مجلة جامعة تشرين – سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية

اسم المقال: دور النسب المالية في تقويم أداء المشروع الاقتصادي دراسة تطبيقية على الشركة العربية السورية للصناعات الإلكترونية
اسم الكاتب: د. حسين شيخ محمد، د. حسان قيطيم، زيدون شحادة
رابط ثابت: https://political-encyclopedia.org/index.php/library/4054
تاريخ الاسترداد: 2026/11/03 06:29 +03

الموسوعة السياسيّة هي مبادرة أكاديمية غير هادفة للربح، تساعد الباحثين والطلاب على الوصول واستخدام وبناء مجموعات أوسع من المحتوى العلمي العربي في مجال علم السياسة واستخدامها في الأرشيف الرقمي الموثوق به لإغناء المحتوى العربي على الإنترنت.
لمزيد من المعلومات حول الموسوعة السياسيّة – Encyclopedia Political، يرجى التواصل على info@political-encyclopedia.org

استخدامكم لأرشيف مكتبة الموسوعة السياسيّة – Encyclopedia Political يعني موافقتك على شروط وأحكام الاستخدام المتاحة على الموقع https://political-encyclopedia.org/terms-of-use

تم الحصول على هذا المقال من موقع مجلة جامعة تشرين – سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية – ورفده في مكتبة الموسوعة السياسيّة مستوفياً شروط حقوق الملكية الفكريّة ومتطلبات رخصة المشاع الإبداعي التي ينضوي المقال تحتها.

مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية _ سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد (29) العدد (2)2007
Tishreen University Journal for Studies and Scientific Research- Economic and Legal Sciences Series Vol. (29) No. (2) 2007

دور النسب المالية في تقويم أداء المشروع الاقتصادي
دراسة تطبيقية على الشركة العربية السورية للصناعات الإلكترونية

الدكتور حسين شيخ محمد*
الدكتور حسان قيطيم**
زيدون شحادة***

(تاريخ الإيداع 11 / 2 / 2007. قُبِل للنشر في 2007/4/9)

□ الملخّص □

يهدف هذا البحث إلى التعريف بالنسب المالية كواحد من أهم أساليب التحليل المالي المستخدمة في دراسة المركز المالي للمشروع، والحكم على نتائج أعماله. ويقوم هذا الأسلوب على أساس أن فحص أي رقم من أرقام القوائم المالية لا يدل في حد ذاته على شيء مهم، ولا يقدم معلومات مفيدة، ولكن تظهر أهمية هذا الرقم إذا قورن بغيره من الأرقام، أو نسب إليها.

وتهدف النسب المالية إلى تقديم مجموعة من المعلومات والمؤشرات تستند إليها إدارة المشروع في عمليات التخطيط والرقابة واتخاذ القرار، وذلك من خلال تقويم أداء هذا المشروع، وكشف انحرافاته، والتنبؤ بالمستقبل. لذلك فإن النسب المالية لا تقدم أحكاماً قطعية حول حالة المشروع قيد الدراسة والتحليل، وإنما تساعد في اتخاذ القرارات الرشيدة التي تمكن هذا المشروع من إتمام عملياته المخطط لها بنجاح.

كلمات مفتاحية: نسبة مالية، تحليل، تقويم، أداء، مقارنة.

* مدرس في قسم المحاسبة- كلية الاقتصاد- جامعة تشرين- اللاذقية- سورية.
** مدرس في قسم المحاسبة- كلية الاقتصاد- جامعة تشرين- اللاذقية- سورية.
*** طالب ماجستير في قسم المحاسبة- كلية الاقتصاد- جامعة تشرين- اللاذقية- سورية.

مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية _ سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد (29) العدد (2)2007
Tishreen University Journal for Studies and Scientific Research- Economic and Legal Sciences Series Vol. (29) No. (2) 2007

The Role of Financial Ratios in the Evaluation of Economic Project Performance:
A Field Study of the Syrian Arab Company for Electric Industries

Dr. Hussein Sheikh Mohammed*
Dr. Hassan Qayteem**
Zaidoun Shhadeh***

(Received 11 / 2 / 2007. Accepted 9/4/2007)

□ ABSTRACT □

This research identifies the financial ratios as one of the most important financial analysis techniques used in the study of the financial position of the project and judgment of the results of its operations. This technique indicates that examining any figure from the financial statements does not point to something important, nor does it present useful information. However, the importance of this technique becomes apparent if compared with, or related to other figures.

