق بين مصدر التمويل الداخلى ومصدر التمويل الخارجى) . ويفيد رأس المال العامل الإجمالى بالدرجة الاولى لمعرفة نسبة رأس المال العامل الإجمالى إلى رأس المال الثابت لتأكد من درجة كفاية رأس المال العامل من عدمه بقصد زيادة أو نقصان رأس المال العامل الإجمالى وحسب الضرورة ويمكن تصوير النسبة الخاصة برأس المال العامل الإجمالى كما يلي :

رأس المال العامل الإجمالى

رأس المال الثابت

ويقصد برأس المال الثابت مقدار المبالغ المنفقة من رأس المال الإجمالى للحصول على الأصول طويلة الأجل (الأصول الثابتة) والتي تسمى بالمفهوم الاقتصادى بوسائل الإنتاج (الآلات ، الأدوات ، المباني ، وسائل النقل . . . الخ) والذي لا يتغير مقداره في سياق الإنتاج ، ويرمز له بحرف (C) اللاتيني اشتقاقاً من كلمة «Constant» ولتوضيح أهمية نسبة رأس المال العامل الإجمالى نفترض أن إحدى المنشآت في سنة من السنوات ، كانت قد وضعت النسبة المعيارية التالية لرأس المال الإجمالى قياساً برأس المال الثابت (1 : 2) ، والتي هي كانت دقيقة بمقياس أعمال المنشأة ، وعند التنفيذ الفعلى اتضح أن المبالغ المنفقة على

1- د . جميل أحمد توفيق ، ود . على شريف - مصدر سابق ص 415

رأس المال الإجمالي 30000 دينار بينما المبالغ المنفقة على رأس المال الثابت كانت قد بلغت 75000 دينار وهذا يعني أن نسبة رأس المال الثابت إلى رأس المال الإجمالي

$$5ر2 \text{ مرة } \left(\frac{75000}{30000} \right)$$

، وأن نسبة رأس المال الإجمالي بلغت 4ر0 مرة $\left(\frac{30000}{75000} \right)$

. وهذا الامر يتطلب تعديل النسبة عن طريق إما تخفيض المبالغ المنفقة لصالح رأس المال الثابت عن طريق بيع جزء من أصولها الثابتة ، (وهذا الإجراء غالبا ما يكون غير عملي) ، أو زيادة حصة رأس المال الإجمالي إذا كانت إمكانية المشروع المالية وحجم أعمالها تسمح بذلك .

7 - 3 . أنواع رأس المال العامل :

يقسم رأس المال العامل الإجمالي إلى عدد من التقسيمات وحسب حاجة وضرورة التحليل إلى :-

1 - رأس المال العامل الدائم Permementworking Capital

أساس هذا التصنيف كإسماح عامل دائم ينطلق من النظرة إلى عدم إمكانية الإستغناء عن هذا الجزء والذي هو ضروري لإستمرار أعمال المشروع . وعادة يكون مجموع الأصول المتداولة بالحدود الدنيا لإستمرار المشروع في نشاطه . ويتسم هذا النوع بدوره إلى الأقسام التالية :

(أ) رأس المال العامل المبدئي Initialworking Capital

(ب) رأس المال العامل العادي Normalworking Capital

2 - رأس المال العامل المتغير Variableworking Capital

يستخدم رأس المال العامل المتغير لتمويل الأصول المتداولة التي تكون لازمة وضرورية لمقابلة عملية استثمارية توسعية ، بحكم بعض العوامل التي إما تكون عوامل دورية ، أو عوامل موسمية ، أو عوامل طارئة . وهذا يعني أن تمويل هذه الإستثمارات قد تتوقف بزوال العوامل الموجبة لعملية الإستثمار .

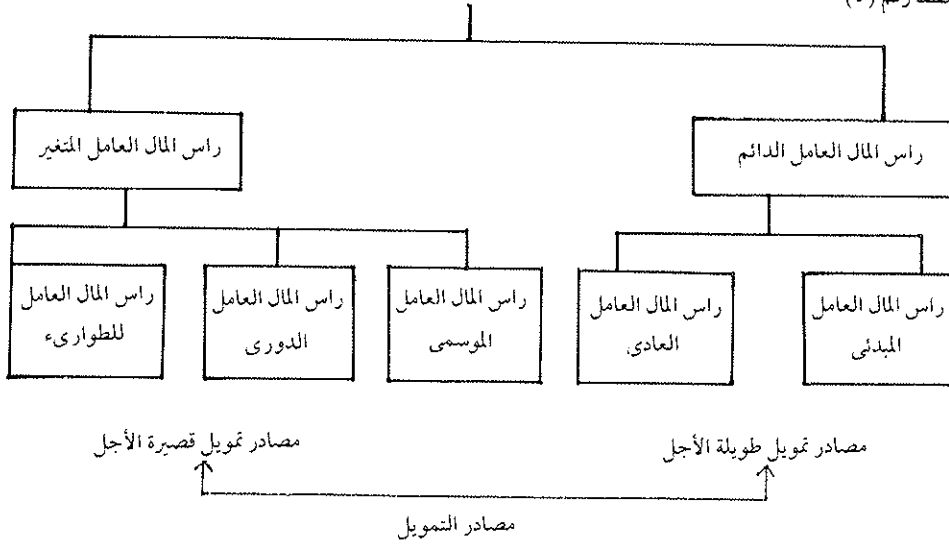
والذى يعنى انكماشه عند اختفاء العوامل التى أدت إلى العمليات الإستثمارية هذه ومن هنا جاءت تسميته على أساس المنظور السابق برأس المال المتغير . النوع هذا يقسم إلى ثلاثة أنواع فرعية هى :-

Seasonal working Capital	(أ) رأس المال العامل الموسمي
Cyclical Working Capital	(ب) رأس المال العامل الدورى
Emergency Working Capital	(ج) رأس المال العامل للطوارئ

يساعد هذا التقسيم الأجهزة المختصة فى المشروع على دراسة طبيعة العوامل المختلفة التى تتطلب مصادر تمويلية لتمويل عملياتها المختلفة ، ووضع الإحتياجات المالية اللازمة وفق معايير علمية وهى تفيد لدراسة المعايير الموضوعة سابقاً مع الواقع الفعلى لمعرفة الإنحراف عن ذلك والتعرف على الأسباب لوضع الحلول والإجراءات اللازمة لمعالجتها والإجراء الحكيم فى تمويل كل نوع من أنواع رأس المال ، هو ذلك الإجراء الذى يتم عن طريق تمويل رأس المال الثابت عن طريق الإستثمارات طويلة الأجل ، أما رأس المال المتغير فيتم تمويله عن طريق الإستثمارات قصيرة الأجل .

أنواع رأس المال العامل ومصادر تمويلها

مخطط رقم (5)



مثال :

على فرض أن أحد المشاريع الإقتصادية وعلى ضوء الدراسات والخبرة السابقة وواقع السوق احتاجت إلى أموال ضرورية ولازمة لتمويل الفرص الإستثمارية التالية :

العمليات الإستثمارية الدائمة	20000 دينار
العمليات الإستثمارية الموسمية	10000 دينار
العمليات الإستثمارية الطارئة	5000 دينار
المجموع	35000 دينار

وعند التنفيذ الفعلي لهذه الإستثمارات اتضح ما يأتي :-

العمليات الإستثمارية الدائمة	25000 دينار
العمليات الإستثمارية الموسمية	8000 دينار
العمليات الإستثمارية الطارئة	5000 دينار
المجموع	38000 دينار

وعند دراسة وتحليل هذه العمليات الإستثمارية نتوصل إلى ما يأتي بعد تحويل البيانات الواردة بجدول تحليلي يخدم هذا الغرض كما هو موضح ادناه :

جدول رقم (19) حركة الإستثمارات المخططة والمنفذة :

البيان	الإستثمار المخطط	المنفذ	الإنحراف	
			النسبي (- ، +)	المطلق (+ ، -)
1 - العمليات الإستثمارية الدائمة	20000	25000	-٪25	-5000
2 - العمليات الإستثمارية الموسمية	10000	8000	+٪20	+2000
3 - العمليات الإستثمارية الطارئة	5000	5000	-	-
المجموع	35000	38000	-٪8,57	-3000

التحليل :

من بيانات الجدول رقم (19) يتضح الآتي :-

1 - لتمويل العمليات الإستثمارية الدائمة يحتاج المشروع إلى 5000 دينار إضافية ، وهذه الإضافة تشكل 25٪ من مقدار الأموال المخصصة لهذا النوع من الإستثمارات .

$$\frac{\text{الانحراف المطلق في الإستثمار}}{\text{الإستثمار المخطط}} = \left(\frac{5000}{20000} \times 100\% \right) = 25\%$$

2 - لتمويل العمليات الإستثمارية الموسمية فعلاً يتطلب 8000 دينار بينما ماخصص هو مبلغ 10000 دينار ، وهذا يعنى . زيادة فى تخصيص هذا النوع من الإستثمارات بلغت 2000 دينار (10000 - 8000) وهذه الزيادة تشكل 20٪ من الأموال المخصصة للإستثمارات الموسمية .

$$\frac{\text{الانحراف المطلق الإجمالى للإستثمارات}}{\text{الإستثمار المخطط}} = \frac{2000}{10000} \times 100\% = 20\%$$

3 - تشير البيانات الواردة فى الجدول أن الأموال المخصصة للإستثمارات الطارئة مساوية لما هو منفذ فعلاً .

4 - النقص الإجمالى فى تمويل العمليات الإستثمارية المختلفة بلغ 3000 دينار وهى تشكل 8.57٪ من إجمالى الأموال المخصصة ضمن الخطة لجميع الإستثمارات

$$\frac{\text{الانحراف المطلق الإجمالى للإستثمارات}}{\text{مجموع تمويل الإستثمارات}} = \frac{3000}{35000} \times 100\% = 8.57\%$$

الإستنتاجات :

1 - يتضح أن المشروع سوف يعانى من ضائقة مالية لتمويل العمليات الإستثمارية تقدر بمبلغ 3000 دينار ، وهذا مما يضطره إلى أحد الإحتالين التاليين :-

الإحتمال الأول :

التخلى عن جزء من عملياته الإستثمارية وهذا يؤدى إلى :-

أ - حرمان المشروع من فرص ربح كان من المحتمل أن يحققها لو قام باستكمال عملياته الإستثمارية .

ب - زعزعة سمعته الإستثمارية في السوق والتي تؤدي إلى إحجاب المستثمرين من التعامل مع المشروع مستقبلاً لعدم إيفائه بجزء من التزاماته الإستثمارية .

ج - دفع غرامات عدم التنفيذ الجزئي أو الكلي . وهذا يعني خسارة المشروع عن جزء من أرباحه المحتمل تحقيقها من الإستثمار .

الإحتمال الثاني :

لجوء المشروع للحصول على قروض من الممولين وبشكل مستعجل وهذا يؤدي إلى :-

أ - دفع فوائد عن القروض المستعجلة بمعدلات أعلى من القروض التي يحصل عليها بالظروف الاعتيادية ، يعني تحميل المشروع بمصاريف اضافية غير ضرورية .

ب - جدولة فترة تنفيذ العمليات الإستثمارية لتوفير المال اللازم لتمويل النقص في الإستثمار ، وهذا يؤدي إلى دفع غرامات تأخيرية والتي تعني نقص صافي ربح المشروع من الإستثمار .

ج - في حالة لجوء المشروع لجدولة فترة الاستثمار قد يؤدي أحد الإحتمالين التاليين :-

1 - ضياع فرصة الإستثمار بالكامل لفوات الفرصة .

2 - زعزعة ثقة المستثمرين بالمشروع .

التوصيات :

نرى في مثل هذه الحالة :-

1 - الدراسة العلمية المتعددة الجوانب قبل الدخول بأي عملية استثمارية من حيث توفر الأموال اللازمة والكافية لعمليات الإستثمار .

2 - لجوء المشروع إلى القروض المستعجلة حتى ولو تكبد مصاريف فوائد عالية حفاظاً على سمعته الإستثمارية المستقبلية .

