

مكتبة

الفصل السادس عشر

ادارة المطلوبات قصيرة الأجل

تعرف المصوبات قصيرة الأجل او المصوبات المتداولة بأنها الديون الواجة السداد في فترة لا تتجاوز السنة .

مكوناتها :

- ١ - حسابات الذمم الدائنة او الموردين (الثمن التجاري)
- ٢ - اوراق الدفع
- ٣ - القروض قصيرة الاجل من مصرف (التمويل مصرفي)
- ٤ - المستحقات : مثل الضرائب المستحقة و ايجارات الاصول المتأجرة المستحقة وغيره ...
- ٥ - الاقساط الواجة الدفع خلال السنة من القروض قصيرة الاجل
- ٦ - السندات الواجة الاطفاء (السداد) خلال السنة من السندات المتصدرة .

اهميتها كمصدر للأموال : **كوتة السيولة** $\frac{\text{مصادر تمويل}}{\text{مطلوبات}}$

تشكل المطلوبات قصيرة الأجل مصادر تمويل قصيرة الأجل للمشركة فا علاقة وطيدة بسيولتها وهي مصادر بالغة الأهمية في الشركات التجارية وهي في الأوضاع المثالية تشكل مبالغ تبلغ نصف حجم الموجودات المتداولة او قد تزيد على ذلك . وبمض هذه المطلوبات مثل الائتمان التجاري يزداد بزيادة المشتريات خاصة عندما تتم المشتريات من البضاعة بالحساب .

وتأتي أهميتها من انها من مصادر التمويل الخارجي قصير الأجل وبأن بعضها يتم الحصول عليه بشكل تلقائي عند الشراء لأجل فترداد ارصدة الذمم الدائنة بزيادة حجم المشتريات الآجلة .

وتحافظ الشركة عادة على سيولة ملائمة لتستطيع سداد هذه الديون في مواعيد استحقاقها لأنها ان تأخرت تنصرر سمعتها الائتمانية وكثير من الدائنين وخاصة البنوك تحلل سيولة الشركة طالبة الائتمان قبل الموافقة على منحها اياه فنطلب من الشركة ان لا تقل نسبة التداول ونسبة السيولة السريعة فيها عن نسبة معينة .

وتأتي أهمية المطلوبات قصيرة الاجل ايضا من انها أرخص مصادر التمويل فالذمم الدائنة واوراق الدفع لا تحمل فوائد أي لا تدفع الشركة عليها فوائد اذا قامت بالتسديد خلال الوقت المتعارف عليه ، وكذلك المستحقات مثل الضرائب المستحقة او الاجور المستحقة وما شابه .

أما القروض المصرفية قصيرة الاجل فتدفع فوائد ولكنه من المعروف ان اسعار الفائدة على القروض قصيرة الاجل اقل منها على الائتمان الطويل الأجل . فتبقى اقساط الديون طويلة الأجل الواجبة السداد خلال فترة سنة وفوائدها وهي العنصر الوحيد الذي يحمل فائدة قد تكون مرتفعة (وقد لا تكون) لذلك فان المطلوبات القصيرة الأجل بشكل عام من أرخص مصادر التمويل .

ادارة المطلوبات القصيرة الأجل :

تلخص الاسرانية العامة لادارة المطلوبات القصيرة الاجل بالنواحي التالية :

- ١ - زيادة نسبة الديون القصيرة الاجل الى مجموع الديون التي على الشركة .
- ٢ - تخفيض نسبة التداول ما امكن دون التعرض لمخطر العسر المالي .
- ٣ - تأخير السداد الى أقصى درجة ممكنة ولكن دون الاضرار بالسمعة الائتمانية للشركة (اطالة فترة السداد) .
- ٤ - اكتساب خصم تعجيل الدفع دوما الا اذا كانت هنالك نواح استثمارية للنقدية اجدى من ذلك اي عوائدها اكبر من الخصم .