The purpose of financial ratios is to provide a set of information and indexes on which the project management depends in the processes of planning, control, and decision making through evaluating the performance of the project, detecting its deviations, and forecasting its future. Therefore, financial ratios do not provide definitive judgment as regards the condition of the project- under study and analysis; rather, it helps in making prudent decisions that enable this project to accomplish its planned operations successfully.

Keywords: Financial ratio, Analysis, Evaluation, Performance, Comparison.

*Assistant Professor, Department of Accounting, Faculty of Economics, Tishreen University, Lattakia, Syria.
**Assistant Professor, Department of Accounting, Faculty of Economics, Tishreen University, Lattakia, Syria.
***Postgraduate Student, Department of Accounting, Faculty of Economics, Tishreen University, Lattakia, Syria.

مقدمة:

يعد تحليل النسب المالية من أكثر أساليب التحليل المالي استعمالاً في تقويم أداء المشروع، فهو يقدم للمحلل مؤشرات لقياس جوانب هذا الأداء كافة، وعن طريق تحليل تلك المؤشرات يمكن التوصل إلى استنتاجات قيمة عن مدى فعالية السياسات التشغيلية والتمويلية للمشروع، ومدى سلامة مركزه المالي، ومجالات القوة والضعف في الأداء، مما يستدعي توجيه اهتمام الإدارة لمعالجة نقاط الضعف التي تظهرها عملية التحليل لتلافيها مستقبلاً.

أهمية البحث:

تمتاز النسب المالية بسهولة حسابها، فهي لا تتطلب من المحلل المالي إلا قدراً محدوداً من الخبرة والمهارة والمعرفة بفقرات القوائم الختامية، لذلك فإن أهمية هذا البحث تأتي من أن تفسير نتائج النسب المالية يتصف بالصعوبة والتعقيد مما يقتضي من المحلل المالي الإدراك الجوهري لطبيعة العلاقة بين مكونات هذه النسب من جهة، والاقتصاد والسوق والقطاع الذي تنتمي إليه المنشأة المعنية والتغيرات التي تحصل فيها من جهة ثانية. هذا يعني أن النسب المالية لا تقدم مؤشرات مطلقة عن الأداء، بل تشير إلى التغيرات في الظروف المالية أو في الأداء التشغيلي، وتساعد في شرح تلك التغيرات وتفسيرها لكنها ليست بديلاً عن التفكير الهادئ والسليم.

أهداف البحث:

1 – التعريف بالنسب المالية كأحد أساليب التحليل المالي، وعرض مدى قدرة هذا الأسلوب في تقديم نتائج واقعية ودقيقة تخدم عملية تقويم الأداء.

2 – عرض أهم الصعوبات التي تحد من فاعلية التحليل المالي بالنسب المالية.

3 – تقديم التوصيات التي يراها الباحث ضرورية لتذليل تلك الصعوبات، أو على الأقل التخفيف من آثارها.

مشكلة البحث:

لا شك في أن النسب المالية تعد من الأساليب المهمة في التحليل المالي وتمتلك القدرة على إلقاء الضوء على جوانب مهمة من الناحية المالية قد لا تظهرها البيانات المالية العادية. لذلك فإن قدرة النسب المالية على تقويم أداء المشروع، وتقديم فهم أعمق لظروفه وأوضاعه المالية ترتبط ارتباطاً وثيقاً بعاملين:

الأول: تركيب النسب المالية الذي يجب أن يتم بناءً على بيانات مالية دقيقة وأن يكون منطقياً يعكس علاقة وثيقة بين المفردات الداخلة في تكوينها.

الثاني: تفسير النسب المالية الذي يجب أن يتم بعناية وحذر شديدين من خلال التفهم العميق لمدلولاتها، والقدرة على ربط التغيرات التي تشخصها النسب المالية بمسببات هذه التغيرات.

تأسيساً على ذلك فإن مشكلة هذا البحث تكمن في أن سلامة مخرجات التحليل بالنسب المالية وصلاحيتها للاستخدام في تقويم أداء المشروع ترتبط على نحو وثيق بسلامة تركيب النسب المستعملة ودقة تفسيرها وسلامته.

فرضيات البحث:

1 – إن تركيب النسب المالية من واقع بيانات مالية دقيقة يؤسس لتحليل مالي دقيق النتائج.

2 – إن تفسير النسب المالية يؤثر في دقة نتائج هذا التحليل.
3 – إن أمانة نتائج التحليل بالنسب المالية في تقويم الأداء تتأثر بتركيب تلك النسب وتفسيرها.

