

الفصل الخامس (التخطيط المالي)

التخطيط المالي لابد ان يكون مرتبط بأهداف ، الشركات تهدف بصفه عامة الى تحقيق الربحية ، الربحية هو الهدف إذن لازم الشركة تخطط له

- التخطيط المالي:-

عملية التنبؤ بالاحتياجات المالية المستقبلية اعتمادا على المستويات المتوقعة لنشاط الشركة والاستعداد لتدبير تلك الاحتياجات من مصادرها المختلفة بأقل التكاليف و أفضل الشروط الشركة لا تكون ناجحة إلا بالتخطيط المالي الجيد ، إذا كانت الشركة بدون تخطيط مالي مناسب وجيد فإن الشركة ستواجه صعوبات في النمو

- تعريف التخطيط الانسب :- ان التخطيط هو التنبؤ بالمستقبل والاستعداد له

- 1 تنبؤ 2 التخطيط المالي ثم استعداد
- ما يصلح نقول ان التخطيط هو التنبؤ بالاحتياجات المالية (خطأ) التخطيط هو التنبؤ بالاحتياجات المالية والاستعداد له
- التخطيط المالي هو عملية تنبؤ الجيد والمرتع للاحتياجات المالية للشركات المختلفة (خطأ) التخطيط هو التنبؤ بالاحتياجات المالية والاستعداد له
- ايش يعني (بأقل التكاليف وأفضل الشروط) لما احي اشتغل لازم تكون التكلفة قليلة ما اقدر احيب احتياجاتي المالية عن طريق قروض طويلة الاجل او قروض قصيرة الاجل او ... الخ ، تكون التكلفة عالية فتتحمل الشركة اعباء اضافية ف تؤدي الى خسارة الشركة نتيجة التكلفة العالية
- التنبؤ بالمستقبل :-

ليس عملية تخمين او تكهن او سحر ، أي وضع تقديرات وافتراسات وتصورات دقيقة مبنية على اسس علمية عما يتوقع حدوثه خلال فترة زمنية محددة في المستقبل ، وهي عملية حسابية فكرية معقدة هي اساس عملية التخطيط

- التخطيط المالي يقدر احتياجات شركة ما ، لما احي اشوف السنة الماضية انها انفقت 5 مليون ريال واعلم ان الشركة في مرحلة نمو وان هناك معدلات تضخم (التضخم يعني زيادة في الاسعار) وان الشركة تنمو وحجم النشاط يزيد احي اقولك تنبأ باحتياجات الشركة تقول ممكن 3 او 4 مليون كيف وهي في حالة نمو ؟ انا احي اقولك ان الشركة في حالة نمو في ازدياد للنفقات وفي نفس الوقت اقولك ان ارتفاع معدل التضخم في السوق مرتفع يعني الاسعار تزيد لو اشترى مواد خام ، كيف هذه الزيادة يعقدها نقص في الانفاق ؟ يعني راح يكون في زيادة في الانفاق في زياده في الاحتياجات المالية يعني لو الشركة كانت في السنة الماضية 5 مليون ف المتوقع منها انها تكون 6 او 7 ... الخ مليون ، انا اعرف ان الاتجاه نحو الزيادة ام نحو نقص الانفاق ؟ نحو الزيادة في الانفاق يعني هذا اساس التنبؤ لازم يتم على اسس علمية
- نفس المثال لكن في السنه الجايه في حالة كساد وانكماش في المبيعات والشركة قامت بالاستغناء عن العديد من الموظفين وقامت ببيع احد الفروع ف من المتوقع ان يحصل ضغط في النفقات وبالتالي لما احي اتنبأ اقول ان هذه الشركة في حالة انخفاض في الانفاق يعني راح يقل المبلغ لـ 3 او 4 مليون

- أدوات تقدير الاحتياجات المالية المستقبلية (6 ادوات رئيسية)

- 1- اسلوب النسبة الثابتة
- 2- تحليل التعادل
- 3- اسلوب النسبة المئوية من المبيعات
- 4- الرفع المالي
- 5- الموازنة النقدية
- 6- الرفع التشغيلي او الرفع الكلي

أدوات تقدير الاحتياجات المالية المستقبلية للشركة ، تقدر فيها تحدد الاحتياجات المالية ، المدير المالي يستخدم الادوات

- يستخدم المدير المالي عدداً من الادوات الماليه هي :-

- أ. تحليل التعادل
- ب. اسلوب النسبة الثابتة
- ج. الرفع المالي
- د. كل ما سبق

- أدوات تقدير الاحتياجات المالية المستقبلية هي :-

- أ. قائمة الدخل
- ب. قائمة المركز المالي
- ج. مؤشرات الربحية
- د. لاشئ مما سبق

المحاضرة الثالثة عشر

التخطيط المالي

عملية التنبؤ بالاحتياجات المالية المستقبلية اعتمادا على المستويات المتوقعة لنشاط الشركة والاستعداد لتدبير تلك الاحتياجات من مصادرها المختلفة بأقل التكاليف وأفضل الشروط

**** اهم شيء بتعريف التخطيط المالي اننا لازم نعرف انو هو عملية (التنبؤ بالاحتياجات المالية المستقبلية).**

الشروط الميسرة في حالة القروض.