7- 4 . حجم رأس المال العامل :

يتم تحديد رأس المال العامل بواسطة الدراسة الدقيقة لجميع التغيرات التي تحدث لنشاط المشروع في جميع الفترات وتتم الدراسة بواسطة استخدام المؤشرات المتحركة أو الأرقام القياسية للتعبير عن العلاقة بين رأس المال العامل بين الفترة الجارية والفترات السابقة وهذه العلاقة بين التغيرات تتم على أساس الفترات المختلفة والتي تستوجب مؤشرات إضافية لاستكمال التصور عن مقدرة المشروع لتمويل رأس المال العامل بالحجم الكافي لمزاولة النشاط التشغيلي ، وهذا يعني أنه لا بد من إيجاد علاقة بين رأس المال العامل والطاقة التشغيلية ، لمعرفة حاجة المشروع مستقبلاً بالإضافة للأموال اللازمة لتمويل الاستثمارات في الأصول المتداولة حيث لا بد من أموال أخرى لزيادة حجم الأصول طويلة الأجل . إذ قد تتطلب زيادة الطاقة التشغيلية في الأصول المتداولة زيادة في حجم الأصول طويلة الأجل . وهذا يعني زيادة الاستثمارات في رأس المال العامل . وعليه للتوصل للعلاقة بين التمويل في الأصول المتداولة (صافي رأس المال العامل) وتمويل الاستثمارات في الأصول طويلة الأجل نستخدم المؤشر التالي :-

صافي رأس المال العامل

الأصول الثابتة

وتعتبر هذه السنة في غاية الأهمية من حيث المنظور التحليل لمعرفة مقدار الإستثمار في رأس المال العامل .
ولاستكمال معرفة حجم رأس المال العامل لا بد من دراسة تفصيلية لمكونات رأس المال العامل وإيجاد العلاقة بين عناصره المختلفة ، ثم التعرف على مصادر تكوينه .

١- مصادر تكوين رأس المال العامل :

- يمكن حصر مصادر تكوين رأس المال العامل بما يأتي :-
- أرباح النشاط الجارى للمشروع .
- الإهلاك .
- ثمن بيع الأصول الثابتة .
- استرداد قيمة قروض طويلة .
- استرداد مصاريف سنوات سابقة كالضرائب التي تدفع بشكل زائد ، أو تحصيل ديون سبق وإن اعتبرت ديونا معدومة .
- زيادة رأس المال .
- الحصول على قروض طويلة الأجل .

ب - مكونات رأس المال العامل :

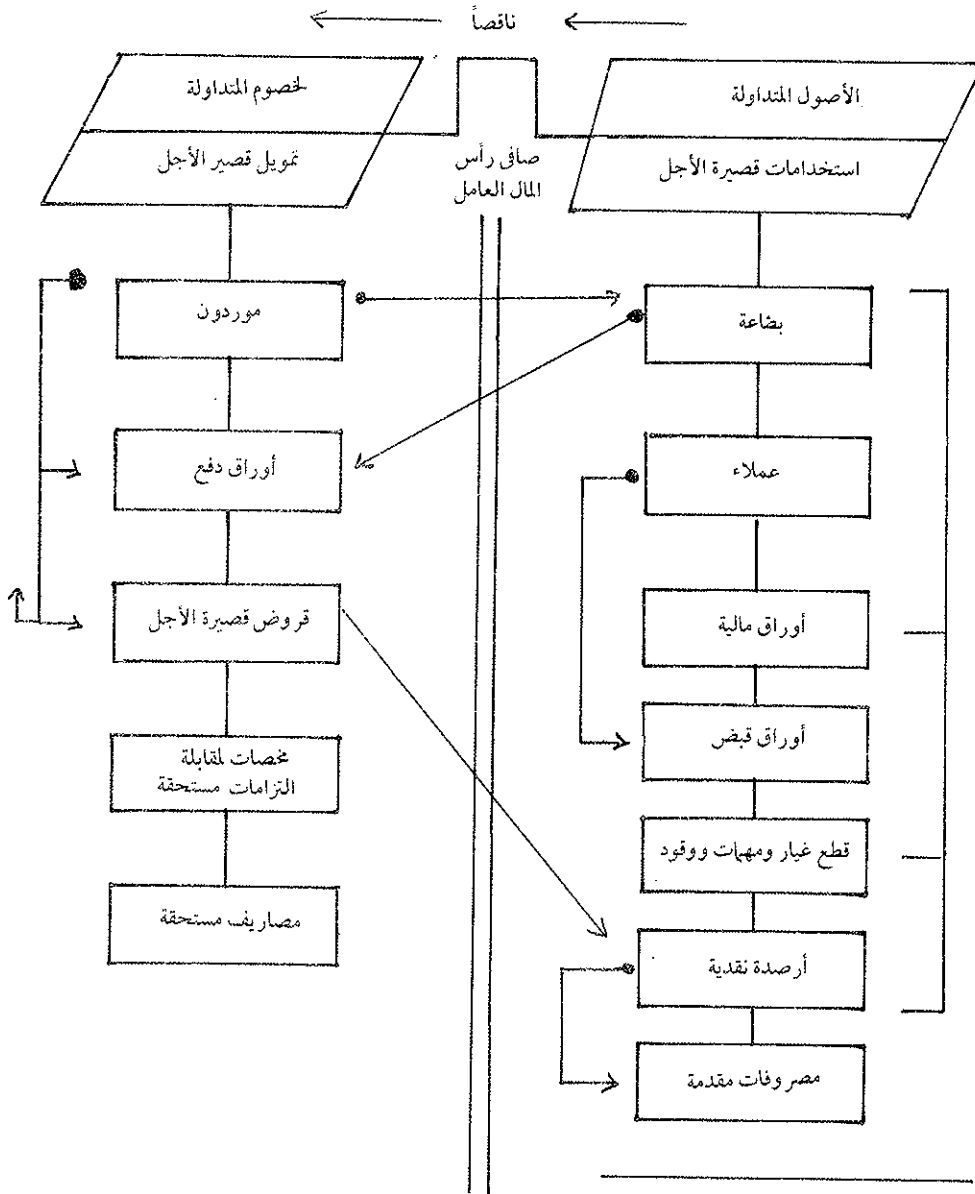
يتكون رأس المال العامل من مجموع الأصول المتداولة التي يملكها المشروع كما سبق وأن ذكرنا ، وعناصر رأس المال العامل ، يمكن حصرها بالآتي :-

- البضاعة .
- العملاء .
- أوراق القبض .
- الأوراق المالية .
- قطع الغيار والمهمات والوقود .
- الأرصدة النقدية .
- المصروفات المقدمة .

وعادة يتم تمويل هذه العناصر من مصادر تمويلية خارجية يطلق عليها الفكر المحاسبي بمصادر التمويل قصيرة الأجل أو الخصوم المتداولة . وسبب تسميتها بالخصوم المتداولة أو بالتمويل قصير الأجل لأنها تستحق السداد خلال السنة التالية لأعداد الميزانية العمومية ، وهي تشمل كل أو بعض العناصر التالية : -

- الموردون .
- أوراق الدفع .
- القروض قصيرة الأجل .
- المخصصات لمقابلة الإلتزامات المستحقة .
- مصاريف مستحقة .

مخطط رقم (6)
علاقة الأصول المتداولة بالخصوم المتداولة
ومكوناتها الرئيسية



* المخطط من عمل المؤلف

مما تقدم يتضح أن الأصول والخصوم المتداولة هي التي تؤثر على رأس المال العامل من حيث تغييره بالزيادة أو النقصان حيث إذا زادت كل أو بعض عناصر الأصول المتداولة مع عدم تغير مجموع الخصوم المتداولة تؤدي إلى زيادة صافي رأس المال العامل ، أما إذا زادت بعض أو كل عناصر الخصوم المتداولة تؤدي إلى نقص صافي رأس المال العامل . ومن هنا جاءت معادلة رأس المال العامل التي = الأصول المتداولة - الخصوم المتداولة . كما هو موضح في المخطط رقم (6) . وتفيد لغرض بيان التغير في رأس المال العامل قائمة تسمى بقائمة التغير في رأس المال العامل . ولأعداد هذه القائمة لا بد من مراعاة بعض الشروط الضرورية لذلك منها : -

1 - البساطة في الإعداد - أي الابتعاد عن التعقيد قدر الإمكان مع استخدام أبسط الطرق في إعدادها بما يتلاءم ويخدم الغرض من هذه القائمة .

2 - الوضوح في إعداد القائمة - الوضوح ميزة مهمة ليست فقط على صعيد إعداد قائمة التغير في رأس المال العامل ، بل هي صفة يجب أن تتصف بها جميع القوائم المالية والتقارير المرفقة بها ، بحيث يكون من السهولة فهم مكوناتها وبدون جهد فكري كبير ، مما تفي بالمطلوب كأداة من أدوات التحليل المساعدة لمعرفة المركز المالي قصيرة الأجل للمشروع .

وتعد هذه القائمة في أبسط صورها على شكل كشف حسابي مبيناً فيه العناصر التالية : -

- 1 - مصادر رأس المال العامل .
 - 2 - استخدامات رأس المال العامل .
 - 3 - الزيادة (النقص) في الأصول المتداولة .
 - 4 - الزيادة (النقص) في الخصوم المتداولة .
- ثم بعد ذلك تعد القائمة المذكورة وفق ما يأتي :
- أولاً : - مصادر واستخدامات رأس المال العامل :

××× مصدر رأس المال العامل
××× ناقصاً - استخدامات رأس المال العامل .
××× الزيادة (النقص) في رأس المال العامل .
ثانياً : التغير في مكونات رأس المال العامل .

××× الزيادة (النقص) في الأصول المتداولة .
××× الزيادة (النقص) في الإلتزامات المتداولة .
××× الزيادة (النقص) في رأس المال العامل .

ولذلك نلاحظ أن الهدف الأساسي من إعداد قائمة التغير في رأس المال العامل هو تحديد التغيرات التي تحصل عليه واتجاهات هذه التغيرات خلال فترة واحدة أو فترتين متتاليتين [كحد أقصى] . حيث لا يجوز إجراء المقارنة التحليلية لأكثر من فترتين ماليتين ، لأن الهدف من إعداد هذه القائمة هو دراسة وتحليل المركز المالي قصير الأجل ، التي تتكون مكوناته من عناصر لا تزيد أعمارها عن فترة مالية واحدة .

قائمة مقارنة لرأس المال العامل

البيان		الفترة		رأس المال العامل	
		1988	1989	زيادة +	نقصان -
أصول متداولة		4000	6000	2000	
نقدية		700	800	100	
أوراق قبض		12000	15000	3000	
مخزون سلعي		400	200		200
دخل مستحق		600	400		200
مصرفات مقدمة					
		17700	22400	5100	400
خصوم متداولة :		-	3000	3000	
أوراق دفع		1000	800		200
ضرائب مستحقة		2500	3000	500	
مصرفات مستحقة		3000	2000		1000
دخل مقدم					
		6500	8800	3500	1200
				1600+	800-
رأس المال العامل الصافي		11200	13600		
الزيادة في صافي رأس المال العامل				<u>2400</u>	

ملاحظات على القائمة :

- 1 - بعد استخراج البيانات المتعلقة بالأصول المتداولة والخصوم المتداولة للفترة موضوع التحليل يتم تبويبها بجدول تحليلي يتم بواسطته تحديد رأس المال العامل الإجمالي ورأس المال العامل الصافي والتغيرات التي تحصل عليها خلال فترات التحليل .
- 2 - رأس المال العامل الإجمالي لسنة 1988 بلغ 17700 دينار (مجموع عناصر الأصول المتداولة) أما في عام 1989 فقد بلغ 22400 دينار .
- 3 - الخصوم المتداولة بلغت 6500 دينار و 8800 لسنة 1988 ، 1989 م على التوالي .
- 4 - بلغ صافي رأس المال العامل 11200 ، 13600 دينار لسنة 1988 ، 1989 م على التوالي .
- 5 - بلغت الزيادة في رأس المال العامل الصافي في سنة 1989 م عن سنة 1988 م 240 دينار . حيث بلغت زيادة عناصر الأصول المتداولة عن عناصر الخصوم المتداولة في عام 1989 م مبلغ 1600 دينار ، بينما بلغ النقص في عناصر الأصول المتداولة عن الخصوم 800 دينار ، وبإضافة رقم الزيادة 1600 إلى رقم النقص 800 نحصل على الزيادة في صافي رأس المال العامل وهي 2400 دينار .

التحليل :

- 1 - من بيانات جدول رقم (20) يتضح أن رأس المال العامل قد زاد في عام 1989 م عن عام 1988 م بمبلغ قدره 4700 دينار (5100 - 400) أي بنسبة 26,5 % من إجمالي

$$\text{رأس المال العامل لسنة 1988 م} \left(\frac{4700}{17700} \times 100 \% \right) ,$$

بينما مصادر تمويله (الخصوم المتداولة) قد ازدادت لنفس الفترة بمبلغ قدره 2300 دينار ، بنسبة زيادة 35 % عن إجمالي الخصوم المتداولة لعام 1988 م .