منهج البحث:

لتحقيق أهداف هذا البحث سيتم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي المستند على معلومات عن الظاهرة المدروسة مستقاة مباشرة من واقع المراجع العلمية المتخصصة في هذا المجال. ثم سيتم إسقاط تلك المعلومات النظرية على واقع القوائم المالية المنشورة عن عدة دورات مالية للشركة العربية السورية للصناعات الإلكترونية، والاعتماد على المنهج الاستقرائي للوصول إلى النتائج.

مفهوم النسب المالية:

إن القوائم المالية بما تحويه من أرقام لا تعني للمحلل المالي شيئاً سوى أنها مادة خام [1] لإجراء التحليلات عليها، لذا فهو يقوم بربط أرقامها بعضها ببعض عن طريق استخراج النسب منها. والمقصود بالنسبة المالية تعبير رياضي عن علاقة منطقية بين بندين أو أكثر من بنود القوائم المالية المعدة عن الفترة ذاتها، وتأخذ هذه العلاقة شكل كسر عادي، أو كسر عشري، أو نسبة مئوية، وقد تكون البنود المنسوبة لبعضها بعضاً من الجانب ذاته في القائمة المالية، أو من جانبين مختلفين من القائمة ذاتها، أو أن ينتمي كل منها لقائمة تختلف عن الآخر.

أسس التحليل بالنسب المالية:

هناك عدد من الأسس التي يجب اتباعها عند استخدام أسلوب التحليل بالنسب المالية وذلك لضبط عملية التحليل وإبقائها ضمن الإطار الذي يحقق الغاية المرجوة منها، ومن أهم تلك الأسس ما يلي:

1 – التحديد الواضح لأهداف التحليل المالي:

إن التحديد الدقيق للهدف المقصود من عملية التحليل سيعطي الفرصة للمحلل لاختيار الحجم الأنسب من النسب المالية على نحو يكفي لتزويده بالمعلومات المطلوبة ولاسيما أن عملية اختيار النسب الملائمة للهدف من التحليل ليس بالأمر السهل، وذلك لتشابك الأهداف التي يسعى المشروع إلى تحقيقها، وبسبب التأثير المشترك المتداخل لعناصر النشاط الاقتصادي كلها.

2 – تركيب النسب المالية بطريقة منطقية:

يراعى في تركيب النسب المالية أن يكون لها معنى، فبمجرد قسمة أي رقم في القائمة المالية على رقم آخر فيها، أو في غيرها (عن الفترة نفسها)، يمكن الحصول على نسبة مالية، لكن المهم في تلك النسبة المستخرجة معناها، أي أن تكون هناك علاقة قابلة للفهم بين البنود الداخلة في تركيبها على نحو يجعل هذه النسبة معبرة عن بعد محدد من أبعاد أداء المنشأة (الربحية، السيولة، التمويل)، أو مرتبطة بهدف تسعى المنشأة إلى تحقيقه (الاستمرار، النمو). لذلك فبقدر ما تكون النسبة المركبة منطقية وذات مدلول، بقدر ما يقدم تفسيرها توجيهات للمحلل المالي نحو المجالات التي تتطلب مزيداً من البحث والاستقصاء، والتي ما كان بالإمكان رصدها في حال دراسة المكونات الفردية لتلك النسبة.

3 – تفسير النسب المالية:

بعد أن يحدد المحلل المالي لائحة النسب المالية المنسجمة وهدف التحليل، يقوم بحساب هذه النسب بعملية رياضية بسيطة، لتأتي بعد ذلك عملية تفسير هذه النسب، أي تفسير النتائج التي تنطوي عليها تلك النسب، ولعل هذا الجانب هو الأصعب والأكثر تعقيداً في عملية التحليل.

إن كون النسبة المالية كسراً بسطه ومقامه متغيران يجعلها تقع تحت تأثير عوامل عديدة، ويتداخل هذا التأثير ويتشابك، فهناك عوامل تؤثر في البسط، وأخرى تؤثر في المقام، وهناك منها ما يؤثر في البسط والمقام معاً، وإذا اشتركت نسبة أو أكثر مع نسبة أخرى بمتغير أو أكثر، فإن العوامل المؤثرة في هذا المتغير يمتد تأثيرها ليشمل كل تلك النسب معاً. لذلك فإن تفسير النسبة المالية ما هو إلا معرفة نصيب كل متغير فيها من جملة التغير الحاصل في النسبة، وتتبع الأثر الذي أحدثه كل متغير وصولاً إلى جذوره.