**** جينا سؤال يقول متى يكون خيار القرض أفضل من أي مصدر تمويلي آخر؟
الجواب: إذا كان ذو فترة زمنية أطول وفي نفس الوقت بمعدل فائدة أقل.**

التنبؤ بالمستقبل

اي وضع تقديرات وافتراضات وتصورات دقيقة مبنية على اسس علمية عما يتوقع حدوثه خلال فترة زمنية محددة في المستقبل.

**** اهم شيء تحتاج إنك تعرفه بالتنبؤ انه غير مؤكد...يعني أي شيء مستقبلي لا يتصف بالتأكد
يعني توقع فقط.**

أهمية التخطيط المالي

(له علاقة بجميع أنواع التخطيطات الأخرى لأنه جزء من كل تخطيط)

□ يعتبر البديل العلمي للتصرفات العشوائية

في تطبيق مختلف الأنشطة بالشركات للحصول على الأموال

من المصادر المناسبة وتحقيق الاستخدام الأمثل للموارد المالية المتاحة

□ له علاقة وثيقة بأنواع التخطيط الأخرى (تخطيط انتاجي (زيادة انتاج تحتاج فلوس) ، تسويقي

(منتج جديد يحتاج دعايات مثلا يحتاج فلوس) ، بشري (موظفين جدد يحتاجون فلوس تأمين طبي

الخ) ...)

فهو يترجم الأنشطة إلى أرقام مالية لذلك يتأثر بأنواع التخطيط الأخرى

□ يساهم في التعرف على الاحتياجات المالية المستقبلية ويتيح فرصة التعرف على

ما سيكون عليه مركز الشركة المالي و ربحيتها واتخاذ الإجراءات التصحيحية

إذا احتاج الأمر ذلك.

بعض الأسئلة على التخطيط صح ام خطأ لتسهيل الشرح

**** تكمل أهمية التخطيط المالي باستخدام الموارد المالية استخدام أمثل؟**

الجواب صحيح (تحقيق أقصى استفادة بأقل التكاليف)

**** هناك علاقة وثيقة بين التخطيط المالي والتخطيط الإنتاجي؟**

الجواب صحيح (التخطيط المالي له علاقة مع الكل)

**** التخطيط المالي يوفر الجهد والمال والوقت ويساعد على التعرف على الاحتياجات المالية المستقبلية؟
الجواب صحيح**

**** التخطيط المالي يساعد على الحصول على الموارد المالية بأفضل الشروط؟
الجواب صحيح**

أنواع التخطيط المالي بحسب المدى الزمني:

1- تخطيط مالي طويل الأجل.

2- تخطيط مالي قصير الأجل.

طويل الأجل

- ✚ مدته من سنتين إلى عشر سنوات
- ✚ كلما اتسم نشاط الشركة بالاستقرار كلما أمكن إعداد خطط مالية طويلة الأجل تغطي فترات زمنية أطول
- ✚ أما إذا اتسم نشاطها بالتقلبات أو الموسمية يؤدي إلى قصر الفترة الزمنية التي يغطيها تخطيط المالي طويل الأجل.
- ✚ يعتبر أحد الدعامات لبقاء الشركة واستمرارها في الأجل الطويل
- ✚ يهتم بموضوعات ذات أهمية للشركة مثل: تحديد المصادر الرئيسية للحصول على الأموال
- ✚ تحديد البدائل الرئيسية لتحويل الخطط (الاستثمارية، الأبحاث، تطوير المنتجات، سداد القروض طويلة الأجل، سداد السندات واستهلاكها، إمكانية الاندماج مع شركات أخرى)

قصير الأجل

- ✚ مدته قد تصل إلى سنتين
- ✚ يستند على أدوات مالية مثل الموازنة النقدية، قائمة المركز المالي المتوقعة، قائمة الدخل المتوقعة.
- ✚ يتم وضع الخطط المالية قصيرة الأجل بناء على التخطيط المالي طويل الأجل لذلك يعتبر من أهم دعامات نجاح التخطيط المالي طويل الأجل
- ✚ يعتبر الإطار التنفيذي للسياسات المالية الموضوعة في التخطيط المالي طويل الأجل.
- ✚ موضوعات يهتم بها مثل تحديد مصادر الحصول على الأموال في الأجل القصير، البدائل الرئيسية للاستثمار الفوائض النقدية في الأجل القصير، سداد فوائد و أقساط القروض، إدارة الاستثمارات الموقته.

يقول الدكتور ان أنواع التخطيطات يبجي عليها أكثر من سؤال بالاختبار وهي سهله جدا وبختصرها لكم بهالجدول اللي تحت.