- 2 - ازداد صافي رأس المال العامل في سنة 1989 م بمبلغ 2400 دينار عن عام 1988 م (11200 - 13600) ، وتشكل هذه الزيادة نسبة 21 % من صافي رأس المال العامل لسنة 1988 م .

- 3 - بلغت نسبة تغطية الأصول المتداولة للخصوم المتداولة في عام

$$1988 \text{ م } 2,7 \text{ مرة} \left(\frac{\text{الأصول المتداولة لعام 1988}}{\text{الخصوم المتداولة لعام 1988}} \right) = \left(\frac{17700}{6500} \right)$$

، أى أن الأصول المتداولة تساوى 2,7 مرة من الخصوم المتداولة ، بمعنى أن كل 2,7 دينار من الأصول المتداولة يقابلها 1 دينار من الخصوم المتداولة وهذه النسبة المستخرجة بموجب هذه الطريقة تسمى نسبة التداول Current Ratio التى تبين مقدرة المشروع على سداد التزاماته قصيرة الأجل ومن النسبة المحددة سابقا يتضح أن المشروع يتمتع بنسبة تغطية جيدة للالتزامات قصيرة الأجل لعام 1988 م .

4 - بلغت نسبة تغطية الأصول المتداولة للخصوم

$$\text{المتداولة في عام 1989 م 2,5 مرة} \left(\frac{22400}{8800} \right)$$

أى أن نسبة تغطية الأصول المتداولة للخصوم المتداولة كانت 2,5 : 1 ، بمعنى أن كل 2,5 دينار من الأصول المتداولة يقابلها 1 دينار من الخصوم المتداولة .

5 - من مقارنة نسبة التداول لسنة 1989 م مع نسبة التداول لسنة 1988 م يتضح أن النسبة في السنة الثانية تقل بـ 2,5 (2,7 - 2,5) ، ولكن هذا الانخفاض نسبياً لا يشير إلى تدهور المركز المالى قصير الأجل للمشروع بل العكس . إذ أن المشروع حسن من وضعيته عن طريق تقليل الزيادة الحاصلة في رأس المال العامل والتي تثير بعض المشاكل كما لاحظنا فيما سبق وأن هذه الزيادة كانت في الأساس في عنصر المخزون السلى التى بلغت 3000 دينار .

6 - واستكمالاً لدراسة المركز المالى قصير الأجل لابد من دراسة بعض النسب الأخرى منها نسبة السيولة LIQUIDITY RATIO والتي تتحدد على أساس العلاقة بين جميع عناصر الأصول المتداولة التى تتحول إلى نقدية بسهولة في أجل قصير وبين الخصوم المتداولة

$$\text{وهذه النسبة} = \frac{\text{الأصول المتداولة} - \text{المخزون السلى}}{\text{الخصوم المتداولة}}$$

حيث يلاحظ أنه تم استبعاد المخزون السلى من الأصول المتداولة بسبب صعوبة تحويله إلى أموال نقدية بسهولة ويسر دون احتمال تحقيق خسارة في الأجل القصير وعليه فإن

$$\text{نسبة سيولة عام 1988 بلغت} \left(\frac{12000 - 177000}{6500} \right) = 0,88$$

$$\text{بينما بلغت نسبة السيولة في عام 1989} \left(\frac{15000 - 22400}{8800} \right) = 0,84$$

وأن دل ذلك على شيء إنما يدل على أن نسبة السيولة في المشروع غير جيدة (وهذا يؤكد صحة الإستنتاج الذى توصلنا اليه على أن الزيادة في الأصول المتداولة قد كانت بسبب الزيادة في عنصر المخزون) . وتشير النسب الخاصة بالسيولة على أنها ضعيفة قياساً بنسبة

التداول وهذا ما يتطلب تحسينها وخصوصاً إذا كانت ظروف عمل المشروع تسمح بذلك ،
علماً أنه لا توجد نسبة مثالية . بل تحددها طبيعة عمل المشروع وحجم تعامله النقدي .

يتضح من المثال المقدم أعلاه أن دراسة وتحليل المركز المالي قصير الأجل تشمل
جوانب متعددة ، وتنجم هذه التعددية من الأطراف أو الجهات التي تهتم بتحليل هذا
الجانب أو ذلك من المركز المالي قصير الأجل وقد تكون هذه الأطراف من خارج المشروع
مثل : -

- الدائنون .
- المصارف .
- شركات التأمين .
- الموردون .
- شركات الإستثمار .

واهتمام هذه الأطراف ينصب على معرفة مقدرة المشروع على سداد التزاماته قصيرة
الأجل وخصوصاً في حالة تعامل المشروع مع البعض منهم أو جميعهم .

إلا أن المشروع قد يحتاج معرفة حقيقة مركزه المالي قصير الأجل ولذلك فقد يتم
تحليل المركز المالي قصير الأجل من جهات خارجية على أساس معطيات القوائم المالية التي
تعرضها المشاريع التجارية في نهاية السنة المالية . ففي مثل هذه الحالة يسمى هذا النوع من
التحليل تحليل القوائم المالية الخارجى ، أما إذا تم من قبل المشروع نفسه فهنا يسمى
بتحليل القوائم المالية الداخلى .

واستكمالاً لجوانب البحث في هذا الموضوع لابد من الإشارة إلى أن تحليل المركز
المالي قصير الأجل يتم أيضاً (بالإضافة لمعرفة مقدرة التداول والسيولة في المشروع) بقصد
معرفة مقدرة المشروع التشغيلية ، ونرى من المفيد ان نشير هنا إلى أن المقدرة التشغيلية
للمشروع التجارى تكمن في قابليته على تحقيق معدل عال من دوران البضائع التي يتاجر
بها ولهذا الغرض تستخدم نسبة فترة دوران المخزون التي هي :

$$= \frac{\text{متوسط المخزون} \times \text{عدد أيام السنة}}{\text{تكلفة المبيعات}} \quad \text{أو} \quad \frac{\text{مخزون آخر المدة} \times \text{عدد أيام السنة}}{\text{تكلفة المبيعات}}$$

حسب توافر البيانات اللازمة والضرورية لإستخراج النسبة المذكورة . وأيضاً من
الأمور التي تهتم موضوع تحليل المركز المالي قصير الأجل للمشاريع التجارية معدل دوران
المخزون بالنسبة للمدينون حيث إذا أشارت هذه النسبة الى الانخفاض في حالة إتباع
سياسة البيع بالنقد فإن ذلك يعتبر مؤشراً سلبياً ، أما إذا أشارت الى الارتفاع فإن ذلك يدل
على إتباع سياسة البيع بالنسيئة والتي ترتبط بمشكلة المدينين والديون الميتة .

كما يجب عدم إهمال دراسة كل عنصر من العناصر المكونة للأصول المتداولة من حيث علاقة هذه العناصر بشكل منفرد بإجمالي الأصول المتداولة لمعرفة الوزن النوعي لكل عنصر منها . وتستخدم لهذا الغرض النسب التالية : -

$$\text{الوزن النوعي للنقدية} = \frac{\text{النقدية}}{\text{مجموع الأصول المتداولة}} \times 100$$

$$\text{الوزن النوعي للأوراق المالية} = \frac{\text{الأوراق المالية}}{\text{مجموع الأصول المتداولة}} \times 100$$

$$\text{الوزن النوعي للبضاعة} = \frac{\text{بضاعة آخر المدة}}{\text{مجموع الأصول المتداولة}} \times 100$$

$$\text{الوزن النوعي للعملاء} = \frac{\text{العملاء}}{\text{مجموع الأصول المتداولة}} \times 100$$

وهكذا بالنسبة لبقية العناصر . سواء كان التحليل لفترة واحدة أو لفترتين . ففي حالة التحليل لفترة واحدة وعلى بيانات قائمة المركز المالي في نهاية السنة يكتفى باستخدام المؤشرات السابقة ومقارنتها ببعض . أما إذا كانت العملية التحليلية لفترتين ففي هذه الحالة لا بد من : -

1 - عمل جدول تحليلي مقارن يتضمن عناصر الأصول المتداولة لكلا السنين ومن ثم تجرى مقارنتها ببعض لمعرفة التغيرات واتجاهها ثم البحث في أسباب تلك التغيرات وتقديم التفسيرات والتوصيات الضرورية .

مثال : تجد فيما يلي بعض البيانات المستخرجة من ميزانيتين عموميتين لشركة وطنية مساهمة لستين أخيرتين :

(المبالغ بالآلاف الدنانير)

1989 م

1988 م

العناصر
أصول متداولة

5	4	نقدية
1	0, 5	أ . مالية
43	30, 5	عملاء
31	25	بضاعة

80	60	مجموع الأصول المتداولة
24	17	خصوم متداولة
183	158	مجموع حقوق اصحاب المشروع

2 - كانت تكلفة مبيعات الشركة عام 1988 م 108 ألف دينار ، وفي عام 1989 م 140 ألف دينار .

3 - صافي المبيعات الآجلة للشركة عام 1988 م 90 ألف دينار ، وعام 1989 م 25 ألف دينار .

4 - متوسط رصيد العملاء عام 1988 (29) ألف دينار ، وعام 1989 م 10 ألف دينار .

المطلوب : تقديم تحليل شامل للمركز المالي قصير الأجل للسنتين المذكورتين واجراء المقارنة بينها .

الحل : المرحلة الأولى :

1 - في البداية لابد من استخراج المؤشرات الرئيسية للمركز المالي قصير الأجل لكل سنة على افراد كما يلي : -

$$A - \text{نسبة التداول} = \frac{\text{الأصول المتداولة}}{\text{الخصوم المتداولة}}$$

$$1 - \text{نسبة التداول لعام 1988 م} = \frac{60}{17} = 3,5 \text{ مرة}$$

$$2 - \text{نسبة التداول لعام 1989 م} = \frac{80}{24} = 3,3 \text{ مرة}$$

$$B - \text{نسبة السيولة} = \frac{\text{الأصول المتداولة - المخزون السلعي}}{\text{الخصوم المتداولة}}$$

$$1 - \text{نسبة السيولة لعام 1988 م} = \frac{25 - 60}{17} = 1,2 \text{ مرة}$$

$$2 - \text{نسبة السيولة لعام 1989 م} = \frac{31 - 80}{24} = 2 \text{ مرة}$$

$$ح - فترة دوران المخزون = \frac{\text{مخزون آخر المدة} \times 360}{\text{تكلفة المبيعات}}$$

$$1 - فترة دوران مخزون عام 1988 م = \frac{360 \times 25}{108} = 83,3 \text{ يوماً}$$

$$2 - فترة دوران مخزون عام 1989 م = \frac{360 \times 31}{140} = 79,7 \text{ يوماً}$$

$$د - معدل دوران العملاء = \frac{\text{صافي المبيعات الأجلة}}{\text{متوسط رصيد حساب العملاء}}$$

$$أو = \frac{\text{صافي المبيعات الأجلة}}{\text{رصيد العملاء أول المدة + رصيد العملاء آخر المدة} \div 2}$$

$$1 - معدل دوران العملاء عام 1988 م = \frac{90}{29} = 3 \text{ مرة .}$$

$$2 - معدل دوران العملاء عام 1989 م = \frac{125}{40} = 3,1 \text{ مرة .}$$

$$هـ - فترة تحصيل العملاء = \frac{\text{عدد أيام السنة}}{\text{عدد دورات العملاء}}$$

$$1 - معدل دوران العملاء عام 1988 م = \frac{360}{3} = 120 \text{ يوم}$$

$$2 - معدل دوران العملاء عام 1989 م = \frac{360}{3,1} = 116 \text{ يوم .}$$

و - الوزن النوعي لعناصر الأصول المتداولة :

أولاً - عام 1988 م

$$\text{الوزن النوعي للنقدية} = 100 \times \frac{\text{النقدية 1988 م}}{\text{الأصول المتداولة 1988 م}}$$

$$= 100 \times \frac{4}{60} = 6,7\%$$

$$\text{الوزن النوعي أ . مالية} = 100 \times \frac{\text{أ . مالية 1988 م}}{\text{الأصول المتداولة 1988 م}}$$

$$\%50,8 = 100 \times \frac{50,8}{100} =$$

$$100 \times \frac{\text{العملاء 1988 م}}{\text{الأصول المتداولة 1988 م}} = \text{الوزن النوعي للعملاء}$$

$$\%50,8 = 100 \times \frac{30,5}{60} =$$

$$100 \times \frac{\text{البضاعة 1988 م}}{\text{الأصول المتداولة 1988 م}} = \text{الوزن النوعي للبضاعة}$$

$$\%41,7 = 100 \times \frac{25}{60} =$$

ثانياً : عام 1989 م :

$$100 \times \frac{\text{النقدية 1989 م}}{\text{الأصول المتداولة 1989 م}} = \text{الوزن النوعي للنقدية}$$

$$\%6,25 = 100 \times \frac{5}{80} =$$

$$100 \times \frac{\text{أ . مالية 1989 م}}{\text{الأصول المتداولة 1989 م}} = \text{الوزن النوعي أ . مالية}$$

$$\%1,25 = 100 \times \frac{1}{80} =$$

$$100 \times \frac{\text{عملاء 1989 م}}{\text{أصول متداولة 1989 م}} = \text{الوزن النوعي للعملاء}$$

$$\%53,8 = 100 \times \frac{43}{80} =$$

$$100 \times \frac{\text{البضاعة 1989 م}}{\text{أصول متداولة 1989 م}} = \text{الوزن النوعي للبضاعة}$$

$$38,8 = 100 \times \frac{31}{80} =$$

ز- رأس المال العامل الصافي : -

1 - رأس المال العامل الصافي لعام 1988 م = 60 - 17 = 43 ألف دينار .