أنواع النسب المالية:

بما أن هدف البحث هو تقويم أداء المشروع الاقتصادي تقويماً شاملاً، أي معرفة حالة النشاط ككل، لذلك فإن تصنيف النسب المالية سيتم وفقاً للمظاهر التي يتخذها هذا النشاط إلى المجموعات الرئيسية المتجانسة التالية:

أولاً – نسب السيولة:

يقصد بنسب السيولة مجموعة النسب المالية التي يمكن من خلالها قياس قدرة المنشأة على الوفاء بالتزاماتها المالية الجارية عند استحقاقها [2] بما تمتلكه من أموال جاهزة وأصول أخرى يمكن تحويلها إلى نقدية خلال فترة زمنية قصيرة نسبياً. ومن أهم نسب السيولة:

1 – نسبة التداول: وهي مقياس عام للسيولة يعبر عن قدرة المشروع على سداد خصومه المتداولة من أصوله المتداولة، أي عدد مرات تغطية الأصول المتداولة للخصوم المتداولة. وتعطى بالعلاقة التالية:

نسبة التداول (مرة) = الأصول المتداولة ÷ الخصوم المتداولة

وكلما زادت هذه النسبة على الواحد الصحيح كلما دل ذلك على وجود هامش أمان لدى المشروع يتمثل في زيادة أصوله المتداولة على خصومه المتداولة. لكن ارتفاع قيمة هذه النسبة قد لا يعكس بالضرورة وضع سيولة جيداً، فقد يكون ناتجاً عن تضخم بنود الأصول المتداولة بسبب سوء تصرف الإدارة وعدم قدرتها على تصريف المخزون الراكد مثلاً، أو عدم قدرتها على توظيف النقدية المتاحة لديها، وبالتالي ضعف الأداء المالي للمشروع. وبالمقابل، فإن انخفاض هذه النسبة يعد مؤشراً على عدم قدرة المشروع على الوفاء بالتزاماته القصيرة الأجل في مواعيدها، إلا أن هذا الانخفاض قد يعود إلى طبيعة نشاط المشروع، فمنشآت الخدمات العامة كالكهرباء والهاتف يتوقع أن تقل نسبة التداول فيها بسبب عدم وجود عنصر البضاعة أولاً، وضخامة استثماراتها في الأصول الثابتة ثانياً. لكن ما يعوض هذا الانخفاض هو انتظام التدفقات النقدية في تلك المنشآت. لذلك يؤخذ على نسبة التداول اهتمامها بقيمة الأصول المتداولة التي يمتلكها المشروع ومدى تغطيتها للخصوم المتداولة بغض النظر عن نوعية تلك الأصول المتداولة وقابليتها للتحول إلى نقد. وهنا يتفق الباحث مع ما ذهب إليه بعضهم في إسقاط المفهوم النمطي القائم على اعتبار أن الوضع المثالي لهذه النسبة هو 1:2، فقد تحقق منشأتان هذه النسبة، لكن المنشاة التي تتكون أصولها المتداولة بصفة أساسية من النقدية وأوراق القبض هي بالتأكيد أكثر سيولة من الثانية التي تتكون أصولها المتداولة بصفة أساسية من المخزون. لذلك فإن نسبة التداول المناسبة يجب أن تتحدد في ضوء نوع الصناعة، وطبيعة الموجودات المتداولة، ومدى انتظام التدفقات النقدية.

2 – نسبة السيولة السريعة:وهي مقياس أكثر واقعية [3] للسيولة يعبر عن قدرة المشروع على سداد خصومه المتداولة من أصوله المتداولة بعد استبعاد عنصر المخزون منها وكذلك استبعاد المصروفات المدفوعة مقدماً، وبذلك تتلافى هذه النسبة عيب سابقتها من خلال اقتصارها على الأصول المتداولة الأكثر سيولة مقارنة بالمخزون. ولعل سبب استبعاد المخزون يعود لكونه أكثر بنود الأصول المتداولة احتياجاً للوقت كي يتحول إلى نقد سائل، وأكثرها تعرضاً للانخفاض في قيمته، أما استبعاد المصروفات المدفوعة مقدماً فيعود إلى أن المنشأة غالباً ما لا تستطيع استردادها إلا على شكل خدمات مقابل هذه المصروفات، مما يعني أن سيولتها هي الأخرى معدومة، وفي أحسن الحالات بطيئة. وتعطى هذه النسبة بالعلاقة التالية:

نسبة السيولة السريعة(مرة) = [الأصول المتداولة–(المخزون+المصروفات المدفوعة مقدماً)] ÷ الخصوم المتداولة

ويتطلع بعضهم إلى نسبة سيولة سريعة مقدارها 1:1 كهدف مقبول لهذه النسبة، معتبرين أن التدني فيها يعني ضغطاً على السيولة يؤكد حاجة المشروع لتسييل جزء من مخزونه ليتمكن من تغطية التزاماته المتداولة. أما ارتفاع هذه النسبة عن 1:1 فيدل على وجود سيولة فائضة وغير ضرورية، وهذا أداء سيء.

