**محاضرة رقم 02 الموازنة التقديرية للمبيعات**

1/ أهمية الموازنة التقديرية للمبيعات:

تعتبر موازنة المبيعات من أهم الموازنات التي تشملها الموازنة الشاملة لأن كل خطأ فيها سوف يؤثر على دقة الموازنات الأخرى، وتستخدم موازنة المبيعات في تحقيق الأغراض التالية:

- تمد الإدارة بأساس تخطيط إنتاج المنتجات والطاقة الإنتاجية.

- سياسات التسعير والدعاية والإعلان المتوقع استخدامها ودخل الأفراد.

- تبين موازنة المبيعات الإيرادات المنتظرة كما تستخدم كهدف لإدارة المبيعات.

2/تقنيات وطرق التنبؤ بالمبيعات:

توجد عدة طرق للتنبؤ بالمبيعات حيث تم تصنيفها إلى طرق كيفية وطرق كمية ويمكن حصر هذه الطرق كما يلي:

**2/1 الطرق الكيفية: وذلك عن طريق:**

1. دراسة المؤشرات الاقتصادية العامة
2. جمع تقديرات وأداء ومندوبي البيع.
3. حصة المؤسسة من المبيعات الكلية للنشاط النوعي.
4. اللجنة الاستشارية.
5. طريقة دلفي.

**2/2 الطرق الكمية:**

يمكننا القول أن النماذج الرياضية تعتبر أدق الطرق للتنبؤ بالمبيعات التقديرية ومن بين الأساليب الرياضية المستخدمة في تقدير المبيعات :

1. طريقة المربعات الصغرى ( معادلة خط الانحدار ).
2. تحليل السلاسل الزمنية.
3. معامل الارتباط.

3/ العوامل المؤثرة على الميزانية التقديرية للمبيعات

تتأثر موازنة المبيعات بعدة عوامل داخلية وخارجية :

3/1 العوامل الخارجية

1. المؤشرات الاقتصادية.
2. النمو الديمغرافي.
3. قرارات التسعير.
4. المنافسة القائمة في السوق.
5. التغير في الأذواق.
6. التقلبات الموسمية والدورية للمبيعات.
7. تشجيع الدولة لبعض المنتوجات.

3/2 العوامل الداخلية

1. سياسة الإعلان والترويج.
2. الطاقة الإنتاجية.
3. مدى الجودة في الإنتاج.
4. سياسة تسعير المنتوجات.