2 - رأس المال العامل الصافي لعام 1989 م = 80 - 24 = 56 ألف دينار .

المرحلة الثانية :

إعداد جدول تحليلي مقارنة

العناصر	1988	1989 م	التغيرات المطلقة 1988-1989		التغيرات النسبية 88÷89		الوزن النوعي لعناصر الأصول المتداولة	
			زيادة	نقصان	زيادة	نقصان	88	89
الأصول المتداولة :								
نقدية	4	5	1	-	25	-	6,66	6,25
أ. مالية	0,5	1	0,5	-	100	-	0,83	1,25
عملاء	30,5	43	12,5	-	40,98	-	50,83	53,75
بضاعة	25	31	6	-	24	-	41,66	38,75
مجموع الأصول المتداول	60	80	20	-			100	100
خصوم متداول	17	24	7	-	41,18	-		
صافي رأس المال العامل	43	56	13		30,32			

المرحلة الثالثة :

التحليل :

1 - يتضح من الجدول التحليلي أعلاه أن اتجاه كل من الأصول المتداولة والخصوم المتداولة

أخذ في الإرتفاع ، ولكن الملاحظ أن الأصول المتداولة ترتفع أكثر من الخصوم المتداولة حيث كانت في سنة 1988 م 60 ألف دينار أصبحت في سنة 1989 م 80 ألف دينار ، بمقدار زيادة إجمالي 20 ألف دينار ، بينما الخصوم المتداولة لنفس الفترة ازدادت بمقدار 7 ألف دينار . ومن الواضح أن الزيادة في الأصول المتداولة تم تمويلها من المصادر الداخلية والدليل على ذلك زيادة حقوق أصحاب المشروع بمقدار 25 ألف دينار (انظر منطوق المثال) .

- 2 - ومن دراسة نسب التداول والسيولة يتضح أن مقدرة المشروع على تغطية الديون قصيرة الأجل جيدة حيث كانت النسبة في عام 1988 م 3, 5 : 1 ، بينما أصبحت في عام 1989 م 3, 3 : 1 ، وكذلك الحال بالنسبة للسيولة .
- 3 - من دراسة مفردات الأصول المتداولة نجد أن جميع عناصر الأصول المتداولة قد ازدادت إلا أن هذه النسب كانت نتيجة استثمار الأموال في استثمارات مؤقتة (الأوراق المالية ، العملاء) حيث ازداد الاستثمار في الأوراق المالية بنسبة 100% عن عام 1988 م بالنسبة لسنة 1989 . أما العملاء فقد ازدادت النسبة 41% تقريباً . بينما المبيعات ازدادت بنسبة 30% تقريباً .

$$(\frac{108 - 140}{108}) \times 100 \text{ بنسبة } 30\% \text{ تقريباً ، وهذا يدل على أمرين هما : -}$$

- زيادة المبيعات الآجلة بمقدار 35 ألف دينار (90 - 125) .
- عدم الكفاية في تحصيل الديون التي بذمة العملاء حيث تشير نسب دوران العملاء لعام 1988 م 3 مرة وقد ارتفعت في عام 1989 م أي بمعدل تحصيل للسنة الأولى بـ 120 يوماً وفي السنة الثانية تحسنت بشكل نسبي حيث أصبحت 116 يوماً .

اسئلة الفصل السابع

1 - علق على العبارات التالية بما لا يزيد عن ثلاثة أسطر :

- لا بد للمحلل عند تحليل المركز المالى قصير الأجل من البحث فى العلاقة بين الأصول المتداولة والخصوم المتداولة .
- إن صافى رأس المال العامل يحقق لدائى المشروع نسبة الأمان .
- أن نسبة الأصول المتداولة إلى الخصوم المتداولة تبين مقدرة المشروع على تغطية إلتزاماته قصيرة الأجل .
- عدم كفاية صافى رأس المال العامل تبين عدم مقدرة المشروع على سداد الإلتزاماته الجارية فى أعماله .
- الزيادة فى رأس المال العامل تخفى تدنى مستوى كفاءة السياسات الإدارية للمشروع .
- الزيادة فى رأس المال العامل تعنى وجود رصيد النقدية حاضرة معطلة عن الإستخدام .
- الزيادة فى رأس المال العامل قد تدفع المشروع إلى الإنفاق التبذيرى .
- رأس المال العامل المتغير يستخدم لتمويل الأصول المتداولة الضرورية لمقابلة الإستثمارات التوسيعية .
- هناك بعض العوامل التى تتطلب مصادر تمويلية تتعلق بأعمال موسمية أو دورية أو طارئة .

2 - علل ماأتى :-

- كلما تزداد الأصول المتداولة وتقل الخصوم المتداولة تزداد مقدرة المشروع على سداد إلتزاماته الجارية .
- تمثل دراسة المركز المالى قصير الأجل فى المشاريع التجارية أهمية أكبر من بقية المشاريع الإقتصادية الأخرى .
- السياسة التمويلية الرشيدة تمول أصولها المتداولة من الخصوم قصيرة الأجل .
- لا تمثل نسبة التداول 2 : 1 النسبة المثالية .
- لمعرفة كفاءة المشروع الإقتصادى من حيث مقدرة على سداد الإلتزاماته الجارية لا بد من دراسة ، كفاية رأس المال العامل .
- الزيادة فى رأس المال العامل قد تدفع المشروع إلى توزيعات أرباح على المساهمين دون مبرر .
- إن زيادة رأس المال العامل عن المعدلات المعيارية الدقيقة تكون مضرّة بأعمال المشروع .
- عند الإعتماد على رأس المال العامل الإجمالى للمقارنة التحليلية فيجب أن يكون العنصر المقارن به هو الأصول الثابتة .
- عند الدخول فى أى عملية إستشارية يجب على المشروع القيام بدراسة علمية على مقدرة التمويل .
- لا بد من أتمام قائمة التغير فى رأس المال العامل بالبساطة والوضوح .

3 - البيانات التالية لإحدى الشركات التجارية عن عامين متتاليين 1988 م 1989 م .

1989	1988	البيان
3000	2000	نقدية
1200	1400	أوراق قبض
12000	10000	مخزون سلعي
1000	800	دخل مستحق
2500	1000	أوراق دفع
1500	2000	ضرائب مستحقة
4000	2000	دخل مقدم

المطلوب :

1 - إيجاد صافي رأس المال العامل .

2 - نسبة التداول .

3 - نسبة السيولة .

4 - إجراء دراسة تحليلية لمركز الشركة المالي قصير الأجل .

4 - فيما يلي بعض البيانات المستخرجة من ميزانيتين عموميتين لشركة وطنية مساهمة لستين إخيرتين :

1989	1988	العناصر
أصول متداولة :		
17000	15000	نقدية
3000	6000	أ - ماليه
12000	8000	مدينون
9000	7000	بضاعة
41000	36000	مجموع الأصول المتداولة
		خصوم متداولة :
6000	2000	موردون
2500	3000	أوراق دفع
5500	4000	قروض قصير الأجل
—	800	مصاريف مستحقة
14000	9800	مجموع الخصوم المتداولة
33000	35000	حقوق ملكية اصحاب المشروع

المطلوب : تحليل المركز المالى قصير الأجل .

5 - البيانات التالية توضح ميزانية الشركة العامة للتجارة الوطنية وقائمة نتائج الأعمال في 31 / 12 / 1988 م .

قائمة المركز المالى في 31 / 12 / 1988 م .

الاصول	الخصوم		
نقدية	2000	1000	أوراق دفع
أ . مالية	1000	1000	قروض قصيرة الأجل
ذمم	2000	3000	سندات (تسدد خلال العام)
أ . قبض	3000	5000	مجموع الخصوم المتداولة
مدفوعات مقدمة	1000	7000	قروض طويلة الأجل
بضاعة آخر المدة	4000	12000	مجموع الخصوم بنوعيتها
مجموع الأصول المتداولة	13000	7000	احتياطات
أراضى	6000	15000	رأس المال
مبانى (بعد الاستهلاك)	8000	3000	أرباح محجوزة
آلات (بعد الإستهلاك)	10000		
إجمالى الأصول	37000	25000	مجموع حقوق أصحاب الملكية
		37000	إجمالى الخصوم وحقوق الملكية

قائمة نتائج الأعمال عن عام 1988 م
(بالدينار)

المبيعات	100000
أجور	10000
مواد خام	15000
استهلاكات	25000
أخرى	10000
تكلفة المبيعات	60000
إجمالى الربح	40000
مصرفات بيعية	10000
مصرفات إدارية	500
اجمالى المصروفات	15000
صافى الربح قبل الفوائد	25000

الفوائد (10٪ على السندات والقروض	1000
قصيرة الأجل	
صافي الربح بعد الفوائد	24000
الضرائب بنسبة 25٪	6000
صافي الربح القابل للتوزيع	18000

المطلوب : تحليل البيانات المالية السابقة بواسطة النسب المالية إذا علمت أن المعدلات والنسب السائدة في هذه الشركة والشركات المماثلة كالآتي :

نسبة التداول 2 : 1	نسبة الربح للمبيعات 18 ٪
نسبة السيولة 1 : 1	نسبة الربح للأصول 36 ٪
معدل دوران البضاعة 12 مرة	نسبة الربح لحقوق الملكية 50 ٪
معدل دوران الأصول 2 مرة	

- 6 - الآتي ميزانية إحدى الشركات .
والمطلوب : إكمال البيانات الناقصة فيها إذا علمت الآتي :-
1 - معدل دوران الأصول 25 ر 2 مرة .
2 - متوسط فترة التحصيل 30 يوماً .
3 - نسبة مجمل الربح 25 ٪
4 - معدل دوران البضاعة 3 مرات
5 - نسبة الديون إلى صافي الملكية 6 ر : 1
6 - نسبة السيولة 6 ر : 1

الميزانية في 31 / 12 / 1989م
(بالدينار)

الأصول		الخصوم
نقدية	؟	حسابات دفع
حسابات قبض	؟	رأس المال
بضاعة	؟	أرباح مرحلة
مجموع الأصول المتداولة	؟ ؟	
أصول ثابتة	؟ ؟	
مجموع الأصول	؟ ؟	مجموع الخصوم ورأس المال

7 - باعتبارك خبيراً في التحليل المالي فالمطلوب منك إكمال البيانات التي لا تتوفر في الجدول التالي والتي تمثل بعض البيانات عن ثلاث شركات . ثم قارن بين هذه الشركات الثلاثة من حيث أداؤها وذلك في حدود البيانات المقدمة .

البند	الشركة أ	الشركة ب	الشركة جـ
المبيعات	2000000	1000000	؟
الربح	20000	100000	؟
الأصول	1000000	؟	1000000
نسبة الربح الى المبيعات	؟	؟	1 %
معدل دوران الأصول	؟	؟	4
العائد على الإستثمار	؟	2 %	؟

الفصل الثامن .

تحليل المركز المالى طويل الأجل

إن المعايير التى يتم دراستها فى المركز المالى طويل الأجل تتركز على محورين أساسيين . الأول يختص بدراسة الهيكل العام لتمويل المشروع . بينما المحور الثانى يعالج الاستثمار طويل الأجل . والدراسة على المحورين تتم بشكل دياكتيكى ، لا فصل بينها لأنها يشكلان وحدة واحدة بإعتبار أن المشروع من هذه الناحية وحدة مستمرة النشاط . وبالتالي أن جميع جوانبه تشكل الهيكل العام للأنشطة الاقتصادية التى تمارسها تمثل مجموعة من الأهداف الفرعية تهدف هدفاً نهائياً محدداً .