3 – نسبة السيولة المطلقة:وهي أكثر المقاييس تحفظاً في قياس السيولة لاعتمادها على أصول المشروع الأشد سيولة المتمثلة في الأموال الجاهزة للوفاء بالتزاماته قصيرة الأجل خصوصاً إذا لم يتمكن المشروع من تسييل باقي عناصر أصوله المتداولة الأخرى. يطلق على هذه النسبة أحياناً نسبة النقد، وتعطى بالعلاقة التالية:

نسبة السيولة المطلقة(مرة) = (النقدية + شبه النقدية) ÷ الخصوم المتداولة

ويدخل في النقدية وشبه النقدية: الأموال الجاهزة في الصندوق، والأموال الموضوعة تحت الطلب لدى المصارف، وأوراق القبض القابلة للخصم على نحو فوري، الأمر الذي يجعل من نسبة السيولة المطلقة مؤشراً فائقاً لمستوى السيولة المتاحة لعملية سداد الالتزامات القصيرة الأجل.

ومن الضروري الانتباه إلى أن تدني هذه النسبة قد لا يعكس دوماً أداء سيولة سيء للمشروع، لأن بعض المشاريع قد يكون لها ترتيبات اقتراض مع المصارف تحصل بموجبها على النقد عند الحاجة. أما ارتفاع هذه النسبة فيعد أمراً جيداً ما لم يعكس عدم قدرة المشروع على توظيف النقدية المتاحة لديه.

ثانياً – نسب التشغيل:

تستخدم نسب التشغيل كمؤشر لتقويم كفاءة المشروع في إدارة الأصول المتاحة لديه. وتأتي أهمية هذه المجموعة من أن سرعة تشغيل أصول المشروع (دورانها) تؤثر على نحو خاص في الدورة التشغيلية التي يقصد بها الوقت اللازم لتحويل النقد إلى بضاعة ثم إلى نقد مرة أخرى، وهذا بدوره يجعل للتشغيل أثراً هاماً على ربحية المشروع وعلى سيولته لأن الوقت اللازم لتحويل البضاعة وأوراق القبض إلى نقد جاهز يؤثر على نحو مباشر أو غير مباشر في وضع النقد المتاح في المشروع. ومن أبرز نسب التشغيل التي يتم حسابها:

1 – معدل دوران مجموع الأصول: يقيس هذا المؤشر درجة استغلال أصول المشروع على اختلاف أنواعها في توليد المبيعات، ويعطى بالعلاقة التالية:

معدل دوران مجموع الأصول (مرة) = صافي المبيعات ÷ مجموع الأصول الصافية

إن هذا المعدل يفترض وجود نوع من التوازن بين مبيعات المشروع وحجم استثماراته في الأصول الثابتة والمتداولة، وكلما انخفض هذا المعدل دل ذلك على أن المشروع لا يحقق مستوى المبيعات المطلوب قياساً بحجم استثماراته، وهذا يعني عدم استغلال الأصول بكفاءة، أو زيادة لا لزوم لها في الاستثمار في هذه الأصول. أما ارتفاع

هذا المعدل فيدل على المقدرة الكلية [4] للمشروع على توليد المبيعات من الأصول الموجودة، مع التنبيه أن هذا الارتفاع قد يكون سببه أحياناً نقصاً في حجم الاستثمار في الأصول واستغلال مفرط لها. لذلك يؤخذ على هذا المؤشر أنه لا يعطي صورة معبرة عن معدلات الدوران بالنسبة للمشاريع التي تقادمت أصولها واستهلكت مع الزمن، حيث قد تظهر معدلات دوران مرتفعة على الرغم من احتمالات وجود أداء غير مناسب، فضلاً عن اختلاف هذا المؤشر من صناعة إلى أخرى تبعاً لطبيعة كل صناعة. وتفادياً لهذه الأمور يجب قراءة هذا المؤشر مع مجموعة مؤشرات التشغيل الأخرى التالية.