تخطيط مالي طـــــــويل الأجل	تخطيط مالي قـــــــصير الأجل
مدته من 2 الى 10 سنوات	مدته من يوم الى 2 سنتين
يهتم بالشركات التي يتسم نشاطها بالاستقرار والديمومه اللي هي الاستمرارية.	يهتم بالشركات التي يتسم نشاطها بالموسمية والتقلب.
يلزمه تخطيط قصير الأجل	لا يلزمه شي
يهتم بالسياسات المالية مثل 1- التمويل الذاتي. 2- توزيع الأرباح. 3- التحصيل.	لا يهتم بالسياسات المالية
يهتم بتحديد المصادر الرئيسيه للحصول على الأموال	يهتم بتحديد مصادر الأموال في الأجل القصير
تمويل الأبحاث وتطوير منتجات الشركة لان اللي مايدفع للتطوير دائما يواجه مشكله بالبقاء. (ناخذ مثال سريع مثلا عندكم شركة نوكيا كانت مسيطره بالسوق وكل فرد كان يتمنى الحصول على نوكيا اما الان لما نقول نوكيا يجي في بالك ابولمبه على طول لان الشركة انتهجت سياسه خاطئه بالبحث والتطوير)	يعتمد على أدوات مالية مثل: 1- الموازنة المالية. 2- قائمة المركز المالي المتوقعة. 3- قائمة الدخل المتوقعة.
سداد القروض	سداد الفوائد
سداد السندات	سداد الاقساط
إمكانية الاندماج مع الشركات الأخرى	إدارة الاستثمارات المؤقتة (الأسهم)

طيب بعطيكم كم سؤال عشان تلرزق المعلومة ودائما لا تتسرعون بالإجابة

**** لما يجمعك بالسؤال شيء من طويل الأجل وشي من قصير الأجل وش تختار؟**

مثال لما يقولك بالسؤال سداد فوائد السندات يعتبر طويل ولا قصير الأجل؟

السندات = طويل الأجل

الفوائد = قصيرة الأجل

الإجابة الصحيحة يعتبر قصير الأجل ليش؟ لانه ببسدد فوائد السندات وليس السندات نفسها.

**** يعتمد التخطيط طويل الأجل على قائمة الدخل المتوقعة صح ام خطأ؟**

الجواب خطأ طبعاً لان الذي يعتمد على قائمة الدخل المتوقعة هو التخطيط قصير الأجل كما هو موضح بالجدول.

**** اندماج شركتين مع بعض يعتبر من مثال للتخطيط قصير الأجل؟ الجواب خطأ والصحيح طويل الأجل**

**** ملاحظه لما يقولك بالسؤال تحديد المصادر الرئيسية للحصول على الأموال ويسكت على طول اعرف ان هذا**

طويل الأجل اما لما يقول بالأجل القصير اعرف انه قصير.

**** يقول الدكتور صفحة 110 وصفحة 111 عافيكم منها لانها حوسه شوي اللي هي من حساب قيمة المبيعات.**

التخطيط المالي باستخدام تحليل التعادل

يركز هذا الاسلوب على تخطيط الربح حيث أنه عند تساوي التكاليف الكلية مع ايراداتها

فالشركة تحقق أرباح أو خسائر ويكون حجم المبيعات هو حجم مبيعات التعادل ويمكن

أيضا من خلال هذا الاسلوب تحديد قيمة مبيعات التعادل.

وش معنا الكلام؟؟ معناه أولا ان التعادل يعني التساوي...وثانيا يعني ان هناك طرفين متساويين ونقطة التعادل

هي عندما:

تكون التكاليف الكلية = الإيرادات يعني الناتج = صفر

طبعاً لازم نعرف ان التكاليف الثابتة + المتغيرة = التكاليف الكلية

ركزوا بهالمثال وتفهمون ان شاء الله كل شيء

المثال بالكتاب ص 108

** تبلغ التكاليف الثابتة لشركة الاسمنت مليون ريال والمتغيرة 150 ريال للطن وسعر بيع الطن او بيع الوحدة 400 ريال احسب كمية التعادل بافتراض كمية مختلفة من المبيعات تتراوح بين 1000 طن و 6000 طن؟

المعطيات بالسؤال

** التكاليف الثابتة = 1000,000 ريال

** التكاليف المتغيرة = 150 ريال للطن

** سعر الطن = 400 ريال

الحل:

اول شيء وش معنا (بافتراض كمية مختلفة من المبيعات تتراوح بين 1000 طن و 6000 طن)

يعني نحسب اذا كانت الكمية 1000 واذا كانت 2000 واذا كانت 3000 واذا كانت 4000 واذا كانت 5000 واذا كانت 6000 طن يعني يقصد من و الى.