وفيسا يلي بحث تفصيلات هذه الامور :

زيادة نسبة الديون القصيرة الأجل الى مجموع الديون التي على الشركة :

بينما في الفقرات السابقة ان الديون القصيرة الأجل هي أرخص انواع الديون لذلك فاذا استطاعت الشركة وضمن الحدود التي لا تعرضها لمخاطر العسر المالي ان تزيد من

تخفيض تكاليف الديون

نسبة هذه الديون الى مجموع الديون التي على الشركة فلتفعل لان ذلك يعفص من تكاليف الاموال فيها ويساعدها على تحقيق ارباح اكبر والمثال التالي يوضح هذه النقاط

3,30
2

مثال (١٦ - ١) :
اذا كانت تكاليف الديون القصيرة الاجل (٥٪) في المتوسط بعد الضرائب وكانت هذه المطلوبات تبلغ (١٠٠) الف دينار وكانت الشركة تدفع (٩٪) فائدة على الاقتراض طويل الاجل في المتوسط بعد الضرائب وكانت الديون طويلة الاجل تبلغ (٣٠٠) الف دينار وسعت الشركة الى تخفيض تكاليف الاموال لديها بان اقترضت (١٠٠) الف دينار اخرى قصيرة الاجل بسعر (٦٪) بعد الضرائب مددت بها (١٠٠) الف دينار من الديون طويلة الاجل .

الطلب :

- ١ - احسب نسبة الديون القصيرة الاجل الى مجموع الديون الشويلة قبل التعديل وبعده .
- ٢ - احسب متوسط تكاليف الاموال في الشركة قبل التعديل .
- ٣ - احسب متوسط تكاليف الاموال في الشركة بعد التعديل .
- ٤ - كم دينارا وفرت الشركة بهذا العمل ؟
- ٥ - ما فوائد هذا العمل ، وما اضراره ؟

الحل :

نسبة الديون القصيرة الاجل الى مجموع الديون قبل التعديل

$$\%25 = \%100 \times \frac{100}{300 + 100}$$

قصيرة طويلة

نسبة الديون القصيرة الاجل الى مجموع الديون بعد التعديل

$$\%50 = \%100 \times \frac{100 + 100}{200 + 100 + 100}$$

قصيرة طويلة

الديون في مواعيد وخاصة السوق تحليل لشركة ان لا نقل

التمويل فالدم الدائنة بالتسديد خلال متحققة او الاجور

ان اسعار الفائدة تسمى اقساط الديون وحيد الذي يحمل لأجل بشكل عام

في التالية : شركة

السعة الائتمانية استثمارية للتقدي

الديون لذلك ان تزيد من

المؤلف الأموال هو (المؤلف الموزون لأسعار الفائدة) حيث مع نسبة 3:1:1 الف دينار ديون قصيرة الأجل = 300 الف دينار وهي مخصصة بنسبة 1:1:2 ديون قصيرة الأجل موزونة الأجل

$$\frac{\text{سعر الفائدة بعد الضرائب} \times \text{وزنه}}{\text{الأوزان}} = \text{المؤلف الموزون}$$

3:1 بنسبة

$$\frac{3 \times 0.9 + 1 \times 1.0}{4} =$$

$$0.8 = \frac{0.32}{4} = \frac{0.27 + 1.0}{4} =$$

الأموال في الشركة قبل التعديل

بعد التعديل: الديون القصيرة الأجل

100 = 100 + 100
 الديون الطويلة الأجل 200 = 100 - 300 الف دينار
 نسبة الديون 2:1:1 = 200:100:100
 مجموع الأوزان = 2 + 1 + 1 = 4

$$\frac{2 \times 0.9 + 1 \times 0.6 + 1 \times 0.5}{4} = \text{المؤلف الموزون}$$

$$0.725 = \frac{0.29}{4} = 7.25\% \text{ مؤلف تكاليف الأموال}$$

الشركة بعد التعديل

كم ديناراً وفرت الشركة بعد الضرائب؟ وفرت الفرق بين سعر الفائدة قبل التعديل والفرق بين السعرين بعد الضرائب مضروباً في مجموع الديون

$$7.25\% - 7.5\% = -0.25\% \text{ الفرق بين السعرين}$$

$$300000 \times 0.25 = 75000 \text{ دينار وفرت بعد الضرائب}$$

١ - مؤسسه :

٢ - تقلص مصاريف الفوائد المدبنة

٣ - زيادة الربح قبل الضرائب بمبلغ التوفير مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة

٤ - تخفيض نسبة التداول اذا بقيت الموجودات المتداولة ثابتة

٥ - مصادره :

احتمال تعرض الشركة لعسر مالي فسي اذا استعملت هذه الأموال القصيرة الأجل في استخدامات ضريبة الأجل لذلك قبل الاندماج على مثل هذه الخطورة يجب ان يتأكد الشركة من انها لن تتعرض لعسر مالي فسي اذا قدمت عليها