2 – معدل دوران الأصول الثابتة: يعد هذا المؤشر أقل شمولية من سابقه، حيث يعتمد في قياسه لمقدرة المشروع في توليد المبيعات، وبالتالي الأرباح، على أصوله الثابتة فقط، ويعبر عن ذلك بالعلاقة التالية:

معدل دوران الأصول الثابتة (مرة) = صافي المبيعات ÷ صافي الأصول الثابتة

إن ارتفاع هذا المعدل قياساً بمعدلات الصناعة المماثلة، أو بالمعدلات السابقة للمنشأة ذاتها، قد يعني: استعمالاً جيداً للطاقة الإنتاجية المتاحة في الأصول الثابتة، أو احتمال عدم إنتاج المشروع لجميع مبيعاته، بمعنى وجود احتمال لأصول ثابتة مستأجرة، أو أن الأصول أقل مما يجب وهناك استغلال مفرط لها.

إن معدل دوران الأصول الثابتة ذو دلالة جيدة ولاسيما إذا تم تطبيقه على المنشآت الصناعية التي تشكل الأصول الثابتة فيها الجزء الأساسي من إجمالي استثماراتها، ويجب استعماله مع باقي معدلات الدوران في قياس أداء المنشأة في استغلال ما هو متاح لها من طاقة إنتاجية، على الرغم من لجوء بعضهم إلى احتسابه على أساس كلفة الأصول الثابتة دون طرح الاهتلاكات المتراكمة، غير مراعين في ذلك الفرق بين صافي قيمة الأصول الثابتة في دفاتر المشروع وقيمتها الفعلية.

3 – معدل دوران المخزون ومتوسط فترة التخزين: يبين هذا المعدل مدى سلامة السياسة المحاسبية التي تتبعها المنشأة في إدارة مخزونها، وذلك من خلال ربط عنصر المخزون الظاهر بالتكلفة في قائمة المركز المالي عن دورة مالية معينة مع تكلفة مبيعات المنشأة خلال تلك الدورة لقياس عدد المرات التي يتحول فيها المخزون إلى مبيعات، أي لقياس درجة سيولة هذا المخزون. ويعبر عن ذلك بالعلاقة التالية:

معدل دوران المخزون (مرة) = تكلفة البضاعة المباعة ÷ المخزون

ويختلف هذا المعدل حسب طبيعة نشاط المشروع [5]، فالمشروع الذي يتعامل بسلع رأسمالية كالأجهزة المنزلية المعمرة يكون معدل دوران مخزونه من هذه السلع منخفضاً نسبياً بالمقارنة بمشروع آخر يتعامل بسلع استهلاكية سريعة الدوران كالمواد الغذائية.

إن ارتفاع هذا المعدل يزيد من عدد مرات تحقيق الربح، فارتفاع معدل الدوران يعني زيادة عدد مرات تكوين المخزون ثم بيعه، وفي كل مرة يتحقق ربح من عملية البيع، الأمر الذي يولد تحسناً في سيولة المشروع وربحيته. إذن، فارتفاع معدل دوران المخزون السلعي أمر مرغوب فيه، ويدل على سرعة تصريف هذا المخزون عن طريق البيع، إلا أن هذا الارتفاع قد يكون أحياناً نتيجة انخفاض حجم المخزون، مما لا يعكس كفاءة في تصريفه، بل قد يكون دليلاً على عدم كفاية رأس المال العامل بسبب نقص المخزون السلعي عما يجب أن يكون عليه، الأمر الذي قد يضيع على المشروع فرصاً في البيع والربح بسبب احتمال نفاذ مخزونه، وبالتالي احتمال توقف عمليات الإنتاج والبيع.

أما انخفاض معدل دوران المخزون السلعي فقد يعني أن هناك زيادة في حجم الاستثمار في المخزون، وقد تكون هذه الزيادة بسبب ميل المشروع للاحتفاظ بكميات كبيرة نسبياً منه تحسباً لمبيعات متوقعة، أو استعداداً لبداية الموسم.

وبالمقابل، فقد يكون ارتفاع حجم المخزون الذي أدى إلى انخفاض معدل دورانه ناتجاً عن احتمال وجود أجزاء منه تالفة أو متقادمة يجعلها غير قابلة للتسويق، الأمر الذي قد يزيد من تكاليف التخزين، ويعني من جملة ما يعني وجود أموال مجمدة في مواد بطيئة الحركة.