اول شيء نطلع التكلفة الكلية بكل بساطه مثل الجدول اللي تحت

كمية المبيعات	التكلفة الثابتة يعني اللي ما تتغير	التكلفة المتغيرة للطن الواحد فقط	نضرب التكلفة المتغيرة للطن 150 بكمية الاطنان (كمية المبيعات) عشان نطلع التكلفة المتغيرة للكمية المطلوبة	التكلفة الكلية اللي هي الثابتة + المتغيرة
1000	مليون	150	$1000 * 150 = 150,000$	مليون و 150 الف
2000	مليون	150	$2000 * 150 = 300,000$	مليون و 300 الف
3000	مليون	150	$3000 * 150 = 450,000$	مليون و 450 الف
4000	مليون	150	$4000 * 150 = 600,000$	مليون و 600 الف
5000	مليون	150	$5000 * 150 = 750,000$	مليون و 750 الف
6000	مليون	150	$6000 * 150 = 900,000$	مليون و 900 الف

ثاني شيء نطلع الإيرادات (نضرب كمية المبيعات بسعر الطن)

كمية المبيعات	سعر الطن	الإيرادات (كمية المبيعات ضرب سعر الطن الواحد)
1000	400	400,000
2000	400	800,000
3000	400	1,200,000

1,600,000	400	4000
2,000,000	400	5000
2,400,000	400	6000

هنا نلاحظ كمية التعادل عند الكمية 4000 لان التكلفة الكلية تساوت مع الإيرادات عند المبلغ 1,600,000

سهله صح؟

طيب ثالث شيء نطلع الربح والخسارة اللي هي (التكلفة الكلية - الإيرادات)
عشان اعرف عند أي كمية انا ربحان وعند أي كمية انا خسران وعند أي كمية انا متعادل

الربح والخسارة	الإيرادات (كمية المبيعات ضرب سعر الطن الواحد)		التكلفة الكلية اللي هي الثابتة + المتغيرة
750,000 خسارة	400,000	ناقص	مليون و 150 الف
500,000 خسارة	800,000	ناقص	مليون و 300 الف
250,000 خسارة	1,200,000	ناقص	مليون و 450 الف
صفر (التعادل)	1,600,000	ناقص	مليون و 600 الف
250,000 ربح	2,000,000	ناقص	مليون و 750 الف
500,000 ربح	2,400,000	ناقص	مليون و 900 الف

الحين طلعلنا كل شيء ونقدر نجابو على أي شيء في السؤال

طيب ليش استخدمت التعادل؟

استخدمنا التعادل لمعرفة الحد الأدنى للإنتاج لتغطية التكاليف.

** معلومة : هناك فرق بين كمية مبيعات التعادل و قيمة مبيعات التعادل كيف؟

انا اقولك كيف الحين لو عندك 1000 قلم رصاص ال 1000 هذي هي الكمية طيب لما اقولك قيمة القلم ريالين ال 2000 ريال هذي هي القيمة.

تحليل التعادل

تحليل التعادل = التدفقات المحاسبية + الاهلاك

$$\frac{\text{التكاليف الثابتة}}{\text{سعر بيع الوحدة - التكلفة المتغيرة للوحدة}} = \text{القانون}$$

نعوض بمثلنا اللي قبل شوي

$$4000 = \frac{\text{مليون}}{150 - 400}$$

تحليل التعادل النقدي

تحليل التعادل النقدي = التدفقات النقدية -
الاهلاك

$$\frac{\text{التكاليف الثابتة - الاهلاك}}{\text{سعر بيع الوحدة - التكلفة المتغيرة للوحدة}} = \text{القانون}$$

نعوض بمثلنا اللي قبل شوي

$$3000 = \frac{\text{مليون - الاهلاك مثلنا إذا قال الاهلاك 250 ألف}}{150 - 400}$$

$$\frac{\text{التكاليف الثابتة}}{\text{كمية التعادل}} = \text{سعر بيع الوحدة} - \text{التكلفة المتغيرة للوحدة}$$

$$\text{قيمة مبيعات التعادل} = \text{كمية التعادل} \times \text{سعر بيع الوحدة}$$

حساب كمية المبيعات لتحقيق ربح محدد :

$$\text{كمية المبيعات} = \frac{\text{التكاليف الثابتة} + \text{الربح المتوقع}}{\text{سعر بيع الوحدة} - \text{التكلفة المتغيرة للوحدة}}$$

$$\text{الربح المتوقع} = (\text{كمية المبيعات} \times (\text{السعر} - \text{التكلفة المتغيرة})) - \text{التكاليف الثابتة}$$

حدود استخدام تحليل التعادل: 5 فرضيات ص 112 بالكتاب

- 1- إمكانية تقسم التكاليف الى كلية ومتغيرة.
- 2- ثبات المزيج الإنتاجي والبيعي.
- 3- ثبات أسعار البيع وأسعار عوامل الإنتاج مثل الأجور والمواد الخام
- 4- عدم وجود أي تغير بالكفاءة الإنتاجية.
- 5- عدم وجود أي تغير في مخزون اخر المدة عن اول المدة.

المحاضرة الرابعة عشر

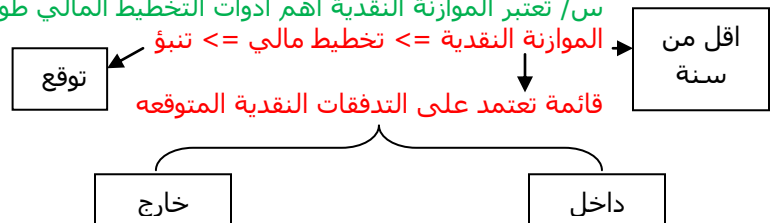
الموازنة النقدية (قصيرة الاجل)

هي قائمة تعتمد على تقدير التدفقات النقدية المتوقعة الداخلة والخارجة للشركة في تخطيط النقدية وتعد عن فترة أقل من سنة مالية عادة تكون لمدة شهور