٦ - ربحية نسبة التداول :

نسبة التداول هي نسبة الموجودات المتداولة الى المطلوبات المتداولة اي انها

$$\frac{\text{الموجودات المتداولة}}{\text{المطلوبات المتداولة}} =$$

هنالك اتفاق على ان الوضع المثالي لهذه النسبة في المؤسسات التجارية هو ان يكون جوابها (٢ : ١) وهذا يعني ان كل دينار من الديون قصيرة الأجل مغضى بدينارين من الموجودات المتداولة او بتعبير آخر ان الموجودات المتداولة ضعف المطلوبات المتداولة . وترى بعض ادارات الشركات ان هذا الوضع منحفظ جدا لا سيما اذا كانت الموجودات المتداولة من النوع شديد السيولة نوعا وكانت البضاعة من النوع المرغوب فيه وفترة التحصيل منخفضة اي ان الذمم اندبنة وأوراق القبض لا تحتوي على ديون ضالكة او مشكوك فيها او متجاوزة لموعده استحقاقها كثيرا ، في مثل هذه الظروف تعتمد الشركة الى تخفيض نسبة التداول عن ضربيق زيادة المطلوبات المتداولة .

مثال (١٦ - ٢) :

ارجع للمثال (١٦ - ١) واحسب نسبة التداول قبل التعديل واحسبها بعد التعديل وبين اثر ذلك على الشركة اذا علمت ان الاصول المتداولة في الشركة تبلغ (٣٠٠) الف دينار ولم يطرأ عليها تعديل .

الحل :

أ - قبل التعديل : المطلوبات المتداولة (١٠٠) الف دينار

$$\text{نسبة التداول} = \frac{300}{100} = 3 : 1$$

ب - بعد التعديل المطلوبات المتداولة (٢٠٠) الف دينار

$$\text{نسبة التداول} = \frac{300}{200} = 1,5 : 1$$

أي ان النسبة انخفضت .

تأثير ذلك على الشركة : انخفاض

اصبحت الشركة تنبع سياسة أقل تحفظاً لأن ذلك أدى إلى تخفيض تغطية الديون قصيرة الاجل من (٣) دنائير اصول متداولة لكل دينار ديون قصيرة الاجل إلى (١,٥) دينار اصول متداولة لكل دينار ديون قصيرة الاجل وهذا يدل على ان سيولة الشركة من وجهة نظر مقرضها للأجل القصير قد انخفضت للنصف لذلك فهم قد يتساءلون عن السبب وعن تأثير ذلك على امكانية استردادهم لديونهم .

اطالة فترة السداد :

المتوسط بفترة السداد هو عامة الأيام التي تمضي بين أخذ الائتمان (الاقتراض) وبين سداد الدين في المتوسط وتقاس فترة السداد عادة بالايام وتستخرج بموجب المعادلة التالية :

$$\text{فترة السداد} = \frac{360}{\text{رصيد لدم الدائنة واوراق الدفع}} = \text{يوما}$$

صافي المشتريات الاجلة ادرها لايام
المشتريات ادرها لايام

ملاحظة :

في حالة عدم التمكن من معرفة المشتريات الاجلة نستخدم صافي المشتريات

نلجأ الشركة الى اطالة فترة السداد عندما تؤخر سداد ديونها قصيرة الاجل لا سيما حسابات الذمم الدائنة اي حسابات الموردين . ولكن الشركة يجب ان تكون حذرة في

ذات لولا بضر هذا التأخير بسببها الائتمانية فيصبح من العسير عليها الحصول على الائتمان
لان الموردون يصبحون اكثر تشددا .

مثال (١٦ - ٣) :

في شركة الامال اذا علمت ان المشتريات تبلغ (٧٢٠) الف دينار وان مسيحيات
المشتريات ومردوداتها تبلغ (٢٠) الف وان (٦٠٪) من صافي المشتريات آجلة وان الذمم
الدائنة واوراق الدفع تبلغ (١٤٠) الف دينار .

