

الحالة المالية للمنشأة

المحتويات

معلومات عامة

النسب على أساس
تقييم الأداء

النسب المالية

إدارة المصروفات

خصومات المبيعات

نسب الربحية

النسب المالية

تستخدم النسب المالية في التحليل المالي لاستخراج أو استنباط علاقة بين الرقمين المنسوب أحدهما للآخر، وهذه النسب تساعد على التعرف على وضع المنشأة موضع التحليل.

ويمكن تصنيف النسب إلى عدة تصنيفات كما يلي:

على أساس تقييم الأداء	على أساس مكونات النسبة	على أساس تمثيلها للواقع	حسب مصادر المعلومات
نسب السيولة	نسب بسيطة (العلاقة بين عنصرين)	نسب فعلية	نسب قائمة الدخل أو نسب النشاط
نسب الملاءة	نسب مركبة (العلاقة بين عدة عناصر)	نسب نمطية	نسب قائمة المركز المالي أو نسب الرأسمالية

نسب تحليل القوائم المالية:

هو تقييم الحالة المالية الخاصة في المنشآت المتنوعة؛ من خلال دور المحاسب المسؤول عن تنفيذ مجموعة من الواجبات التي تشمل تحليل الأرباح والخسائر ومتابعة القرارات الإدارية والمساهمة في إعداد البيانات المالية، ويُعرّف تحليل القوائم المالية بأنها العملية التي تساهم في تطبيق مراجعة كافة القوائم المالية التابعة للمنشأة مثل: الميزانية العمومية؛ مما تساهم في فهم الحالة المالية الخاصة في المنشأة، وتقديم المساعدة لاتخاذ القرارات الفعالة.

أنواع تحليل القوائم المالية:

ينقسم التحليل المالي إلى ثلاثة أقسام رئيسية:

التحليل الأفقي: هو مقارنة الأداء المالي الخاص في المنشأة خلال عامين أو أكثر

التحليل العمودي: هو حساب كل بند من البنود في القوائم المالية باعتباره نسبة مئوية من المجموع الإجمالي

التحليل النسبي: هو التحليل الذي يوفر للمحلل المالي القدرة على مقارنة بنود قائمة مالية واحدة

خطوات تحليل القوائم المالية:

يعتمد نجاح تطبيق تحليل القوائم المالية على خطوات رئيسية ومن أهمها:

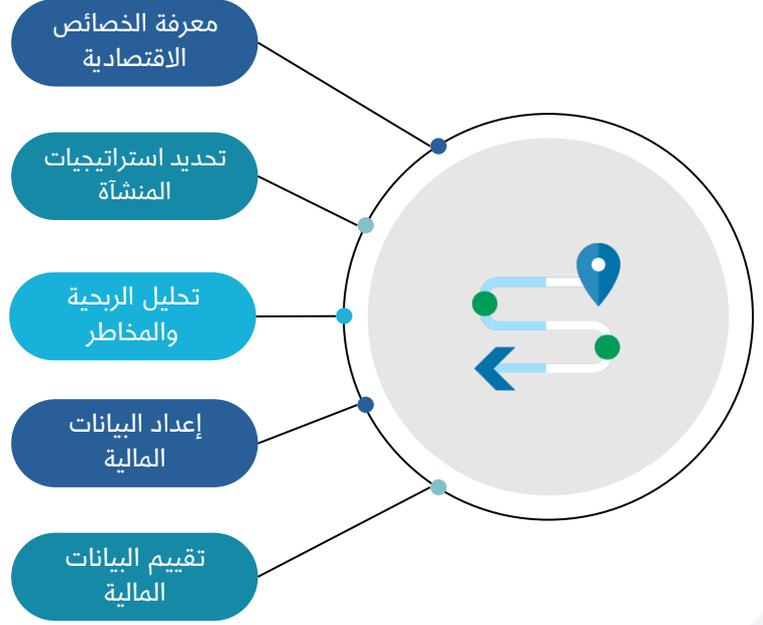
هي سلسلة من النشاطات المرتبطة بالإنتاج أو الصناعة، وتوزيع المنتجات