كما أن دراسة المركز المالى طويل الأجل لأى مشروع لا يمكن أن تكون معزولة عن دراسة المركز المالى قصير الأجل للمشروع نفسه ، حيث أن التحليلين يكملان أحدهما الآخر لمعرفة المركز المالى للمشروع « والواقع أن هناك ارتباطاً وتكاملاً بين التحليلين طويل الأجل وقصير الأجل بحيث لا يمكن الإكتفاء بأحدهما عند إجراء أية دراسة موضوعية للمركز المالى للوحدة الاقتصادية »⁽¹⁾ .

إذ أن الدراسة الشاملة للمركز المالى للوحدة الاقتصادية تتطلب الوقوف على حقيقة ذلك من جانبين أساسيين هما :-

- المركز المالى قصير الأجل .

- المركز المالى طويل الأجل .

لأن الحكم النهائى يتوقف بالأساس على الأحكام التى يتم التوصل إليها من خلال دراسة المركزين المالىين « القصير والطويل » .

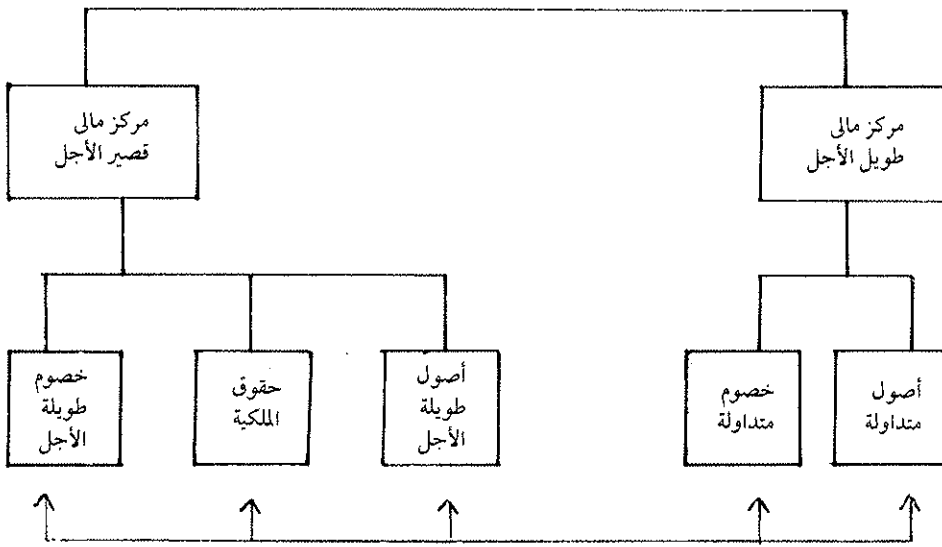
ففى بعض الأحيان يكون المركز أو الوضع المالى طويل الأجل للمشروع جيداً من حيث إمكانية التوسع المستقبلى الذى يتطلب استثمارات رأسمالية (طويل الأجل) . إلا أن إمكانية المشروع المادية « السيولة » لا تسمح بمثل هذا التوسع ، بمعنى آخر إن جانباً أو بعض جوانب المركز المالى قصير الأجل لا توفر إمكانية الإستثمارات التوسيعية طويلة الأجل .

(1) - محمود سبيع - مصدر سابق ص 261 .

ومن نفس المنظور السابق قد يكون المركز المالي قصير الأجل للمشروع جيد ولكن رغم ذلك لا يسمح بإستثمارات رأسمالية جديدة ناجحة أما ضرورة إعادة هيكلة الإستثمارات في الأصول طويلة الأجل لأسباب قد تكون متعلقة بقرب مواعيد إحلال الأصول طويلة الأجل القديمة وإما لحلول إستحقاق إلتزامات طويلة الأجل ، والتي تتطلب إستخدام السيولة لتغطية الأعباء المترتبة عن ذلك .

مخطط رقم (7)

المركز المالي للوحدة الاقتصادية



المخطط أعلاه يبين العلاقة المتبادلة بين المركز المالي قصير الأجل والمركز المالي طويل الأجل من حيث تكوين الحكم النهائي عن حقيقة المركز المالي للوحدة الاقتصادية . والعلاقة بين مصادر التمويل المختلفة من حيث إستغلالها بما يتماشى ومتطلبات المشروع .

إذ أن القاعدة الطبيعية للتمويل تقسم أساساً على أن الاصول المتداولة تمول من الخصوم المتداولة ، والاصول طويلة الأجل تمول من حقوق الملكية وبالتحديد من رأس المال . أما الاستثمارات المادية الرأسمالية الأخرى فتمول من المصادر الخارجية بنوعها المتوسطة والطويلة .

وعند إختيار مصادر التمويل الخارجية لا بد من الأخذ بعين الاعتبار تكلفه التمويل الاجمالية بحيث تكون أقل من العائد المتحقق عند الاستثمار ، وعموماً أن التكاليف الاجمالية للتمويل قصير الأجل تكون أقل من تكاليف مصادر التمويل المتوسطة والطويلة .

ولذلك كلما تزداد مصادر التمويل الخارجية قصيرة الاجل بالنسبة لمصادر التمويل الخارجية الاجمالية كلما تزداد ربحية المشروع . لأن ربحية مصادر التمويل الخارجية القصيرة أعل من ربحية مصادر التمويل الخارجية طويلة الأجل ، وذلك إرتباطاً بفترة تسديد الديون . إذ من المعلوم أن فترة سداد الديون قصيرة الأجل تستحق بشكل موسمي وخصوصاً في الفترات التي لا يكون المشروع بحاجة لهذه الأموال .

8 - 1 توزيع الاستثمارات في المشاريع التجارية :

تتأثر الاستثمارات في أى مشروع إقتصادى بطبيعة عمله وبحجم نشاطه كعاملين رئيسيين يلجأ إليهما المشروع في توزيع رأسماله المستثمر على الاستثمارات المختلفة . أى أن رأس المال المستثمر يوزع بالدرجة الأولى في بادئ الأمر بين الأصول طويلة الأجل وبين الاستثمارات التي تضمن إستمرار أعمال المشروع الجارية ، ففي المشاريع الصناعية يخصص الجزء الأكبر من رأس المال المتبقى في تمويل الأصول الثابتة « آلات ، مكائن ، وسائل نقل ، مباني . . . الخ » . وقد يكون رأس المال المستثمر مغطى بالكامل من حقوق أصحاب المشروع وفي حالة عدم كفاية حقوق أصحاب المشروع لتغطية هذه الاستثمارات يلجأ الى التمويل الخارجى طويل الأجل توافقاً مع مبدأ العائد الإقتصادى المتحقق من الاستثمارات في الأصول طويلة الأجل لا يحقق مردودة إلا في المدى البعيد . بمعنى آخر إن الجزء الأكبر من مصادر التمويل المختلفة ، وفي مقدمتها حقوق الملكية والالتزامات طويلة الأجل توظف في الأصول الثابتة . والجزء الأقل من رأس المال المستثمر يوجه للاستثمار في العمليات الجارية التي في العادة تحتاج الى أموال أقل بكثير من التي توظف للحصول على الأصول الثابتة .

أما في المشاريع التجارية فإن الحالة تأخذ بعداً معاكساً تماماً لما يجرى من توظيف للاستثمارات في المشاريع الصناعية ، حيث هنا الجزء الأكبر من رأس المال المستثمر يتوجه للعمليات الجارية التي تبغى تحقيق ارباح ، إذ الحكمة من ذلك ، هو عدم تعطيل رأس المال المستثمر في الأصول الثابتة حفاظاً على مقدرة المشروع لزيادة المبيعات وبالتالي الأرباح .

بعد أن بحثنا وبشكل مختصر في عملية توزيع رأس المال المستثمر ، نرى من الضروري تحديد مفهوم رأس المال المستثمر . من خلال التعاريف المتعددة التي قدمت له ، ويمكن لنا أن نحصر وجهات النظر المختلفة من حيث النظرة إلى رأس المال المستثمر الى ما يأتي :-

- 1 - حقوق الملكية .
- 2 - حقوق الملكية + الخصوم طويلة اوجل .
- 3 - إجمالى الأصول - الاحتياطيات التقييمية .
- 4 - إجمالى الأصول المتداولة .

ونعتقد أن أصبح نظرة إلى رأس المال المستثمر ، هي النظرة التي ترى فيه على أنه « حقوق الملكية + الخصوم طويلة الأجل » ، بإعتبارها نظرة أكثر شمولية من وجهات النظر الأخرى . وعندما نحدد رأس المال المستثمر على إنه حقوق الملكية + الخصوم طويلة الأجل ، فإنها تشمل الأصول الثابتة مضافاً إليها رأس المال العامل الصافي أو حقوق الملكية . ويمكن أن نصوغ هذه النظرة بالمعادلة التالية :-

$$س م = ص ث + (ص د - خ ر)$$

حيث أن :-

س م = رأس المال المستثمر .

ص ث = أصول ثابتة .

ص د = أصول متداولة .

خ ر = خصوم متداولة .

لذلك فإن الهدف الأساسي للمشروع هو تحقيق الحجم الأمثل من الأرباح تتلاءم مع حجم رأس المال المستثمر توافقاً مع الهيكل المالى وظروف عمل المشروع الجارية والتوسعات المستقبلية .

هذا من وجهة نظر أصحاب المشروع في توزيعاتهم لرأس المال المستثمر ، ولكن النظرة تختلف للتوزيع السابق من وجهة نظر الممولين « الدائنين » ، وإن كانت النظرتان « نظرة أصحاب المشروع والممولين » ذات محتوى واحد من حيث معرفة حقيقة المركز المالى للمشروع ، إلا أنها تختلف من حيث أهدافها ، حيث يهدف الدائنون في نظرتهم التحليلية للمركز المالى طويل الأجل من حيث * :-

- 1 - تحديد نسبة الديون طويلة الأجل بالنسبة لمصادر تمويل المشروع .
- 2 - تحديد مدى ضمان تحقيق الفائدة السنوية وانتظام مواردها .
- 3 - تحديد ضمان تغطية الديون طويلة الأجل وسدادها كلياً أو جزئياً « كأقساط » عند إستحقاقها .

8 - 2 تحليل المركز المالى طويل الأجل باستخدام مؤشرات الاداء :

يتم تحليل المركز المالى طويل الأجل باستخدام بعض المؤشرات التي تقيس مقدار فاعلية إداء المشروع في الاستثمارات طويلة الأجل من خلال المؤشرات التالية :-

* محمود سيع - مصدر سابق ص 263 - 261 .

1 - معدل حقوق الملكية إلى إجمالي الخصوم :

يبين هذا المؤشر حقوق أصحاب المشروع عبر مقارنة البيانات بحقوق الدائنين لتحديد مقدار التغير في مصادر التمويل . إذ أن زيادة حقوق الملكية بالمقارنة بحقوق الدائنين يعنى زيادة هامش الأمان للدائنين . ويستند هذا المؤشر على أساس تعزيز الأموال المستثمرة التي يقدمها أصحاب المشروع بأموال أخرى يتم الحصول عليها على شكل قروض طويلة الأجل بشرط يضمن العائد المتحقق من استثمار هذه الأموال تغطية جملة الأموال « أموال أصحاب المشروع + القروض الخارجية + فوائد القروض » المستثمرة مع تحقيق عائد اضافي (ارباح) .

مثال :

بإقتراض أن رأس مال إحدى الشركات يتكون من 5000 سهم ، ويمكن للشركة اقتراض 500000 دينار بمعدل فائدة قدرها 6 ٪ سنوياً . وتقدر الشركة أن صافي الدخل قبل الضرائب سوف يبلغ 40000 دينار وذلك دون الإلتجاء الى الاقتراض . كما أن سعر الضريبة يبلغ 50 ٪ . والمطلوب إظهار التأثير على صافي الدخل لكل من :-

(1) عدم الاقتراض . (2) الاقتراض الذي يحقق عائد 10 ٪ .

(3) الاقتراض الذي يحقق عائد 4 ٪ .

علماً أن حقوق الملكية كانت في عام 1988 م 722500 ديناراً ولعام 1989 م 734000 ديناراً ، أما إجمالي الخصوم لنفس الفترة بلغ 473000 ديناراً 405000 دينار على التوالي .