وهناك مؤشر آخر لقياس كفاءة تصريف المنشأة لمخزونها، وهو متوسط فترة التخزين الذي يشتق من معدل دوران المخزون، ويقاس بالأيام، ويوضح هذا المؤشر مدى ملاءمة مستويات المخزون الحالية لحجوم مبيعات المنشأة، ويعطى بالعلاقة التالية:

متوسط فترة التخزين (يوماً) = 360 يوماً ÷ معدل دوران المخزون

ويقيس هذا المؤشر عدد الأيام التي يبقى المخزون فيها في المشروع قبل تصريفه على هيئة مبيعات، وتدل زيادة عدد أيام التخزين على وجود كميات كبيرة من المخزون مما يعني وجوب تقليص الإنتاج بعض الشيء، أما نقص عدد أيام التخزين فيشير إلى وتيرة مبيعات أعلى منها في الإنتاج، وبالتالي احتمال فقدان المشروع لبعض من فرص مبيعاته وبالتالي لعملائه.

4 – معدل دوران الحسابات المدينة ومتوسط فترة التحصيل: يعكس معدل دوران الحسابات المدينة سياسة المشروع في منح الائتمان ونشاطه في تحصيله، وذلك من خلال قياس عدد المرات التي تتحول فيها الحسابات المدينة إلى نقدية في الدورة المالية، ويعبر عن ذلك بالعلاقة التالية:

معدل دوران الحسابات المدينة (مرة) = صافي المبيعات ÷ الحسابات المدينة الصافية

إن هذا المعدل يعبر عن سرعة حركة الاستثمار في الحسابات المدينة، أي عدد مرات البيع بالائتمان ثم التحصيل، ثم البيع بالائتمان ثم التحصيل مرة أخرى، وهكذا خلال الدورة المالية الواحدة. وعليه فإن ارتفاع هذا المعدل يعكس كفاءة المشروع في تقديم الائتمان وفي تحصيله، أما السياسة المتساهلة في منح الائتمان والتراخي في تحصيله فتؤدي إلى تجميد أموال المشروع على هيئة حسابات مدينة بدلاً من استثمارها، مما يعكس أداءً سيئاً من ناحيتي السيولة والربحية يظهره معدل الدوران المنخفض.

وهناك مؤشر هام يمكن اشتقاقه من المعدل السابق من خلال قسمته على عدد أيام السنة(360 يوماً)، وهو متوسط فترة تحصيل الحسابات المدينة، أي:

متوسط فترة تحصيل الحسابات المدينة (يوماً) = 360 يوماً ÷ معدل دوران الحسابات المدينة

ويبين هذا المؤشر المدة التي تبقى فيها المبيعات الآجلة ديوناً بذمة الآخرين على هيئة حسابات مدينة وأوراق قبض، فإذا كان عدد أيام تحصيل الحسابات المدينة قليلاً بالقياس إلى فترة الائتمان التي قررها المشروع أمكن القول بالتزام المدينين بالتسديد في المواعيد المحددة لهم، وبالتالي كفاءة المشروع في تحصيل نقديته، لأن الائتمان الذي يمنحه يعود إليه بسرعة أكبر ليستعمله في تمويل الإنتاج والمبيعات مرة أخرى. أما طول فترة التحصيل فيعني تأخيراً في سداد الحسابات المدينة قد يستنفد مصادر التمويل في المشروع.

إن معدل دوران الحسابات المدينة ومتوسط فترة تحصيلها يتعلقان بسياسة البيع الآجل التي يتبعها المشروع وهذه السياسة تختلف من مشروع لآخر، لذلك فإن المقارنة بمعايير الصناعة، أو حتى بالمنشآت المماثلة تعد غير دقيقة، الأمر الذي بتطلب مقارنتها – خدمةً لأغراض التحليل المالي – بشروط البيع الآجل وسياسته التي يتبعها المشروع للوصول إلى مقارنة وتحليل سليمين.