التعرف على طبيعة المنتجات أو الخدمات المقدمة، وأيضًا دراسة مستوى الهوامش الخاصة في الأرباح

تساعد محلي القوائم المالية على تقييم المنشأة وبياناتها المالية

تشمل مجموعة من الفرضيات التي يجب على المحللين الماليين إعدادها؛ من أجل توقع مستقبل المنشأة

مراجعة لكافة البيانات المالية الخاصة في المنشأة، ضمن المعايير المحاسبية المرتبطة في هذا المجال



أهداف تحليل القوائم المالية:

يساهم تحليل القوائم المالية في تحقيق العديد من الأهداف في بيئة العمل، ومنها:

01 التعرف على الحالة المالية الخاصة في المنشآت

02 توفير تصور عن طبيعة الأداء التشغيلي والمالي للمنشآت

03 تقييم إمكانية دفع الالتزامات سواء قصيرة أو طويلة الأجل وسداد الديون المترتبة على المنشآت

04 المساهمة في إعداد الخطط المستقبلية الخاصة في تفعيل دور الرقابة الداخلية

05 تحديد نقاط ضعف المنشآت، والبحث عن حلول مقترحة تساهم في تقديم الحل المناسب

06 القوائم المالية من العناصر التي توضح الحالة المالية للشركات والمؤسسات

النسب على أساس تقييم الأداء

أولاً: نسب السيولة أو نسب قياس القوة المالية

ويقصد بالسيولة مقدرة المنشأة على الوفاء بالتزاماتها قصيرة الأجل دون اللجوء إلى الاستدانة أو بيع أصل ثابت. وهناك عددًا من المؤشرات على السيولة منها:

1. رأس المال العامل:

هو الفرق بين أصول المنشأة المتداولة والتزاماتها قصيرة الأجل، أي أن مجموع أصولها المتداولة يزيد عن مجموع التزاماتها قصيرة الأجل، بمعنى آخر أن الالتزامات قصيرة الأجل يمكن أن تسد من الأصول المتداولة ويفيض مبلغ معين.

رأس المال العامل = مجموع الأصول المتداولة – الخصوم المتداولة

2. معدل التداول:

وهو نسبة الأصول المتداولة إلى مجموع الالتزامات المتداولة. إذا كانت الأصول المتداولة أقل بكثير من الالتزامات المتداولة فإن هذا يبين أن هذه الشركة ستواجه مشاكل في سداد التزاماتها.

معدل التداول = الأصول المتداولة ÷ الالتزامات المتداولة

3. معدل التداول السريع:

وهو نسبة الأصول المتداولة السريعة (وهي مجموع الأصول المتداولة مطروحًا منها المخزون) إلى مجموع الالتزامات المتداولة. هذه النسبة مشابهة لمعدل التداول غير أنها تستثني المخزون على أساس أنه يحتاج وقتًا لتحويله إلى نقد.

معدل التداول السريع = الأصول المتداولة السريعة ÷ الالتزامات المتداولة

4. النسبة الجارية:

هي نسبة الأصول المتداولة إلى الخصوم المتداولة قصيرة الأجل، والنسبة التي نحصل عليها تدل بصورة عامة على عدد المرات التي تغطي فيها الأصول المتداولة الخصوم قصيرة الأجل.

النسبة الجارية = مجموع الأصول المتداولة ÷ مجموع الخصوم قصيرة الأجل

النسب على أساس تقييم الأداء

5. نسبة السيولة السريعة

نسبة السيولة السريعة = (الأصول المتداولة - (المخزون + المصروفات المقدمة)) ÷ الخصوم المتداولة × 100

نسب الملاءة

تقيس هذه النسب قدرة المنشأة على الاستمرار في الأجل الطويل، ويهتم المقرضون والملاك بهذه المؤشرات لأنها تفيد في معرفة استمرارية المنشأة والوفاء بالتزاماتها طويلة الأجل. منها:

نسبة الديون إلى الأصول:

توضح هذه النسبة مساهمة الديون في تمويل الأصول وتعتبر مؤشر على قدرة المنشأة على الموازنة بين أصولها والتزاماتها.