الحل :-

نتيجة النشاط	نتيجة النشاط	نتيجة النشاط	
إذا كان الاقتراض يحقق عائد 4 ٪	إذا كان الاقتراض يحقق عائد 10 ٪	دون الاقتراض	
60000	90000	40000	صافي الدخل (قبل الضرائب)
30000	30000	—	عبء الفائدة
30000	60000	40000	صافي الدخل (قبل الضرائب)
15000	30000	20000	ضريبة الأرباح التجارية 50 ٪
15000	30000	20000	صافي الدخل بعد الضريبة
5000	5000	5000	عدد الأسهم
3	6	4	عائد الأسهم

ولمعرفة حقوق ملكية حمله الأسهم إلى إجمالي الخصوم عن كل من السنتين 1988 ، 1989 لا بد من :

1989	1988	
734000	722500	حقوق الملكية
405000	473000	إجمالي الخصوم
		معدل حقوق الملكية
1 : 1, 8	1 : 1, 5	إلى إجمالي الخصوم

2 - معدل الأصول الثابتة إلى الإلتزامات طويلة الأجل :

هذا المؤشر يبين مدى الحماية التي تمنح للدائنين ومدى إمكانية زيادة الإلتزامات طويلة الأجل إستناداً إلى ذات الضمان الممنوح للدائنين سابقاً . وتقييم الأصول الثابتة عند إستخدام هذا المؤشر بالقيمة الحالية لأن مقدار الحماية التي يحصل عليها الدائنون ومقدرة المشروع على الاقتراض تقوم على أساس القيم السوقية الجارية للأصول الثابتة المرهونه . وذلك لأن الدائنين عند تقديم القرض برهن الأصول الثابتة يكون مقدار القرض أقل بنسبة معينة من قيمة الأصول الثابتة التي تقدم كرهن ليكن للدائنين هامش من الضمان في حالة عجز المشروع المقترض على سداد القرض وإضطراب المقترضين لبيع الرهن تسديداً للقرض .

مثال :

كانت إحدى الشركات قد تقدمت الى مصرف للحصول على قرض طويل الأجل برهن الآلات والمعدات التي تملكها ، والبيانات المتعلقة بهذه الآلات والمعدات ومقدار إلتزاماتها طويلة الأجل لسنتين كانت كالآتي :-

1989	1988	
1550000	1750000	الآلات والمعدات « صافي »
800000	800000	الالتزامات طويلة الأجل

المطلوب : إحتساب معدل الآلات والمعدات الى الإلتزامات طويلة الأجل .

$$\text{معدل الآلات والمعدات} = \frac{\text{الآلات والمعدات « صافي »}}{\text{الالتزامات طويلة الأجل}}$$

∴ معدل الآلات والمعدات هي :

1989	1988
1 : 1, 9	2 : 2, 1

8 - 3 تحليل المركز المالى طويل الأجل بأستخدام مؤشرات التمويل :-

1 - مؤشر نسبة التمويل الخارجى :

يعتبر هذا المؤشر من المؤشرات المهمة لقياس حدود إعتداد المشروع على التمويل الخارجى فى عملية تمويل استخدماته المختلفة . ويتم تحديد مقدار التمويل بأستخدام معامل إجمالى الخصوم الى اجمالى الأصول ، فإذا كانت النسبة مرتفعة فهذا يدل على أعتداد المشروع على مصادر التمويل الخارجية . إلا أنه فى التحليل يجب مقارنة هذه النسبة وإيجاد إتجاه تغيراتها لعدد من السنين لتكوين حكم دقيق على مقدار أعتداد المشروع على مصادر التمويل الخارجية . لأن إستخراج نسبة ولسنة واحدة فقط تبين نسبة التمويل الخارجى لنفس السنة . حيث بدون مقارنة هذه النسبة مع النسب المثيلة للسنوات السابقة والاحقه لا يستطيع المحلل من تقييم مقدرة المشروع المالىة . بالاضافة الى ذلك فإنه يجب عند المقارنة تحليل التغيرات التى تحدث للنسبة بالمقارنة مع المبيعات . حيث ان إنخفاض مبيعات المشروع مع تزايد نسبة التمويل الخارجى تشير الى إرتفاع حالة مخاطره الدائنين طويلى الأجل ، من حيث الشك فى مقدرة المشروع على سداد الفائدة . ولما كانت الخصوم فى أى مشروع تتكون عادة من الخصوم المتداولة والخصوم الثابتة لذلك لابد من تحديد الوزن النسبى (النوعى) لكل منها وخصوصاً إذا علمنا أن الخصوم المتداولة لا يدفع عنها أى فوائد ، بخلافة الخصوم الثابتة ، والقصد من تحديد الوزن النسبى للخصوم بنوعيتها هو لتحديد مقدار إعتداد المشروع على انواع مصادر التمويل . وتستخدم لهذا الغرض النسب التالية :-

$$\text{أ - نسبة الخصوم المتداولة} = 100 \times \frac{\text{الخصوم المتداولة}}{\text{الخصوم طويلة الأجل} + \text{الخصوم المتداولة}}$$

$$\text{ب - نسبة الخصوم الثابتة} = 100 \times \frac{\text{الخصوم الثابتة}}{\text{الخصوم طويلة الأجل} + \text{الخصوم المتداولة}}$$

مثال : قدمت إليك البيانات التالية لمشروع إقتصادى للفترة من 1981 ولغاية 1989م والمطلوب تحديد نسبة الخصوم بنوعيتها .

السنة	1987	1988	1989
مجموع الأصول	25000	30000	35000
مجموع التمويل الخارجى	7500	7900	9450
خصوم طويلة الأجل (5%)	2250	3500	5000
خصوم متداولة	5250	4400	4450

الحل :-

1 - إفراغ البيانات السابقة في جدول تحليلي يتناسب مع الغرض من التحليل موضوع المناقشة كما هو موضح أدناه :-

السنة	1987	1988	1989
مجموع الأصول	25000	30000	35000
مجموع التمويل الخارجي	7500	7900	9450
خصوم طويلة الأجل (5٪)	2250	3500	5000
خصوم متداولة	5250	4400	4450
نسبة الخصوم طويلة الأجل	30٪	44٪	53٪
نسبة الخصوم المتداولة	70٪	56٪	47٪
نسبة التمويل الخارجي	30٪	26٪	27٪
فوائد الخصوم طويلة الأجل 5٪	112,5	175	250

2 - يتضح من الجدول التحليلي أعلاه

ان نسبة التمويل الخارجي

$$\text{مجموع التمويل الخارجي} \times 100 \div \text{مجموع الأصول}$$

قد تناقصت في السنتين الأخيرتين (1988 ، 1989) ، بالمقارنة مع سنة الأساس 1987 م ، حيث كانت في سنة 1987 م 30٪ ثم أصبحت في سنة 1988 م 26٪ وفي السنة الأخيرة أصبحت 27٪ ومن النظرة الاولى لهذه النسب بمعزل عن النسب الأخرى يتضح ان التمويل الخارجي قد تحسن او على اقل تقدير لم يتغير . ولكن عندما ننظر الى الوزن النسبي للخصوم طويلة الأجل ذات الفائدة 5٪ سنويا سوف نلاحظ انها تمثل نسبة متزايدة من اجمالي الخصوم حيث ازدادت 30٪ ، 44٪ ، 53٪ للسنوات 1987 ، 1988 ، 1989 م ، على التوالي وبطبيعة الحال ان الابعاء المالية على المشروع هي الاخرى قد ازدادت بفعل زيادة الفوائد المالية على هذه الخصوم ، حيث كانت 112,5 دينارا عام 1987 ، ثم 175 دينارا عام 1988 و 250 دينارا عام 1989 . اي ان فوائد عام 1989 زادت عن فوائد عام 1987

$$\text{بمقدار } 137,5 \text{ دينارا بنسبة زيادة قدرها } 122\% \left(\frac{112,5 - 250}{112,5} \times 100 \right)$$

ولذلك في مثل هذه الحالة يعمل الدائن على معرفة مقدرة المشروع على سداد هذه الفوائد بشكل منتظم وبدون أي تأخير من خلال التعرف على وتأثير نمو المركز المالي للمشروع .
وللتعرف على استمرارية المشروع في تسديد فوائد الخصوم طويلة الأجل لابد من معرفة « معدل تغطية الفائدة الثابتة » التي تحتسب كعلاقة بين صافي الدخل بدون خصم الفائدة الثابتة الى الفائدة الثابتة ، ويمكن صياغة هذه العلاقة بالمعادلة التالية :-

$$م غ ف ث = ص و \div ف ث \dots\dots\dots « 1 »$$

حيث أن :-

$$م غ ف ث = معدل تغطية الفائدة الثابتة$$

$$ص و = صافي الدخل « قبل خصم الفائدة الثابتة »$$

$$ف ث = الفائدة الثابتة$$

وبعد تعديل المعادلة رقم « 1 » تصبح

$$م غ ف ث = \frac{ص و}{ف ث} \dots\dots\dots « 2 »$$

ولتحديد مقدرة المشروع من تغطية فوائد الخصوم طويلة الأجل ، لابد من دراسة وتحليل مقدرة المشروع على تحقيق الإيرادات ومدى استمرارية المشروع على ذلك وإتجاهات التغيرات التي تحدث للإيرادات عبر فترات مالية متعددة . لأن الإيرادات التي تحققها المشاريع الاقتصادية تعتبر المصدر الأساسي لتغطية الأعباء المالية المختلفة التي يتكبدها عبر مسيرته التشغيلية ، وتعتبر الفوائد على القروض إحدى هذه الأعباء بإعتبارها مصاريف مالية يدفعها المشروع بقصد تحقيق مصدر تمويل لأعمال المشروع . والقصد منه زيادة المقدرة الانتاجية او تحسينها ، لتحقيق إيرادات مستقبلية للمشروع .
وهناك بعض العوامل الرئيسية التي يجب دراستها عند تحليل معدل تغطية الفائدة الثابتة التي تهم اصحاب القروض طويلة الأجل وهي :-

- المصاريف الإجمالية . - الإيرادات الإجمالية .

- الإيرادات الصافية .

من خلال إيجاد العلاقة المتبادلة بين هذه العوامل يتم تحديد الدخل الصافي المتحقق من ادارة اعمال المشروع ، ويمكن صياغة العلاقة بين العوامل السابقة بالمعادلة الرياضية التالية :-

$$ي ص = ي ج - م ج$$

حيث أن :

ي ص = الإيرادات الصافية .

ي ج = الإيرادات الاجمالية .

م ج = المصاريف الاجمالية .

وعادة يتم الحصول على بيانات العوامل السابقة من قائمة الدخل التي تعبر عن مبدأ مقابلة الإيرادات بالمصروفات او من حساب رصيد حساب الأرباح والخسائر ، إذ المهم هنا رصيد الدخل الصافي .

مثال :

من البيانات التالية احتسب معدل تغطية الفائدة الثابتة :-

البيان	1986	1987	1988
1 - المصاريف الاجمالية بما فيها :-	5000	7000	8000
أ - فائدة قرض طويل الأجل	200	200	200
2 - إيرادات إجمالية	8000	9500	11000
3 - الدخل الصافي	3000	2500	3000
4 - معدل تغطية الفائدة الثابتة	15 مرة	12,5 مرة	15 مرة

2 - يشير معدل تغطية الفائدة الثابتة الى ان الدخل الصافي يغطي الفائدة الثابتة بـ 15 ،

12,5 ، 15 مرة للسنوات 1986 ، 1987 ، 1988 على التوالي وهذا المعدل يعطي

مدلولاً عن مدى امكانية المشروع على تغطية الفائدة الثابتة للدائنين . فالأساس هنا هو

استمرار تحسن معدل التغطية او في اسوء الاحتمالات استقرار هذا المعدل ، حيث

ارتفاع المعدل يشير الى تحسن مقدرة المشروع على تغطية الفائدة الثابتة والعكس

صحيح . اما في حالة استقرار المعدل اى عدم انخفاضه او ارتفاعه فإنه يشير الى

استمرار مقدرة المشروع على تغطية معدل الفائدة الثابتة دون تذبذب ، ولكن ذلك

لا يدعو الى اطمئنان الدائنين حيث كلما يزداد المعدل يزداد معها هامش الأمان لذلك فهم

يميلون الى المشاريع التي تكون معدلات التغطية من سنة الى اخرى مرتفعة .

ولابد من الاشارة الى ان دراسة وتحليل مقدرة المشروع على تغطية الفائدة الثابتة التي

تعتبر كنتيجة للقروض « الالتزامات » طويلة الأجل يجب ان تتم في ذات الوقت مع دراسة

وتحليل المركز المالي طويل الأجل باستخدام مؤشرات التمويل الخارجي التي سبق التطرق

اليها .