س/ تعتبر الموازنة النقدية اهم ادوات التخطيط المالي طويل الاجل (خطأ) قصير الاجل

الموازنة النقدية = < تخطيط مالي = < تنبؤ

قائمة تعتمد على التدفقات النقدية المتوقعة



أهداف الموازنة النقدية:

التعرف على مقدار احتياجات الشركة النقدية وتوقيتها
 التعرف على مقدار الفوائض النقدية وتوقيتها
 دعم قرارا إدارة الشركة بخصوص كل من:

مصادر تدبير احتياجاتها من النقدية
استثماراتها المؤقتة
الاستفادة من الخصم النقدي
توزيع أرباح المساهمين

• **اهداف الموازنة النقدية**

- 1- اعرف احتياجاتي للشركة النقدية في خلال فترة الموازنة
 - 2- التعرف على مقدار العجز او الفائض النقدي للشركة خلال فترة الموازنة
 - لو كان فيه عجز راح يدعم قرارات تدبير الاحتياجات
 - 3- يساعد الشركة في دعم قرارات تدبير الاحتياجات الضرورية
 - لو كان فيه فائض استغله
 - 4- يساعد الشركة في دعم استثمارات الشركة
 - 5- دعم قرارات الشركة بشأن توزيع ارباح المساهمين
- س/ كيف يتم اعداد الموازنة النقدية ؟
- اعداد جدول المتحصلات (الايرادات) -> التدفقات النقدية الداخلة
اعداد جدول المدفوعات -> الخارجه
اعداد الموازنة النقدية
- 1) اعمل جدول للتدفقات النقدية الداخلة تحت عنوان (اعداد جدول المتحصلات او الايرادات)
 - 2) اعمل جدول للتدفقات النقدية الخارجة تحت عنوان (اعداد المدفوعات)

مراحل إعداد الموازنة النقدية : تتم خلال 3 مراحل

- المرحلة الأولى :** إعداد جدول المتحصلات المتوقعة (قائمة التدفقات نقدية داخلية)
المرحلة الثانية : إعداد جدول المدفوعات المتوقعة (قائمة التدفقات نقدية خارجية)
المرحلة الثالثة : إعداد الموازنة النقدية (الاعداد النهائي للموازنة النقدية)

المرحلة الأولى :- اعداد بجدول المتحصلات المتوقعة (التدفقات النقدية الداخليه)
مثال ص 114 و 115 في الكتاب

يقولك بالمثال ان هناك مجموعة من البيانات تستغلها الشركة في اعداد قائمة الموازنة النقدية:
اول شيء قالك الموازنة النقدية من الفترة من يناير حتى ابريل في العام المقبل ... طبعا وش استنتج من هذا الشيء ان الفترة من شهر 1 الى شهر 4 يعني 4 شهور اللي هم يناير وفبراير ومارش وابريل.
المعطيات (هنا بس نأخذ المشتريات)

- 1) بلغت مبيعات نوفمبر اللي هو شهر 11 160,000 و شهر 12، 200,000 على التوالي
- 2) قدرت المبيعات المتوقعة الأربع الاشهر الأولى على التوالي يعني الرقم الأول للشهر الأول والثاني والثاني وهكذا (يناير-1، فبراير -2، مارس -3، ابريل-4) 200,000 ، 160,000 ، 240,000 ، 200,000
- 3) تتبع الشركة سياسة البيع الاجل بنسبة 50% على ان تستلم الشهر التالي 25% واللي بعده 25% وبما ان الاجل بنسبة 50% يعني النقدي يكون أيضا بنسبة 50 %.

مثال: باعت الشركة في شهر 1 سيارة ب 100 الف كيف نقسمها؟ مثل ما قلنا فوق 50% تدفع كاش اللي هي 50 الف و 25% تدفع الشهر التالي اللي هو شهر 2 وتقدر ب 25 الف و 25% الأخيرة تدفع الشهر اللي بعده اللي هو شهر 3 وتقدر بعد 25 الف.

- 4) تتوقع إدارة الشركة بيع اثاث في شهر فبراير 30,000 ريال
- 5) تتوقع إدارة الشركة بيع آلة قديمة بمبلغ 50,000 ريال في شهر فبراير.

طيب بسم الله نبدأ

اول حاجه نبي نطبق سياسة البيع الاجل للشركة على المعطيات اللي عندي حقت اول 4 شهور اللي هي معطينا إياها بالسؤال (يناير-1، فبراير -2، مارس -3، ابريل-4) 200,000 ، 160,000 ، 240,000 ، 200,000.
كيف طيب؟ نأخذ من كل شهر اللي راح نستلمه نقدي مثل ما اتفقنا فوق اللي هو ال 50% من كل شهر.