نسبة الديون إلى الأصول = إجمالي الخصوم (قصيرة + طويلة) ÷ إجمالي الأصول (متداولة + ثابتة)

لكن من المهم أن نتعرف على نوعين من حالة عدم الملاءة المالية، وبشكل موجز:

- عدم الملاءة المالية من واقع الموازنة (Balance Sheet Insolvency): ويعني أن حجم الخصوم يتعدى حجم الأصول أو عندما يكون رأس المال مساوياً لصفر أو يكون رقماً سالباً.
 - عدم الملاءة المالية من واقع التدفق النقدي (Cash Flow Insolvency): يعتمد على عدم قدرة المؤسسة المالية على دفع التزاماتها المالية عند استحقاقها أو طلبها، وهنا ممكن أن تكون المؤسسة مليئة من واقع الموازنة، ولكنها تفتقد السيولة الكافية لدفع التزاماتها في وقتٍ معينٍ.
- هناك علاقة وثيقة بين الحالتين وغالباً تحقق أيٍ منهما يعني أن المؤسسة في طريقها إلى التعثر الاقتصادي أن لم تكن تعثرت أصلاً.

نسب الربحية

هامش مجمل الربح:

هو نسبة مجمل الربح إلى صافي المبيعات، كلما زادت هذه النسبة مقارنةً بالمنافسين؛ فإن ذلك يعني كفاءة عمليات التشغيل لأن نسبة تكلفة المبيعات إلى صافي المبيعات أقل من المنافسين.

$$\text{صافي المبيعات} \div (\text{صافي المبيعات} - \text{تكلفة البضاعة المباعة}) = \text{هامش مجمل الربح}$$

هامش صافي الربح:

هو نسبة صافي الربح إلى صافي المبيعات. هذه النسبة تبين قدرة الشركة على تحقيق ربح نتيجة للمبيعات. لاحظ هامش الربح المحمل قد يكون عاليًا بينما هامش صافي الربح منخفضًا، وذلك لأن تكلفة المبيعات لا تشمل التكاليف الإضافية من تسويق ومصاريف إدارية وفوائد قروض. وفي هذه الحالة يكون هذا مؤشرًا على نجاح العملية الأساسية وفشل الشركة في النواحي الأخرى، بمعنى وجود تكلفة إضافية محملة على مصاريف الشركة لا علاقة لها بتكلفة المنتج الأساسية.

$$\text{صافي الربح} \div \text{إجمالي المبيعات} = \text{هامش صافي الربح}$$

معدل العائد على الأصول:

وهو نسبة صافي الربح إلى إجمالي الأصول (أي مجموع الأصول المتداولة والثابتة). ربما تبادر إلى ذهنك أن بعض الأنشطة تحتاج أصولاً أكبر من غيرها، هذا صحيح ولذلك فإن مقارنة هذه النسبة بين شركتين يعملان في مجالين مختلفين لا يعطينا مؤشر عن فشل هذه أو نجاح تلك. ولكن يمكننا مقارنة قيمة هذا المؤشر لنفس الشركة عامًا بعد عام أو أن نقارنه بالشركات المماثلة من حيث طبيعة النشاط.

$$\text{صافي الربح} \div \text{إجمالي الأصول} = \text{متوسط معدل العائد على الأصول}$$

معدل العائد على حقوق المساهمين (أو حقوق الملكية):

هو نسبة صافي الربح إلى متوسط حقوق المساهمين. نظرًا لأن حقوق المساهمين في بداية العام تختلف عنها في نهاية العام، فإننا نستخدم متوسط حقوق المساهمين.