المطلوب : استخراج فترة السداد في شركة الامال

$$\frac{360 \text{ (الذمم الدائنة واوراق الدفع)}}{\text{المشتريات الاجلة}} = \text{فترة السداد}$$

$$720 - 20 = 700 \text{ الف}$$

$$700 \times 60\% = 420 \text{ الف}$$

$$\frac{140 \times 360}{420} = 120 \text{ يوما}$$

مثال (١٦ - ٤) :

اذا كانت الشركة المتحدة تستغل اموالها بفائدة تبلغ (١٢٪) بعد الضرائب وكانت
ارصدة الذمم الدائنة واوراق الدفع تبلغ (٢٤٠) الف دينار وفترة السداد تبلغ (٩٠)
يوما .

فاذا ماطلت الشركة بدفع ما عليها لمدة (٣٠) يوما واستثمرت المبلغ بسعر ١٢٪ بعد
الضرائب .

المطلوب : بين آثار ذلك على الشركة بشكل عام .

الحل :

تتأثر الشركة من عدة نواح هي :

١ - زيادة سيولتها حيث ستبقى المبالغ لديها فترة (٣٠) يوما اخرى اذا لم تستثمرها
بل ابقتها كرصيد لحساب جار في البنك .

صوں على الائتمان

ان مسوحيات
حلي وان الدم

بموجب حساب مسعود الشركة هذه الاموال نقد (٣٠٠) وبقا مسعود
الاوراق بسوف ترتفع ارباحها بعد الخصم بالمقدار التالي

$$24000 = \frac{30}{360} \times \frac{12}{100} \times 24000$$

في نظر الماطلة بمعناها الائتمانية يصبح المدائن اكثر تشددا عند منحها
الائتمان

اذا كان عمالك خصم تعجيل دفع فانها منحسرة ونقل ارباحها بمقدار ذلك
الخصم

حساب خصم تعجيل الدفع :

من مظاهر ادارة المطلوبات قصيرة الاجل الجيدة المحافظة على وضع سيولة ممتاز
وكذلك اكتساب خصم تعجيل الدفع وليبان اهمية ذلك لا بد من شرح ما المقصود
بالخصم بشكل عام وبخصم تعجيل الدفع بشكل خاص .

الخصم مبلغ نقدي يتنازل البائع عنه للمشتري لتحفيز اهداف معينة ومن انواع
الخصم :

- ١ - الخصم التجاري
- ٢ - خصم الكمية
- ٣ - الخصم النقدي

أما المقصود بخصم الكمية فهو : تخفيض سعر البيع نتيجة لعمليات المساومة او
مراعاة للمشتري وترغيبا له بالشراء وهو لا يسجل في دفاتر البائع ولا في دفاتر
المشتري .

أما خصم الكمية فهو : تخفيض السعر اذا قام المشتري بشراء كميات من السلعة
تقل عن عدد معين من الوحدات كأن يمنح البائع خصما مقداره (٢٪) (او اكثر) لمن لا
تقل مشترياته من سلعة معينة عن (١٠) وحدات مثلا (او اكثر) من تلك السلعة .

أما الخصم النقدي : فله اسماء متعددة منها : خصم تعجيل الدفع وذلك لان البائع
يمنح للمشتري اغراء له بتسديد ما عليه خلال فترة يحددها . والخصم المسوح به اذا
اخذنا الامر من وجهة نظر البائع وسمي كذلك لان البائع يسمح به للمشتري ليقوم بدفع
ما عليه خلال الفترة المحددة .

الخصم الكمي
المشتري يرضى كثيرا
أما الخصم الكمي
١٠/٢
ما عليه خلال عشرة
بسته اياه الناتج فهو
نشا من الخصم

وتأتي أهمية اكتساب
الخصم لان تكاليفه
لاخفا
ان التاجر
أ -

ب و كانت
بلغ (٩٠)
١٪ بعد

ومن الطبيعي
الس الذي
واضحة عن
ذلك كيفية ذلك

شعرها

المقصود المكتسب ، وهو نفس المقصود المستوح به اذا احتل الأمر من وجهة نظر
المشترى ويحس كذلك لأن المشتري يكتسبه عندما يدفع خلال الفترة المحددة

عند منحها

أما الصيغة التي يظهر عليها هذا المقصود فهي مطابقة لما يلي :
١٠/٢ صافي ٣٠ ومعناها ان البائع يبيع المشترى بعضا مقداره ٢٠ اذا قام بسداد