2 - مؤشر سيولة الخصوم :

يبين هذا المؤشر مقدار تغطية اجمالي الخصوم « الخصوم طويلة الأجل + الخصوم المتداولة » بالاعتماد على مايتوفر لدى المشروع من اصول متداولة إذ انه في الظروف التي يتوفر لدى المشروع اصول متداولة . تغطي الخصوم المتداولة والخصوم المستحقة في السنة التالية فإن الفائض من الأصول المتداولة يحتسب ضمن مقدرة المشروع على سداد الإلتزامات طويلة الأجل ولذلك يستخدم هذا المؤشر الذي يحتسب كعلاقة بين الاصول المتداولة واجمالي الخصوم بجانب معدل تغطية الفائدة الثابتة للتعرف على مقدرة المشروع من تغطية اجمالي التزاماته سواء كانت خصوما متداولة او خصوما طويلة الأجل . ويسمى هذا المؤشر بمؤشر سيولة الخصوم طويلة الأجل والذي يأخذ الصيغة التالية :

$$\text{سيولة الخصوم طويلة الأجل} = \frac{\text{الأصول المتداولة}}{\text{الخصوم طويلة الأجل} + \text{الخصوم المتداولة}}$$

إن ارتفاع معدل سيولة الخصوم طويلة الأجل خلال حياة القرض يدل على مقدرة المشروع على سداد القرض في تاريخ استحقاقه ، والعكس صحيح مع مراعاة استثمارات المشروع من مخصص استهلاك الخصوم طويلة الأجل التي تضاف الى الأصول المتداولة التي تظهر في جانب الأصول بقائمة المركز المالي للسنة التي تسبق سنة استحقاق هذه الاستثمارات . لأن المشروع عادة يقوم ببيع هذه الاستثمارات قبل فترة من استحقاق القرض . أما في السنوات السابقة لتاريخ استحقاق القرض فتحتسب هذه الاستثمارات ضمن الاصول التي تدخل في احتساب نسبة التغطية .

مثال تطبيقي :

تقدمت إحدى الشركات الوطنية الى شركة استثمار اموال المنتجين بطلب للحصول على قرض طويل الاجل يسدد بعد 5 سنوات بفائدة 6٪ وذلك لتمويل سداد احد قروضها الذي يستحق في أوائل 1990 م مباشرة ، وتمويل نشاطها الجاري ايضاً وقد أرفقت بطلبها البيانات التالية عن ثلاث سنوات سابقة :

السنة	1987	1988	1989
أصول ثابتة (بالتكلفة)	5000	5000	5000
خصوم طويلة الأجل 5٪	2500	2500	2500
يستحق في أوائل 1990			

3000	2500	2000	مجمع استهلاك
250	375	500	دخل النشاط الجاري
750	450	525	دخل قبل الضرائب
			اشامل جميع العناصر .
30	27	25	مصاريف صيانة وإصلاح
1500	1000	750	خصوم متداولة
			أصول متداولة :
1500	1250	500	- بضاعة
500	500	1000	- مصرف
2000	1750	1500	مجموع الاصول المتداولة

وقد قدمت اليك البيانات السابقة من قبل شركة استثمارات اموال المنتجين لتحليلها واعطاء رأيك بمنح القرض او عدم منحه .

الحل :

1 - في مثل هذه الحالة يجب ان ينصب التحليل على المركز المالي طويل الاجل مادام القرض المطلوب هو قرض طويل الاجل «يسدد بعد 5 سنوات» ولذلك لابد من التركيز على جوانب التحليل الرئيسي للمركز المالي طويل الاجل والتي هي :-

- أ - الاصول طويلة الاجل « الثابتة » .
- ب - مصادر تمويل الأصول طويلة الاجل .
- ج - العلاقة بينهما .

مع عدم إهمال وضعية المركز المالي قصير الاجل وخصوصاً ان الشركة تطلب هذا القرض لسببين :-

- (1) لسداد قرض طويل الأجل مستحق في اوائل عام 1990 م اي السنة التالية مباشرة .
 - (2) لتمويل نشاطها الجاري .
- إضافة الى ذلك ان تحليل المركز المالي طويل الأجل لا يمكن ان ينفصل عن تحليل المركز المالي قصير الأجل او العكس لأن احدهما يكمل الآخر في وضع التصور عن المركز المالي لأي وحدة اقتصادية .

2 - تقويم الأصول طويلة الأجل « ثابتة » : عند تقويم الأصول طويلة الأجل لابد من الحصول على القيمة الدفترية للأصول ومجمع الاستهلاك (مخصص الاستهلاك) والقيمة السوقية للأصول ففي حالة وجود القيمة السوقية للأصول يتم إستخدامها بدلاً من القيمة الدفترية .

والمعادلات المستخدمة لتقويم الأصول طويلة الأجل هي :-

- أ - تقويم الأصول طويلة الأجل (باستخدام القيمة الدفترية) = القيمة الدفترية للأصول
- مجمع الاستهلاك
- ب - تقويم الأصول طويلة الأجل (باستخدام القيمة السوقية) = القيمة السوقية للأصول
- مجمع الاستهلاك .
- علماً ان المعادلة (ب) في الحياة العلمية قليلة الاستخدام حيث تقوم الأصول طويلة الأجل باستخدام القيمة الدفترية وعليه عند تطبيق المعادلة (أ) على بيانات المثال نحصل على المطلوب بالشكل التالي :-

السنوات	1987	1988	1989
أصول طويلة الأجل	5000	5000	5000
ناقصاً :			
مجمع الاستهلاك	2000	2500	3000
تقويم الأصول	3000	2500	2000

بعد احتساب تقويم الأصول والذي هو 3000 ، 2500 ، 2000 للسنوات 1987 ، 1988 ، 1989 على التوالي ، يجب احتساب قيمة الأصول الحالية وذلك عن طريق :-

أ - احتساب عمر الأصول الباقية بواسطة المعادلة التالية :-

$$\frac{\text{قيمة التقويم للأصول}}{\text{قسط الاستهلاك السنوي}}$$

علماً أن قسط الاستهلاك السنوي هو 500 دينار وقد يتم استخراج القسط عن طريق (مجمع الاستهلاك عام 1989 - مجمع استهلاك عام 1988 م) او بواسطة احتساب التغير الذي حصل لمجمع الاستهلاك خلال السنوات الثلاث .

وبطبيعة الحال لإحتساب عمر الأصول الباقية يتم اخذ القيمة التقويمية للأصول طويلة الأجل في السنة الأخيرة (1989 م) وعليه فإن عمر الأصول هو :-

$$2000 \div 500 = 4 \text{ سنوات العمر الباقي للأصول .}$$

ب - حالة الأصول طويلة الأجل : يقصد بحالة الأصول طويلة الأجل ، الحالة الانتاجية للأصل ، وتحتسب الحالة الانتاجية للأصل بحساب نسبة

مصاريف الصيانة والاصلاحات
مجموع الاصول طويلة الأجل (بالتكلفة)

ف نجد ان نصيب كل دينار من هذه المصروفات $\frac{1}{2}\%$.

ج - تغطية الفائدة الثابتة : لإحتساب تغطية الفائدة الثابتة تستخدم معادلة تغطية الفائدة الثابتة والتي هي

$$\frac{\text{صافي الدخل (قبل خصم الضرائب)}}{\text{الفائدة الثابتة}}$$

والفائدة الثابتة يتم إحتسابها بواسطة ضرب الخصوم طويلة الأجل في معدل الفائدة السنوي

$$125 \text{ دينار} = \frac{5 \times 2500}{100}$$

إذن معدل التغطية للسنوات الثلاث هي :-

السنة	1987	1988	1989
1 - دخل النشاط الجاري (صافي الدخل)	500	375	250
2 - الفائدة الثابتة	125	125	125
3 - معدل التغطية ($2 \div 1$)	4	3	2

د - نسبة التداول : لدراسة مقدرة الشركة على اسداد ديونها عند إستحقاقها تستخدم هذه النسبة والتي هي عبارة عن علاقة الأصول المتداولة بالخصوم المتداولة أى

الأصول المتداولة - ونسبة تداول هذه الشركة من البيانات المقدمة لشركة إستثمار أموال المنتجين تشير إلى :
الخصوم المتداولة

السنة	1987	1988	1989
جملة الأصول المتداولة	1500	1750	2000
جملة الخصوم المتداولة	750	1000	1500
نسبة التداول	1 : 2	1 : 1,75	1 : 1,33

وهذا يشير إلى تناقص مقدرة الشركة على سداد خصومها المتداولة من سنة إلى أخرى .

هـ - الوزن النسبي للبضاعة : تحتسب على أساس العلاقة المثوية بين البضاعة الى اجمالي الأصول المتداولة والتي تشير الى :

السنة	1987	1988	1989
بضاعة	500	1250	1500
اجمالى الأصول المتداولة	1500	1750	2000
الوزن النسبي للبضاعة	33%	71%	75%

والتي تدل على زيادة المخزون السلعي وهذا يعني انخفاض المبيعات من سنة الى اخرى .

الاستنتاج .

المؤشرات التي تم دراستها وتحليلها سابقاً تشير الى عدم مقدرة الشركة طالبة القرض على سداد قيمة القرض عند إستحقاقه للأسباب التالية :-
 - الأصول طويلة الأجل لا تشكل ضماناً للقرض لأن العمر المتبقى لها هو 4 سنوات أي ان قيمتها ستصبح صفراً قبل إستحقاق القرض بسنة واحدة هذا بالإضافة الى ان المقدرة الانتاجية لهذه الأصول غير مطمئنة والدليل على ذلك تزايد مصاريف الصيانة .
 - إستمرار إنخفاض نسبة التداول من سنة الى اخرى وكذلك انخفاض نسبة السيولة ، بالإضافة الى النقص المستمر لإجمالي رأس المال العامل وصافي رأس المال العامل .

التوصيات :

يعتبر تقديم قرض لمثل هذه الشركة مخاطرة لا ضرورة لها إطلاقاً .

أسئلة الفصل الثامن

1 - علل ما يأتي باختصار :-

- المعايير الرئيسية لدراسة المركز المالي طويل الأجل عند تحليله تركز على دراسة الهيكل العام لتمويل ، والاستثمار طويل الأجل .
- القاعدة الطبيعية في التمويل السليم للوحدة الاقتصادية تقوم على اساس تمويل الأصول المتداولة من الخصوم المتداولة ، والأصول طويلة الأجل من حقوق الملكية في حالة كفايتها .
- عند إختيار مصادر التمويل الخارجي لابد من الأخذ بنظر الإعتبار تكلفة التمويل الخارجي .
- تكون التكاليف الاجمالية للتمويل قصير الأجل أقل من التكاليف الاجمالية للتمويل طويل الأجل .
- تتأثر الاستثمارات في أي وحدة إقتصادية بطبيعة عمل الوحدة وبحجم النشاط .
- ان رأس المال المستثمر يوزع بالدرجة الأولى في بداية عمل المشروع بين الأصول طويلة الأجل وبين الاستثمارات التي تضمن إستمرار أعمال المشروع الجارية .
- الاستثمار في الأصول طويلة الأجل لا يحقق مردوده الاقتصادي (العائد الاقتصادي) الا في المدى البعيد .
- الجزء الأكبر من رأس المال المستثمر في المشاريع التجارية يوضع في العمليات الجارية

2 - ضع علامة صح (✓) على العبارة الصحيحة ، وعلامة خطأ (×) على العبارة الخاطئة وصححها .

- رأس المال المستثمر هو عبارة عن إجمالي حقوق الملكية .
- وجهة نظر أصحاب المشروع تحقيق الحجم الامثل من الأرباح التي تتلاءم مع حجم رأس المال المستثمر .
- إن زيادة حقوق الملكية بالمقارنة مع حقوق الدائنين تعني انخفاض هامش الأمان للدائنين .
- معدل الأصول الثابتة الى الالتزامات طويلة الاجل يبين مدى الحماية التي تمنح للدائنين .

- تقييم الأصول الثابتة عند إستخدام مؤشر معدل الأصول الثابتة إلى الالتزامات طويلة الأجل بالتكلفة التاريخية .
- مؤشر نسبة التمويل الخارجي يقيس حدود إعتداد المشروع على التمويل الخارجي في تمويل إستخداماته المختلفة للأصول .
- إن إرتفاع مؤشر نسبة التمويل الخارجي يشير إلى إعتداد المشروع على المصادر الداخلية .
- الخصوم المتداولة لا يدفع عنها أي فائدة .

$$\text{نسبة الخصوم طويلة الأجل هي} \frac{\text{الخصوم طويلة الأجل}}{\text{إجمالي الخصوم}} \times 100$$

- معدل تغطية الفائدة تحدد مقدرة المشروع على تغطية الفائدة الثابتة للخصوم طويلة الأجل .