$$\text{متوسط حقوق المساهمين} = 0.5 \times (\text{متوسط حقوق المساهمين في بداية العام} + \text{متوسط حقوق المساهمين في نهاية العام})$$

تجد كل المعلومات في القوائم المالية:

القوائم المالية بها أرقام هامة جدًا ولكننا نحتاج أن نحللها في ضوء متغيرات كثيرة، مثل: تقلبات السوق ودخول منافسين جدد، والبدء في الاستثمار في مشاريع جديدة، ووجود أعباء مالية مؤقتة وغيرها. فعلى سبيل المثال قد تحقق شركة ناجحة خسائر بعد أن كانت تحقق أرباحًا نظرًا لأنها بدأت مشروعًا جديدًا سوف يؤدي ثماره في الأعوام القادمة. كذلك قد تحقق شركة أرباحًا نتيجة لحدوث طفرة في الطلب على منتجها، والتوقعات لاستمرار أو انهيار هذا الطلب تحدد نظرنا للأداء المتوقع للشركة في الأعوام القادمة.

يوجد العديد من النسب الأخرى:

اقتصرنا في شرح النسب المالية على النسب المالية الأكثر استخدامًا، ولكن يوجد العديد من النسب الأخرى والتي قد تصادفها، في ضوء فهم النسب المالية المذكورة هنا يمكننا فهم فائدة أي نسب مالية، كذلك فإننا قد نستحدث نسب مالية توضح أداء الشركة في جزئية محددة. فمثلًا لمعرفة ما إذا كانت شركة ما تنفق على البحوث مثل الشركات الأخرى فإننا نقيس ذلك بنسبة مصاريف البحوث إلى صافي المبيعات. وإذا أردنا كذلك معرفة ما إذا كان الإنفاق على التسويق مبالغًا فيه فإننا نقارن بين نسبة مصاريف التسويق إلى صافي المبيعات مقارنةً بالشركات المنافسة.

استخدم أكثر من أسلوب لتحليل أداء الشركات:

في الأغلب يتم استخدام التحليل المطلق والتاريخي والنسبي ولا يتم الاستغناء بأحدهما عن الآخر، فمثلًا قد تكون شركة تعمل في قطاع متعثر جدًا ولكنها من أفضل الشركات وتحقق أقل خسائر، في هذه الحالة لا يمكننا أن نغفل عن أداء الشركة السيء وأنها تحقق خسائر لأن القطاع كله متعثر، وقد نفكر في تغيير نشاط الشركة أو تصفيتها أو عدم الاستثمار فيها. وكما ذكر سابقًا فإن تحقيق الشركة لنسب مالية جيدة ولكنها تقل كثيرًا عن متوسط الشركات المنافسة يعني أن أداء الشركة سيء. لذلك فإن استخدام الأساليب الثلاثة يعطينا صورة أكثر تكاملًا. أما أسلوب مقارنة النتائج بما كان مخططًا فهو أمر يختص بإدارة الشركة ولا يتمكن المستثمرين من معرفة هذه الخطط ولا يهتمون أساسًا بها.

استخدم الأرقام والنسب المالية التي تؤثر على قرارك:

بحسب الهدف من التحليل المالي تكون بعض الأرقام والنسب المالية أكثر أهمية. إن كنت ستقرض هذه الشركة فإنك تهتم بنسب السيولة، وإن كنت تفكر في شراء أسهم فيها فإنك تهتم بنسب الربحية ونسب القيمة السوقية أكثر من النسب الأخرى، وإن كنت تقوم بمقارنة شركتك بالمنافسين فإنك تهتم بمعظم النسب، وإن كنت تهتم بمقارنة أداء الشركة في العمليات الأساسية مثل التصنيع فإنك تهتم بنسبة هامش مجمل الربح وهكذا. لذلك فإن لا يلزم تحليل جميع الأرقام وجميع النسب في كل تحليل مالي وإنما يتم تحليل الأرقام والنسب ذات العلاقة بهدف التحليل المالي.

