

المحاضرة الثالثة

المحور الثالث: الموازنة التقديرية للمبيعات

أولاً: تعريف الموازنة التقديرية للمبيعات

تعتبر الموازنة التقديرية للمبيعات المرحلة الأولى في بناء نظام الموازنات التقديرية بالمؤسسة مهما كان نوعها تجارية أو خدمية أو صناعية، وتعني تقدير أو التنبؤ بما يمكن بيعه في السنة القادمة بناء على امكانيات المؤسسة، ولهذا فإن باقي الموازنات تبنى على أساس الموازنة التقديرية للمبيعات.

تعرف موازنة المبيعات بأنها "خطة تفصيلية توضح المبيعات المتوقعة خلال فترة الموازنة، وذلك في صورة كمية ونقدية بناء على النتائج التي تسفر عنها عملية التنبؤات بالمبيعات."

وهي كذلك "الوضع المسبق للمبيعات كميًا وقيميًا مع الأخذ بعين الاعتبار العوائق الداخلية والخارجية التي تتعرض لها المؤسسة ومدى تأثير القرارات التي تتخذها المؤسسة تجاه هذه العوائق."

وتعرف أيضا بأنها "مجموعة التقديرات الكمية والمالية للمبيعات من كافة المنتجات التي تتوقع المؤسسة تصريفها خلال فترة الموازنة للوصول إلى رقم الإيراد المستهدف في الخطة."

ويتمثل الهدف من إعداد الموازنة التقديرية للمبيعات في تطوير خطة بأهداف واضحة ومحددة والتوافق مع الجهود التشغيلية الموجهة لتحقيق الأهداف وكذلك يتم تحديد ما الذي يجب بيعه؟ ومتى يتم البيع؟ ولمن يتم البيع؟

ثانياً: إعداد الموازنة التقديرية للمبيعات والعوامل المؤثرة عليها

تعتبر الموازنة التقديرية للمبيعات ترجمة لبرنامج المبيعات بالكميات بوحدات نقدية، وعادة ما يعبر عنها برقم الأعمال وتحسب بالعلاقة التالية:

$$\text{الموازنة التقديرية للمبيعات} = \text{كمية المبيعات المقدرة} * \text{سعر البيع التقديري}$$

$$\text{رقم الأعمال} = \text{المبيعات المتوقعة} * \text{سعر البيع} \quad \text{أي:}$$

وهناك مجموعة من العوامل التي تؤثر على حجم المبيعات وكذا على عملية تحديد الأسعار ويمكن تلخيص أهمها في

النقاط التالية:

❖ عوامل تؤثر على حجم المبيعات: وتتمثل في

- عوامل داخلية: نذكر أهمها

- سياسة الاعلان وترويج المبيعات.
- الطاقة الانتاجية.
- جودة المنتجات.
- سياسة التسعير ومدى ارتباطها بقدرة المستهلك ودرجة الجودة.

- عوامل خارجية: نذكر منها

- النمو الديمغرافي بحيث يؤثر في خطة المبيعات طويلة الأجل.
- المؤشرات الاقتصادية العامة منها مستوى الدخل والعمالة والاستهلاك ومعدل الاستثمار وتغيير الاذواق.
- المنافسة في السوق بين المنتجات المماثلة لمنتجات المؤسسة.
- دعم بعض المنتجات من طرف الدولة.
- التقلبات الموسمية والدورية للمبيعات.

❖ عوامل تتأثر بها عملية تحديد الاسعار: وتتمثل في

- العرض والطلب.
- المنافسة في السوق وشدتها.
- توفر السع البديلة.
- هيمنة المؤسسة في السوق.
- تكلفة المنتجات المنتجة والمباعة.
- هامش الربح المرغوب تحقيقه.
- مقدار الدخل والقوة الشرائية للزبائن.

ثالثا: مفهوم تقدير المبيعات

ان نجاح الموازنة التقديرية للمبيعات يتوقف عن مدى دقة تنبؤ وتقدير المبيعات المستقبلية ولهذا يجب تعريف تقدير المبيعات الذي يعرف بأنه "التوقع المسبق بالمبيعات كميا وقيميا، مع الأخذ بعين الاعتبار القيود التي تتعرض لها المؤسسة وكيفية مواجهتها."

- ولتقدير (التنبؤ) بالمبيعات بشكل صحيح يجب القيام بـ:

- تحديد الهدف من التقدير ومعرفة أسلوب التقدير.
- تقسيم المنتجات المراد بيعها إلى منتجات متجانسة.
- جمع المعلومات والبيانات وتحليلها.
- ويتم تحديد تنبؤات (تقديرات) المبيعات اعتمادا على:
 - الاحتياجات حسب الزمن لكل منتج أو حسب المناطق.
 - السياسة والاداء التجاري للمؤسسة (سياسة الاسعار، اطلاق منتجات جديدة، موازنة الاشهر....)
 - دراسة السوق من خلال دراسة سلوك المنافسة وتطور الظروف الاقتصادية.
 - التقلبات التنبؤية والأساليب الاحصائية الملائمة للتنبؤ القصير المدى.