الشهر	شهر 1	شهر 2	شهر 3	شهر 4
	يناير	فبراير	مارش	ابريل
المبلغ الكلي	200,000	160,000	240,000	200,000
راح نستلم 50 % نقدي من مبيعات كل شهر	100,000	80,000	120,000	100,000

طبعا بنطبق نفس مثال السيارة فوق يعني 25% الشهر التالي و25% الشهر اللي بعده ... بس هو يبي ابتداء من شهر 1 كم نستلم؟ انا اقولكم ارجعوا فوق شوفوا في المعطيات عطانا مبيعات شهر 11 وشهر 12

عشان النقطة هذي، يعني شهر 1 بنستلم 50% حق شهر 1 صح؟ و25% حق شهر 12 لأنه الشهر التالي حق 12 هو 1 وأخيرا بناخذ 25% حقت 11 لان الشهر اللي بعد التالي ل شهر 11 هو شهر 1.

الشهر	شهر 1
يناير	
مبلغ المبيعات	200,000
راح نستلم 50 % نقدي	100,000
راح نستلم 25% من شهر 12 (لان شهر 1 هو الشهر التالي لشهر 12)	50,000
راح نستلم 25% من شهر 11 (لان شهر 1 هو الشهر اللي بعد التالي لشهر 11)	40,000

(لا ننسى ان سياسة الشركة انها تأخذ نفس الشهر 50 % واللي بعده 25% واللي بعده 25%)
حنا لنا التدفقات النقدية اللي تدخل في هال 4 شهور فقط ما علينا نت اللي قبلها ولا اللي بعدها وهذا الجدول بالأسفل يبين لكم التدفقات النقدية للأشهر الأربعة الأولى.

الشهر	شهر 1	شهر 2	شهر 3	شهر 4
يناير	فبراير	مارش	ابريل	
200,000	160,000	240,000	200,000	
100,000	80,000	120,000	100,000	
هذا المبلغ من مبيعات شهر	12	1	2	3
راح نستلم 25 % اللي هي تعتبر الشهر التالي وسوف نبدأ من 12 لأنه راح نستلم مبلغها في شهر 1	50,000	50,000	40,000	60,000
هذا المبلغ من مبيعات شهر	11	12	1	2
راح نستلم 25 % اللي هي تعتبر الشهر اللي بعد التالي وسوف نبدأ من 11 لأنه راح نستلم مبلغها في شهر 1	40,000	50,000	50,000	40,000

** ولما نضيف توقع بيع الأثاث المعطيات بالسؤال وبيع الآلة القديمة يطلع الجدول بهذا الشكل:

الشهر	شهر 1	شهر 2	شهر 3	شهر 4
يناير	فبراير	مارش	ابريل	
200,000	160,000	240,000	200,000	
100,000	80,000	120,000	100,000	
هذا المبلغ من مبيعات شهر	12	1	2	3
راح نستلم 25 % اللي هي تعتبر الشهر التالي ونبدا من 12 لانه راح نستلم مبلغها في شهر 1	50,000	50,000	40,000	60,000
هذا المبلغ من مبيعات شهر	11	12	1	2
راح نستلم 25 % اللي هي تعتبر الشهر اللي بعد التالي ونبدا من 11 لانه راح نستلم مبلغها في شهر 1	40,000	50,000	50,000	40,000
بيع اثاث	0	30,000	0	0
بيع الآلة القديمة	0	50,000	0	0
مجموع التدفقات النقدية لكل شهر	190,000	210,000	210,000	200,000

المرحلة الثانية :- اعداد جدول المدفوعات المتوقعة (الخارجية)

نبدأ اول شي بالمعلومات الموجودة في السؤال (هنا بس نأخذ المشتريات) ص 118

- (1) المشتريات المتوقعة على التوالي (100,000 ، 150,000 ، 180,000 ، 140,000)
- (2) 50% نقدي و 50% الشهر الذي يليه
- (3) ديسمبر 200,000 مشتريات
- (4) تبلغ الاجور 50,000 شهرياً
- (5) مصروفات بقيمة 10% شهرياً من المبيعات
- (6) شراء آلة جديدة في شهر مارس 100,000 ريال
- (7) ضرائب 10,000 في شهر ابريل

نبدأ شرح ، النقطة 1 و 3 طبعاً نفس اللي قبل نكون عارفين ونحطهم مثل ما هو موجود بالجدول
نقطة 2 نفس الشئ نصفهم ونحط النقدي عند النقدي والآجل نفس طريقة اللي فوق

✓ اول شي 50% من المشتريات النقدية

يناير 100,000 نصفها 50,000 وفبراير 150,000 نصفها 75,000 و مارس 180,000 نصفها 90,000 وابريل 140,000 نصفها 70,000

✓ 50% من مشتريات الشهر السابق

ديسمبر 200,000 نصفها 100,000 نقدي لديسمبر و 100,000 للشهر السابق يناير

يناير 100,000 نصفها 50,000 نقدي ليناير و 50,000 للشهر السابق فبراير

فبراير 150,000 نصفها 75,000 نقدي لفبراير و 75,000 للشهر السابق مارس

مارس 180,000 نصفها 90,000 نقدي لمارس و 90,000 للشهر السابق لابريل

ابريل 140,000 نصفها 70,000 نقدي لأبريل و 70,000 للشهر السابق مايو (نتجاهله لانه مو ضمن الشهور المحددة)