احذر اختلاف تعريف النسب المالية:

يوجد بعض الاختلافات في تعريف النسب المالية مثل استخدام متوسط إجمالي الأصول أو متوسط الأصول حسب قيمتها في ميزانية هذا العام عند حساب العائد على الأصول. عند استخدام نسب مالية من موقع أو مطبوعات ومقارنتها بنسب مالية من مصدر آخر فينبغي التأكد من أن النسب المالية محسوبة في كلتا الحالتين بنفس الأسلوب.

نسب الربحية

المحافظة على الربحية

إن الربح هو الهدف الأساسي للنشاط الاقتصادي للمنشأة، ومن أجل تحقيقه يتم اتخاذ كافة القرارات، والسيولة النقدية هي الوسيلة من أجل تحقيق هذا الهدف، حيث أن السيولة لا يمكن أن تشكل هدفاً بحد ذاتها، لأن المستثمر العقلاني يسعى إلى تحقيق الربح وليس إلى تحقيق السيولة.

ومن أمثلة القرارات التي تساعد على عمل هذا التوازن:

- الاحتفاظ بالمخزون الأمثل بحيث لا يتم الاحتفاظ بمخزون أكثر من الحاجة وبما لا يؤثر على تحقيق أعلى قيمة ممكنة من المبيعات.
- مد أجل سداد المديونية المستحقة على الشركة وبما لا يؤثر على العلاقة بالموردين.
- تقصير فترة تحصيل المقبوضات وبما لا يؤثر على المبيعات.

تقدير الربحية

وهناك مدخلان لتحديد صافي الربح بموجب هذا المبدأ:

مدخل صافي الربح الشامل (صافي الربح بعد الفوائد والضرائب): وبموجب هذا المدخل تعتبر كل عناصر الإيرادات والتكاليف عناصر ضرورية لتحديد صافي الربح، سواءً أكانت عناصر تشغيلية أو غير تشغيلية مثل الأرباح التي تجنيها الشركة من موارد لا علاقة لها بالعمل الذي تقوم به أو التكاليف التي تتكبدها في نواحٍ لا علاقة لها بالعمل الأساسي الذي تقوم به، مثل الأرباح التي تجنيها أو الخسائر التي تتكبدها عند بيعها لأصلٍ ثابتٍ أو تسويات خسائر السنوات السابقة.

مدخل صافي الربح التشغيلي (صافي الربح قبل الفوائد والضرائب): وبموجب هذا المدخل فإننا نأخذ عناصر الإيرادات والتكاليف التشغيلية فقط بعين الاعتبار لأنها تمثل العوامل المهمة في تحديد صافي الربح، ووجهة النظر هنا هي أن النواحي التشغيلية هي التي تقيس قدرة الشركة على توليد الأرباح مما يجعل المقارنة مع شركات أخرى أو مقارنة نتائج سنة معينة بنتائج سنوات أخرى لنفس الشركة عملية ممكنة.

معايير قياس وتقدير الربحية:



خصومات المبيعات

عادة ما يكون لدى المنشآت التجارية مخزون من البضاعة المتاحة للبيع للعملاء، ويسمى المخزون الموجود في بداية الفترة المحاسبية مخزون أول المدة (Beginning Inventory)، كما يسمى المخزون الموجود في نهاية الفترة المحاسبية مخزون آخر المدة (Ending Inventory)، ولأن بداية فترة محاسبية جديدة تعتبر في نفس الوقت نهاية فترة سابقة، وبالتالي يكون مخزون نهاية فترة معينة هو نفسه مخزون بداية الفترة التالية. ولحصر المخزون وتحديد ما هو متوفر منه وما تم بيعه فعلاً وتحديد تكلفة البضاعة المباعة يوجد نظامين لجرد المخزون هما: نظام الجرد الدوري ونظام الجرد المستمر.

