

## المحاضرة 06 : تقدير المبيعات باستخدام نماذج الاتجاه العام .

### I. مفهوم الموازنة التقديرية للمبيعات:

هي جدول تفصيلي يبين المبيعات المتوقعة للفترة القادمة وتظهر بالكمية والقيمة لكل نوع من منتجات المؤسسة في ضوء الأسعار المخططة للمنتجات كما توضح مناطق بيع المنتج.

### II. مراحل إعداد الميزانية التقديرية للمبيعات: يمر إعداد الموازنة التقديرية للمبيعات بالمراحل التالية:

1. مرحلة إعداد خطة أو برنامج المبيعات.

2. مرحلة تقييم ومراجعة برنامج المبيعات

3. توزيع الميزانية التقديرية للمبيعات.

### أولاً: إعداد برنامج (خطة) المبيعات:

يتم تقدير المبيعات باستعمال العديد من الأساليب والطرق ويمكن تقسيمها إلى:

أ - أساليب التقدير الكيفية: مبنية على الحدس والتخمين، مما قد يجعل التوقعات تقتقر إلى الأساليب العلمية الإحصائية والرياضية في عملية التقدير.

ب - أساليب التقدير الكمية: ويوجد نوعين من النماذج في هذا الإطار.

### • النماذج الانحدارية:

ولتوضيح ذلك نقدم المثال التالي:

تريد أحد المؤسسات تقدير مبيعاتها الشهرية القادمة ،وقد توافرت لديها البيانات التاريخية التالية:

الفترة بالشهر (t)	المساحة المخصصة للبيع $m_2$	كمية المبيعات
1	4.8	827
2	6.2	1046
3	11.2	1474
4	5.8	1037
5	7.4	1146
6	7.6	1018
7	5.8	934
8	11	1248
9	5.8	1046
10	6.4	1027

### المطلوب:

- ما هي العلاقة التي تربط تطور المبيعات بالمساحة المخصصة لبيع هذه السلعة

- ما هي المبيعات المقدرة للفترة رقم 11 إذا كانت خطة المؤسسة هي تخصيص  
10 م<sup>2</sup>

**الحل:**

وبعد حساب a,b وجدنا أن نموذج التقدير في هذا المثال هو:  $Y = 72,8(x) + 556$   
وعليه يمكن تقدير مبيعات هذا المنتج في الفترة الموالية في حالة تخصيص 10 م<sup>2</sup>  
كمايلي:

$$Y = 72,8(10) + 556 = 1284$$