✓ الاجور الشهرية

ثابته عليها كلها 50,000 لان هو قال شهرياً ف يعني كل شهر راح يكون 50,000

✓ مصروفات أخرى (10% من المبيعات)

بما انه قال مبيعات ف انا راجع للجدول في المرحله الاولى وباخذ من كل شهر 10% يعني كالتالي راح يكون

مبيعات الشهر x 10% = مصروفات اخرى شهرياً

يناير = 10% x 200,000 = 20,000

فبراير = 10% x 160,000 = 16,000

مارس = 10% x 240,000 = 24,000

ابريل = 10% x 200,000 = 20,000

✓ شراء آلة + مدفوعات الضرائب

مجرد اننا نشوف ف أي شهر اشتريناها او دفعنا الضرائب نحطها فيه الآلة في شهر مارس والضرائب في شهر ابريل

المدفوعات المتوقعة المشتريات	ديسمبر 200,000	يناير 100,000	فبراير 150,000	مارس 180,000	ابريل 140,000
50% من المشتريات النقدية	100,000	50,000	75,000	90,000	70,000
50% من مشتريات الشهر السابق		100,000	50,000	75,000	90,000
الاجور الشهرية		50,000	50,000	50,000	50,000
مصروفات أخرى (10% من المبيعات)		20,000	16,000	24,000	20,000
شراء آلة		-	-	100,000	-
مدفوعات ضرائب		-	-	-	10,000
جملة المتحصلات المتوقعة	لا يستخدم	220,000	191,000	339,000	240,000

- السهم هنا يعني النصف الثاني للمبلغ يعني ديسمبر 100,000 هذا النقدي 100,000 الشهر السابق اللي هو عند يناير

• ملاحظات

- لو جاني سؤال اعداد موازنة نقدية لمدة 3 شهور (يناير فبراير مارس) وحت حاجات عن شهر ابريل معلومات زياده فقط ليست لها قيمه
- المرحله الاولى تخص المتحصلات يعني كل مبلغ يدخل للمنشأه او الشركة
- المرحله الثانيه تخص المدفوعات يعني كل مبلغ يطلع من المنشأه او الشركة
- كيف اعرف اذا نصف المبلغ نقدي ونصفه للشهر الذي يليه او للشهر الذي يليه ؟ من معلومات السؤال اشوف ايش يقول بكل جزء واسويه

المرحلة الثالثة :- اعداد الموازنة النقدية

- (1) رصيد النقدية في نهاية ديسمبر 80,000
- (2) الحد الأدنى الواجب الاحتفاظ به من النقدية 20,000 (ثابتة)

بيان	يناير	فبراير	مارس	ابريل
جملة المتحصلات	190,000	260,000	210,000	200,000
جملة المدفوعات	220,000	191,000	339,000	240,000
صافي النقدية	(30,000)	69,000	(129,000)	(40,000)
رصيد النقدية اول الشهر	80,000	50,000	119,000	(10,000)
رصيد النقدية آخر الشهر	50,000	119,000	(10,000)	(50,000)
الحد الأدنى من النقدية	20,000	20,000	20,000	20,000
الفائض (العجز)	30,000	99,000	(30,00)	(70,000)

• رصيد النقدية اول الشهر = رصيد النقدية آخر الشهر

✓ جملة المتحصلات + جملة المدفوعات : نأخذ مجموع كل شهر ونحطها تحته

✓ صافي النقدية = المتحصلات - المدفوعات

$$\text{يناير} = 190,000 - 220,000 = (30,000)$$

$$\text{فبراير} = 260,000 - 191,000 = 69,000$$

$$\text{مارس} = 339,000 - 210,000 = (129,000)$$

$$\text{ابريل} = 240,000 - 200,000 = (40,000)$$

- اذا طلع سالب - (عجز) المدفوعات < المتحصلات

- اذا طلع موجب - < فائض المدفوعات > المتحصلات

✓ رصيد النقدية نهاية الشهر السابق هو رصيد النقدية لبداية الشهر

يناير = اول الشهر 80,000 هو نفسه رصيد نهاية الشهر لديسمبر

فبراير = اول الشهر 50,000 هو نفسه رصيد نهاية الشهر ليناير

مارس = اول الشهر 119,000 هو نفسه رصيد نهاية الشهر لفبراير

ابريل = اول الشهر (10,000) هو نفسه رصيد نهاية الشهر لمارس

✓ رصيد النقدية آخر الشهر = صافي النقدية + رصيد النقدية اول الشهر

$$\text{يناير} = 80,000 + (30,000) = 50,000$$

$$\text{فبراير} = 50,000 + 69,000 = 119,000$$

$$\text{مارس} = 119,000 + (129,000) = (10,000)$$

$$\text{ابريل} = (10,000) + (40,000) = (50,000)$$

✓ الفائض (العجز) = رصيد النقدية آخر الشهر - الحد الأدنى الواجب

$$\text{يناير} = 50,000 - 20,000 = 30,000 \text{ (فائض)}$$

$$\text{فبراير} = 119,000 - 20,000 = 99,000 \text{ (فائض)}$$

$$\text{مارس} = (10,000) - 20,000 = (30,000) \text{ (عجز)}$$

$$\text{ابريل} = (50,000) - 20,000 = (70,000) \text{ (عجز)}$$

كيف تتعامل الشركة مع الموازنة النقدية ؟

- فيه شهور فيها فائض يناير وفبراير (30,000 و 99,000) على التوالي يعني الشركة لازم تستغل هذا الفائض بالاستثمارات مؤقتة مثل شراء اسهم او اوراق مالية مادام فيها فائض لازم استغله
- فيه شهور فيها عجز مارس و ابريل (30,000 و 70,000) على التوالي ف على الشركة ضرورة بحث عن مصادر تمويل قصيرة الاجل مثل قروض مصرفيه قصيرة الاجل ... الخ