مقدار ذلك

ما عليه خلال عشرة ايام من تاريخ الفاتورة اما اذا تأخر عن ذلك فان المصروف يمكن ان
يبلغ اياه البائع فهي (٣٠) يوما حيث يجب عليه السداد بها بنائها والكل بدون ان يكتسب
شيئا من المقصود

وتأتي أهمية اكتساب مقصود لتعجيل الدفع من الأمور التالية :

جودة ممتاز

١ - ان تكاليف عدم اكتسابه مرتفعة جدا بالنسبة للمشتري ويسرف به حسابها
لاحقا

المقصود

٢ - ان التأخر الذي لا يكتسبه اما ان يكون :
أ - لا يدرك أهمية اكتسابه من حيث التكاليف وبذلك فهو يعطي فكرة سيئة

من أنواع

عن نفسه من حيث عدم فهمه وبالتالي عدم قدرته على ادارة المظروفات
المتداولة بكفاءة

لدي

ب - أنه يدرك أهمية اكتسابه ولكنه لا يستطيع اكتسابه لعدم توفر السيولة
اللازمة لديه ولعدم استطاعته تدبير السيولة اللازمة من مصادر اخرى
غير موارده وهذا ايضا دليل على ضعف ادارته وضعف ماله

ورقة او

دفاتر

ج - انه يدرك أهمية اكتسابه ولكنه لا يرغب في ذلك لأنه يستطيع ان يشتري
امواله بشكل يعود عليه بنفع اكثر من النفع الذي يحصل عليه من
اكتسابه

لغة لا

من لا

ومن الطبيعي ان البائع يستطيع من خلال تحليل القوائم المالية للمشتري ان يحدد
السبب الذي منع المشتري من اكتساب ذلك المقصود وبالتالي يستطيع ان يكون فكرة
واضحة عن حسن او سوء ادارة المشتري لند الدم الدائنة في مؤسسته فيقرر في ضوء
ذلك كيفية التعامل معه

البائع

اذا

دفع

الحل

احساب تكاليف نفوت فرصة اكتساب الخصم القادي (عوض لعميل الدفع)

ليد لي مثال يوضح كيفية حساب تكاليف نفوت فرصة اكتساب الخصم القادي

مثال (١٦ - ٥)

قائورة تعار العبارة $12/3$ على 3 ولكن المشتري لير عدد الكسبات المضمون

المطلوب احب تكاليف نفوت فرصة اكتساب الخصم لهذا المشتري

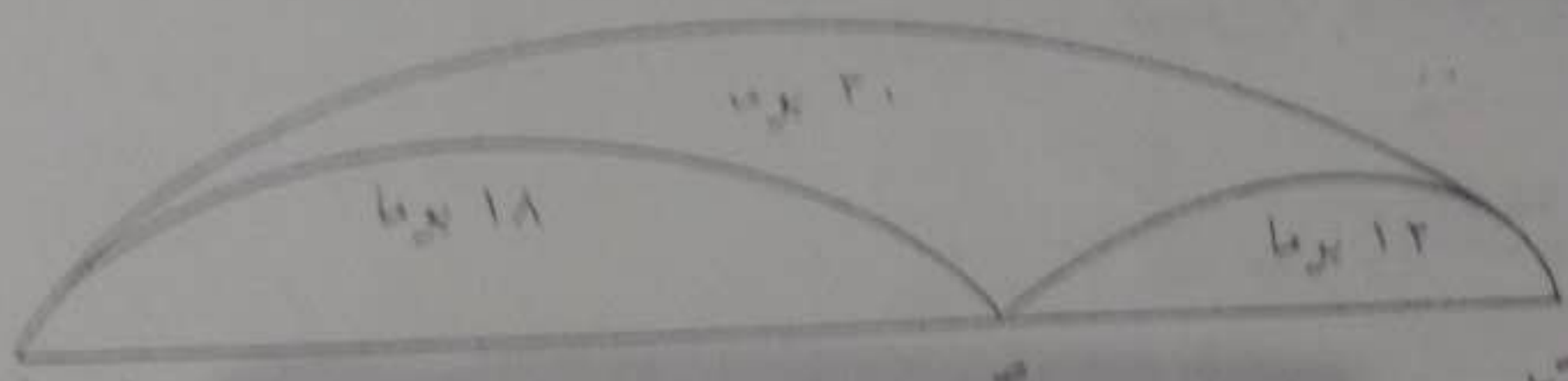
الحل

نفرض ان مبلغ القائورة كان (١٠٠) دينار (أو اي مبلغ آخر وهذا غير مهم لأنه سيؤدي الى نفس الجواب)

$$100 \times \frac{1}{3} = 33 \text{ دينار الخصم}$$

$$100 - 33 = 67 \text{ دينار المبلغ الذي سيدفعه المشتري اذا اكتسب الخصم}$$

وتصبح المسألة هكذا رسم (شكل ١٦ - ١) التالي



أبداً
٩٧ دينار

(شكل ١٦ - ١)