3 - قدمت اليك البيانات التالية :-

نتيجة النشاط	نتيجة النشاط	نتيجة النشاط	
إذا كان الاقتراض يحقق عائد 4%	إذا كان الاقتراض يحقق عائد 10%	دون الاقتراض	
120000	180000	80000	صافي الدخل قبل الضرائب
60000	60000	—	عبء الضرائب
60000	120000	80000	صافي الدخل قبل الضرائب
30000	60000	40000	ضريبة الأرباح التجارية 50%
30000	60000	40000	صافي الدخل بعد الضريبة
10000	10000	10000	عدد الأسهم المقدرة
؟	؟	؟	عائد الأسهم

وإذا علمت أن :

1989	1988	السنة
367000	361250	حقوق الملكية
202500	236500	إجمالي الخصوم

المطلوب :-

تحليل المركز المالي طويل الأجل من البيانات المقدمة .

4 - من البيانات التالية :-

السنة	1988	1989
مكائن ووسائل نقل	250000	370000
الالتزامات طويلة الأجل	70000	95000

استخراج :

- معدل المكائن ووسائل النقل .

5 - البيانات المقدمة أدناه مستخرجة من ثلاثة ميزانيات عمومية لثلاث سنوات متتالية 1988 ، 1989 ، 1990 م .

السنوات	1988	1989	1990
إجمالي الأصول	60000	65000	75000
إجمالي التمويل الخارجي	15000	17000	16000
إجمالي خصوم طويلة الأجل	5000	5500	4500
إجمالي خصوم متداولة	7000	9000	9500
المطلوب :- احتساب			

1 - نسبة الخصوم طويلة الأجل .

2 - نسبة الخصوم المتداولة .

3 - التعليق على المركز المالي .

6 - أدناه بعض البيانات المستخرجة من قائمة الدخل لثلاث سنوات متتالية لإحدى الشركات الوطنية :-

السنوات	1988	1989	1990
1 - المصاريف الاجمالية بما فيها	10000	14000	16000
- فائدة قرض طويل الأجل	500	500	500
2 - إيرادات إجمالية	16000	19000	22000
3 - الدخل الصافي	6000	5000	6000

والمطلوب :- احتساب معدل تغطية الفائدة الثابتة .

7 - تقدمت شركة وطنية الى مصرف الاستثمار بطلب للحصول على قرض طويل الأجل يسدد بعد 7 سنوات بفائدة 5٪ وذلك لتمويل سداد احد القروض الذي يستحق في أوائل 1991 م مباشرة وتمويل نشاطها الجاري .

وقد أرفقت بطلبها البيانات التالية عن الثلاث السنوات السابقة :

السنوات	1988	1989	1990
أصول ثابتة (بالتكلفة)	20000	20000	20000
خصوم طويلة الأجل 5٪	15000	15000	15000
يستحق في أوائل 1991			
مجمع إستهلاك	2000	4000	6000
دخل النشاط الجاري	4000	3000	2500
دخل قبل الضرائب	4500	3600	3000
(شامل جميع العناصر)			
مصاريف إصلاح وصيانة	1000	1100	1300
خصوم متداولة	3000	3700	4000
أصول متداولة :			
- بضاعة	1000	2000	3000
- مصرف	3000	2000	1000
- عملاء	500	700	1000
مجموع الأصول المتداولة	4500	4700	5000

المطلوب :- إبداء الرأي بمنح القرض أو من عدمه .

المراجع المختارة

اولاً :- بالعربية :

١- الكتب :-

- 1 - احمد نور : في المحاسبة المالية ، الدار الجامعية ، بيروت - 1985 م .
- 2 - جان فوراسيه : المحاسبة ، منشورات عويدات ، بيروت - 1983 م
- 3 - د . جميل احمد توفيق ، د . علي شريف : الادارة المالية ، دار النهضة العربية ، بيروت - 1980 م .
- 4 - د . حسن محمد كمال : الاساليب الفنية للتحليل المالي ، مكتبة عين شمس ، القاهرة - 1980 م .
- 5 - د . خيرت ضيف ، د . احمد نور ، د . احمد بسيوني : المحاسبة المالية الدار الجامعية للطباعة والنشر ، بيروت - 1984 م .
- 6 - د . خيرت ضيف : الميزانيات التقديرية ، دار النهضة العربية ، بيروت - 1975 م .
- 7 - سلمان المغازجي : مبادئ التسويق ، جامعة بغداد ، بغداد - 1973 م .
- 8 - سلبني ي . ك : اسس المحاسبة في المنظمات التعاونية ، الجزء الثاني تعريب د . وليد ناجي الخيالي ، المعهد التعاوني بموسكو ، موسكو - 1986 م .
- 9 - د . عبدالحى مرعي ، د . احمد نور : في المحاسبة المالية ، الجزء الاول ، دار النهضة العربية ، بيروت - 1977 م .
- 10 - د . مصطفى زهير : التسويق مبادئه وطرقه ، مكتبة عين شمس ، القاهرة ، 1982 م .
- 11 - موارد ر . شيمل : الاحصاء ، دار ماكجروهيل ، سلسلة شوم ، الرياضى ، 1972 م .
- 12 - محمود سبع : اصول التحليل المالي ، دار النهضة العربية ، القاهرة - 1972 م .
- 13 - د . محمد عفيفي حموده : تحليل القرارات والتشائج المالية ، مكتبة عين شمس ، القاهرة - 1979 م .
- 14 - د . وليد ناجي الخيالي : المدخل في المحاسبة الادارية ، منشورات الجامعة المفتوحة ، طرابلس - 1991 م

ب - البحوث :-

- 1 - عبد الهادي عبدالرحمن برادعي : تحليل التعادل وقرارات الانتاج ، المجلة القومية للإدارة ، العدد 6 ، طرابلس - 1988 م .
- 2 - غسان قاسم داود ، هاشم جابر مهدي : تحليل الانتاجية في القطاع الصناعي المختلط في العراق ، مجلة التعاون الصناعي في الخليج العربي ، العدد 41 الدوحة ، 1990 م .
- 3 - د . وليد ناجي الحياي : الاساليب والوسائل المستخدمة في تحليل الانشطة الاقتصادية للصناعات النفطية مجلة المشعل ، العدد 18 ، طرابلس - 1990 م .
- 4 - د . وليد ناجي الحياي : الاساليب والوسائل الفنية المستخدمة في التحليل المالي مجلة الاداري ، العدد 44 ، مسقط - 1991 م .
- 5 - د . وليد ناجي الحياي : تحليل مؤشرات نتائج الاداء (الارباح والربحيه) كأداة لتخطيط الانتاجية ، منشورات الجامعة المفتوحة ، طرابلس - 1991 م .

ثانيا - بالانكليزية

- 1 — Anderson, D.R. and L.A. Schmit. Practical Controllershship (revised edition) Irwin. Homewoof. Illinois :1961.
- 2 — Bierman, H. and Smidt. The Capital Bulgeting Decision. (The MacMillan Co., 1966).
- 3 — Chen, A.H., and A.J. Boness. " Effects of Uncertain Inflation on the Investment and Financing Decisions of Firm ", Journal of Finance, May, 1975.
- 4 — Ferri, M.G. and W.H. Janes, " Determinants of Financial Structure : A New Methodological Approach ", The Journal of Finance. No. 3, 1979.
- 5 — Foulke, Roy A. : Practical Financial Statement Analysis (Graw - Hill), 1961.
- 6 — Franklin, L. Rue, W. Boitan and W. Lindsay, " A Grass Roots Look At Corporate Long - Range Planning Practices ".
- 7 — Hitger, Lester E, and Serge Matulich, Managerial Accounting, 1986.
- 8 — Patrick Irwin, " Who Really Beleresin Strategic Planning ".
- 9 — Wilson, R.M.S., Financial Control : A Systems Approach. McGraw - Hill Book Co., (UK) Limited, London : 1974.

ثالثاً :- بالروسية :

- 1 - بكأنوف م . ي : التحليل الاقتصادي في التجارة ، دار نشر (ايكانوميكا) ، موسكو - 1984 م .
- 2 - بكأنوف م . ي ، شرميتا أ . د : نظرية التحليل الاقتصادية ، دار نشر « فينانس » موسكو - 1987 م .
- 3 - عبدالكريموف ي . ت : تحليل الأنشطة الاقتصادية في التعاونيات الاستهلاكية ، دار نشر (ايكانوميكا) موسكو - 1984 م .
- 4 - ديمتروف م . ف : المحاسبة والتحليل الاقتصادي دار نشر (الكانوميكا) ، موسكو - 1983 م .
- 5 - يينوف . ي : التحليل الاقتصادي - المالي ، دار نشر (فينانس وستاتيكس) ، موسكو - 1985 م .
- 6 - كورولوف م . أ ، يكورنوف أ . ب : التحليل الاحصائي - الاقتصادي في ادارة الاقتصاد الوطني ، دار نشر « ايكونوميكا » موسكو - 1985 م .
- 7 - كودراتسوف أ . أ : تحليل أنشطة التجارة التعاونية ، دار نشر « ايكونوميكا » ، موسكو - 1983 م .

الفهرس

اسم المفردة

رقم الصفحة

5	المقدمة
7	الباب الاول المدخل النظري
9	الفصل الاول : الاسس النظرية للتحليل المالي
9	1 - 1 . أهمية التحليل المالي
9	1 - 2 . موضوع التحليل المالي
10	1 - 3 . انواع التحليل المالي
11	1 - 4 . مصادر معلومات التحليل المالي
16	اسئلة الفصل الاول
19	الفصل الثاني : القوائم المالية
19	2 - 1 . المبادئ والفروض والقواعد التي تحكم اعداد القوائم المالية
22	2 - 2 . مفهوم القوائم المالية
22	3 - 3 . انواع القوائم المالية
34	اسئلة الفصل الثاني
37	الفصل الثالث :- الوسائل والاساليب الفنية المستخدمة في التحليل المالي
37	3 - 1 . الاساليب الاقتصادية المالية
54	3 - 2 . قوائم التوزيع النسبي
62	3 - 3 . استخدامات الطرق الرياضية في عمليات التحليل المالي
64	اسئلة الفصل الثالث
67	الباب الثاني : التحليل المالي للانشطة الاقتصادية للمؤسسات والمشاريع التجارية
69	الفصل الرابع : تحليل انشطة تجارة المفرد
70	4 - 1 . تحليل تنفيذ خطة المبيعات كمياً
72	4 - 2 . تحليل نوعية وتشكيلة البضائع المباعة
73	4 - 3 . العوامل المؤثرة على تنفيذ خطة مبيعات المفرد
76	4 - 4 . تحليل خطة المشتريات

78	4 - 5 . تحليل استخدام قوة العمل في التجارة
84	اسئلة الفصل الرابع
87	الفصل الخامس : التحليل المالي لمصاريف التسويق التجارية
87	5 - 1 . مفهوم مصاريف التسويق
88	5 - 2 . المؤشرات التحليلية لمصاريف التسويق
89	5 - 3 . العوامل الاساسية المؤثرة على مصاريف التسويق
90	5 - 4 . تحليل مصاريف التسويق
95	5 - 5 . المعادلات التحليلية لمصاريف التسويق
100	5 - 6 . تحليل فقرات مصاريف التسويق
110	اسئلة الفصل الخامس
111	الفصل السادس : تحليل الارباح والربحية في المشاريع التجارية
112	6 - 1 . برنامج تحليل الربحية
114	6 - 2 . العوامل الاساسية المؤثرة على كمية الارباح
116	6 - 3 . تأثير التغير في تشكيلة البضائع على الارباح
118	6 - 4 . ربحية الاصول
120	6 - 5 . تحليل الربحية باستخدام المؤشرات الرئيسية للنشاط
129	اسئلة الفصل السادس
133	الفصل السابع : تحليل المركز المالي قصير الاجل
134	7 - 1 . مفهوم رأس المال العامل وعلاقته بتحليل المركز المالي قصير الاجل
137	7 - 2 . إجمالى رأس المال العامل
138	7 - 3 . انواع رأس المال العامل
143	7 - 4 . حجم رأس المال العامل
157	اسئلة الفصل السابع
163	الفصل الثامن : تحليل المركز المالي طويل الاجل
165	8 - 1 . توزيع الاستثمارات في المشاريع التجارية
166	8 - 2 . تحليل المركز المالي طويل الاجل باستخدام مؤشرات الاداء
169	8 - 3 . تحليل المركز المالي طويل الاجل بأستخدام مؤشرات التمويل
178	اسئلة الفصل الثامن
182	المراجع المختارة
185	الفهرس