الخصم التجاري والنقدي وخصم الكمية في ظل نظام الجرد الدوري:

تتعدد أنواع وصور الخصم الذي يحصل عليه المشتري من البائع، ويمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من الخصم على المشتريات:

خصم الكمية: خصم يمنحه البائع للمشتري وفقاً لحجم تعامله خلال فترة زمنية معينة، وعادة يمنح هذا الخصم في صورة نسبة مئوية متزايدة.

الخصم التجاري: هو عبارة عن نسبة تخفيض على الأسعار المعلنة يمنحها البائع للمشتري؛ ويظهر هذا الخصم في الفاتورة مخصوماً من السعر الأصلي.

الخصم النقدي: عادة ما تتعامل المنشآت التجارية بالأجل حيث يمنح البائع المشتري أجلاً للسداد لفترة تتراوح ما بين 30 إلى 60 يوم أو أكثر.

وتعتمد المعالجة المحاسبية للخصم النقدي في حالة الشراء على الطريقة التي تتبعها المنشأة، حيث توجد طريقتين هما:

- **طريقة السعر الإجمالي:** في ظل هذه الطريقة يتم تسجيل المشتريات في تاريخ الشراء بالسعر الإجمالي، ويسجل الخصم المكتسب في الدفاتر عند الحصول عليه فقط أي إذا تم السداد خلال مدة الخصم.
- **طريقة السعر الصافي:** في ظل هذه الطريقة يتم تسجيل المشتريات على أساس السعر الصافي أي بعد استبعاد الخصم النقدي، ومن ثم إذا تم السداد خلال فترة الخصم لا توجد مشكلة حيث سيتساوى المبلغ المسدد مع المبلغ المسجل بالدفاتر، أما إذا لم يتم السداد خلال فترة الخصم فيسجل هذا الخصم كخصم مفقود.

إدارة المصروفات

المصروفات (Expenses) هي الأعباء التي يتحملها المشروع في سبيل أداء أوجه نشاطه المختلفة، سواءً كان نشاطًا متعلقًا بوظيفة الشراء أو وظيفة البيع أو وظيفة الإدارة العامة كمصاريف نقل المشتريات أو مصاريف التشغيل والتعبئة وعمولة وكلاء البيع أو الإيجار والمرتببات. ومعظم المصروفات التي تسجل في قائمة الدخل مبنية على التقديرات والافتراضات مما قد يكون له أثر على الدخل بصورة قد تجعله محافظًا أو غير محافظ حسب الحالة. والاستهلاك يعد واحدًا من تلك الحالات فهناك ثلاث قرارات يجب أن تتخذ من أجل حساب مصروفات الاستهلاك: أسلوب الاستهلاك والعمر القابل للاستهلاك وقيمة الأصل في نهاية عمره الافتراضي، فالاختلاف في اختيار أساليب الاستهلاك ينتج عنه اختلاف وتذبذب في الأرباح.

يتم تقسيم المصروفات حسب الوظائف الإدارية إلى:

مصروفات التشغيل

هي التي يتم صرفها على قسم التشغيل في المنشأة ومثال على ذلك:

دفع مصاريف إحلال وتجديد قطع الغيار – وصيانة المعدات

مصروفات البيع والتسويق

وهي المصروفات التي تم إنفاقها على بيع المنتج ومثال ذلك:

مصروفات الدعاية والإعلان – مصروفات مواد التعبئة والتغليف

مصروفات تمويلية

مصروفات التكلفة التي تحملتها المنشأة لتوفير تمويل تشغيل النشاط من

فوائد الحسابات الجارية للشركاء وفوائد القروض

مصروفات عمومية وإدارية

أغلبية المصروفات التي تتعلق بالإدارة ومثال ذلك:

مصاريف الإدارة العليا – مصاريف العاملين في الأمن والسكرتارية

منشآت
monsha'at
الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
Small & Medium Enterprises General Authority