تطبيقات على التخطيط المالي ص 118

السؤال الأول :-

تبلغ التكاليف الثابتة لشركة الوادي للمنتجات الزراعية 120,000 ريال وسعر بيع الوحدة 30 ريال والتكلفة

المتغيرة للوحدة 20 ريال ورقم الاهلاك 20,000 ريال

المطلوب :-

(1) حجم مبيعات وإنتاج التعادل

(2) قيمة مبيعات وإنتاج التعادل

(3) كمية التعادل النقدي

الحل :-

(1) حجم مبيعات وإنتاج التعادل

$$\text{كمية المبيعات التعادل} = \frac{\text{التكاليف الثابتة}}{\text{سعر بيع الوحدة} - \text{التكلفة المتغيرة}} = \frac{120,000}{20-30} = 12,000 \text{ وحدة}$$

(2) قيمة مبيعات وإنتاج التعادل

$$\text{قيمة مبيعات التعادل} = \text{سعر بيع الوحدة} \times \text{كمية مبيعات التعادل} = 30 \times 12,000 = 360,000 \text{ ريال}$$

(3) كمية التعادل النقدي

$$= \frac{\text{التكاليف الثابتة} - \text{الإهلاك}}{\text{سعر بيع الوحدة} - \text{التكلفة المتغيرة للوحدة}} = \frac{100,000}{20-30} = \frac{20,000-120,000}{10} = 10,000 \text{ طن}$$

كمية التعادل النقدي اقل من كمية التعادل دائماً

السؤال الثاني

اكمل الفراغات بالجدول التالي محدداً كمية وقيمة مبيعات التعادل

كمية المبيعات	التكاليف الثابتة	التكاليف المتغيرة	التكاليف الكلية	الإيرادات الكلية	الربح أو (الخسارة)
1000	40,000	20,000	60,000	40,000	(20,000) خسارة
2000	40,000	40,000	80,000	80,000	صفر، نقطة التعادل
3000	40,000	60,000	100,000	120,000	200,000 ربح
4000	40,000	80,000	120,000	160,000	40,000 ربح
5000	40,000	100,000	140,000	200,000	60,000 ربح
6000	40,000	120,000	160,000	240,000	80,000 ربح

- الذي باللون الاسود معلومات موجودة بالكتاب
- التكاليف الثابتة تكون ثابتة بكل المبيعات
- التكاليف المتغيرة تحتاج الى التكلفة المتغيرة للوحدة كيف نوجد التكلفة المتغيرة للوحدة ؟ من ضمن المعطيات معطيني لل 4000 تكاليف متغيرة = 80,000 بكل بساطة نقسم التكاليف المتغيرة على كمية المبيعات يعطيني التكاليف المتغيرة للوحدة

$$20 = \frac{80,000}{4000} \text{ ريال}$$

بما ان طلع معاي التكلفة المتغيرة للوحدة = 20 إذن راح نعوض ونطلع الباقي
 $20,000 = 20 \times 1000$

- التكاليف الكلية = التكاليف الثابتة + التكاليف المتغيرة
 $60,000 = 20,000 + 40,000$
- الإيرادات الكلية تحتاج الى سعر البيع للوحدة كيف نوجد سعر البيع للوحدة ؟ بنفس طريقة التكلفة المتغيرة ولكن الفرق ان نقسم الإيرادات الكلية على المبيعات نطلع لنا سعر بيع الوحدة

$$40 = \frac{40,000}{1000} \text{ ريال}$$

سعر البيع للوحدة = 40 إذن نعوض ونطلع الباقي
 $80,000 = 40 \times 2000$

- الربح او الخسارة

= الإيرادات الكلية - التكاليف الكلية

$$\begin{aligned} 60,000 - 40,000 &= (20,000) \text{ (خسارة)} \\ 80,000 - 80,000 &= \text{ صفر (لا ربح ولا خسارة) نقطة التعادل} \\ 100,000 - 120,000 &= 20,000 \text{ (ربح)} \\ 120,000 - 160,000 &= 40,000 \text{ (ربح)} \\ 140,000 - 200,000 &= 60,000 \text{ (ربح)} \\ 160,000 - 240,000 &= 80,000 \text{ (ربح)} \end{aligned}$$

انتهى الفصل الخامس بحمد من الله

ان اخطأت ف هو مني ومن الشيطان وان اصبحت ف هو من الله