نفوت فرصة اكتساب الخصم

القطعة ص = تاريخ البيع (الشراء)

القطعة ص = آخر يوم في فترة الخصم أي ان المشتري يستطيع ان يكتسب الخصم فيدفع (٩٧) ديناراً اذا قام بالسداد خلال الفترة ص ص وهي (١٢) يوماً وحتى لو سدد عندنا (ص) في نهاية الفترة فإنه يدفع فقط (٩٧) ديناراً

نقطة = نهاية فترة الائحة وهي تبعد عن (س) (٣٠) يوماً وعن (ص) (١٨) يوماً وحللاً
 الفترة (ص) (ع) فإن على المشتري ان يدفع (١٠٠) دينار لأنه لم يكتب الخصم
 وآخر يوم مدفوع هو (ع)

تحويل الدفع
 كتبت خصم

لان يمكن اعادة صياغة المسألة لتصبح بالشكل البسيط التالي :
 افترض تاجر مبلغ (٩٧) ديناراً لمدة (١٨) يوماً فسددها (١٠٠) ديناراً في نهاية
 الفترة

المطلوب : استخراج سعر الفائدة .

الحل :

بم استخراج السعر من معادلة الفائدة البسيطة وهي :

$$r = \frac{n \times e \times m}{100 \times 365}$$

ومبياً : $r \times 100 \times 365 = n \times e \times m$

$$r = \frac{100 \times 365 \times e}{n \times m}$$

- على افتراض ان ر : الفائدة
- ع : السعر
- م : المبلغ
- ن : الزمن

عدد ايام السنة : ٣٦٥

$100 - 97 = 3$ دنائير الفائدة .

عدد ايام السنة \times عدد ايام مدفوع الخصم = سعر الفائدة \times المبلغ \times الزمن
 تكلفة الفرصة البديلة =

$$e = 100 \times \frac{365}{18} \times \frac{3}{97} = 62,71\%$$

سعر الفائدة وهو تكاليف تفويت

دينار
 دفع (٩٧)
 سدد عند
 سعر
 المبلغ

يومنا وسننا
كشورنا

سنة في نهاية

حساب الخصم لهذا الشاخر اي ان هذا الشاخر بعدد كتبه كخصم يكون كمن
المنفعة الواجب دفعه عند اكتاب الخصم وهو ٥٧ دينار سعر ١٠٠٠
عبدال جلد فيكون من الافضل له ان يكتب الخصم على ان يتكلم على هذا
الغالب

النواحي العملية

الأسئلة الانشائية

- ما هي نسبة التداول ؟ وما الوضع المثالي لها في الشركات التجارية ؟
- وماذا تفعل الشركات الأقل تحفظاً بهذه النسبة ؟ وكيف تفعل ذلك ؟
- وما هي الآثار المترتبة او اشتمل نشورها اذا قامت الشركة بذلك ؟
- ما هي نسبة الديون القصيرة الاحل الى مجموع الدين ؟
- ما هو الأمر المرغوب فيه : تخفيضها ام زيادتها ؟ وكيف تقوم الشركة بذلك ؟
- وما الآثار المترتبة على قيام الشركة بذلك ؟
- ما هي فترة السداد ؟ كيف تحسبها ؟ ما الأمر المرغوب فيه بالنسبة هذه الفترة ؟
- وما الآثار المترتبة على القيام به ؟
- اذا اردت وضع استراتيجيه غير متحفظة لادارة المتطلبات القصيرة الاحل في الشركة ما هي عناصر هذه الاستراتيجية ؟ وما الآثار المترتبة على كل عنصر منها ؟
- اذا قررت الشركة لرفع اكتاب الخصم ماذا تستطيع من ذلك ؟

بإذن
من
للمباركة

التقارير

٥٧ = ٢٠٠