ثالثاً – نسب المديونية:

من المعلوم أن تمويل استثمارات المشروع يتم عن طريق خليط من الأموال التي يقدمها الملاك (تمويل ذاتي)، وتلك التي يقدمها المقرضون (تمويل خارجي)، لذلك فإن نسب المديونية تختص بتقويم الأداء الخاص بصياغة هيكل رأس المال في المشروع من خلال تحديد المدى الذي ذهب إليه في الاعتماد على مصادر التمويل الخارجي، وعليه فإن نسب المديونية تعكس التناسق بين مصادر التمويل الذاتية والمقترضة، و أهمها:

1 – نسبة الديون إلى إجمالي الأصول: تعد هذه النسبة مقياساً لعملية تمويل استثمارات المشروع من خلال الاقتراض، ويتم حسابها كالتالي:

نسبة الديون إلى إجمالي الأصول (%) = إجمالي الديون ÷ إجمالي الأصول

وتختلف هذه النسبة من مشروع إلى آخر تبعاً لنوع النشاط وطبيعته. وبصفة عامة، فإن انخفاضها يعني انخفاض عبء الدين الذي يتحمله المشروع، وبالتالي امتلاكه المقدرة على السداد، وهذا ما يفضله المقرضون. أما الملاك فيفضلون ارتفاع هذه النسبة، لما يعنيه ذلك من زيادة عائداتهم، إلا أن المبالغة في ذلك قد تؤدي إلى عدم قدرة المشروع على الوفاء بالديون وأعبائها، مما قد يعرضه لمخاطر مالية تؤدي إلى ارتفاع تكاليف التمويل في المستقبل، أي عندها يحتاج المشروع إلى تمويل جديد.

2 – نسبة الديون طويلة الأجل إلى حقوق الملكية:تعكس هذه النسبة الأهمية النسبية لمصادر التمويل الطويل الأجل في المشروع، أي مدى التوازن الذي ذهب إليه المشروع في تمويل استثماراته بين مصادر تمويله الذاتية والخارجية، وتعطى بالعلاقة التالية:

نسبة الديون طويلة الأجل إلى حقوق الملكية (%) = الديون طويلة الأجل ÷ حقوق الملكية

ومن وجهة نظر المقرضين، كلما انخفضت هذه النسبة كان مركز المشروع مطمئناً، وذلك لزيادة درجة الوقاية [6] التي يتمتعون بها في حال تعرض استثمارات المشروع للخطر المالي. كما أن انخفاض هذه النسبة يدل على امتلاك المشروع لطاقة اقتراض مستقبلية لم يستعملها بعد. أما ارتفاع هذه النسبة، وهذا ما يفضله الملاك، فيعني زيادة عائدات استثماراتهم، إلا أن ذلك قد يؤدي إلى مخاطر عدم قدرة المشروع على خدمة دينه مما يفضي في حال عدم التغلب عليها إلى الإفلاس.

3 – نسبة صافي الأصول الثابتة إلى حقوق الملكية:وتبين مدى اعتماد المشروع على أمواله الذاتية في تمويل استثماراته من الأصول الثابتة، وتعطى بالعلاقة التالية:

نسبة صافي الأصول الثابتة إلى حقوق الملكية (%) = صافي الأصول الثابتة ÷ حقوق الملكية

فإذا كانت هذه النسبة أقل من 100% فهذا يعني أن المشروع يمول استثماراته في الأصول الثابتة ذاتياً، والباقي من مصادر التمويل الذاتي يوجهه للاستثمار في الأصول المتداولة، فإن لم يكف، فإن ما يحتاجه المشروع حينئذٍ يجب أن يأتي من مصادر تمويل قصيرة الأجل.

أما إذا زادت هذه النسبة على 100% فهذا يعني أن التمويل الذاتي للمشروع لم يكف لسد حاجته في الاستثمار في الأصول المتداولة مما يعني حاجته لنوعي تمويل: الأول طويل الأجل لتمويل استثماراته في الأصول الثابتة، والثاني تمويل قصير الأجل للاستثمار في الأصول المتداولة.

إذاً، تعد هذه النسبة مؤشراً على نوع التمويل الذي يحتاجه المشروع مستقبلاً.

4 – نسبة صافي الأصول الثابتة إلى الديون الطويلة الأجل:تبين هذه النسبة هامش الأمان الممنوح للدائنين والمقرضين، وبالتالي إمكانية التوسع في التمويل الخارجي استناداً إلى الضمان الذي يحققه المشروع لهؤلاء الدائنين والمقرضين [7]. إن هذه النسبة تعطى بالعلاقة التالية:

نسبة صافي الأصول الثابتة إلى الديون الطويلة الأجل (%) = صافي الأصول الثابتة ÷ الديون الطويلة الأجل

إن هذه النسبة تظهر قدرة المشروع على الاقتراض، فإذا كانت منخفضة فهذا يدل على أن جزءاً من الأصول الثابتة غير مرهون لضمان الديون الطويلة الأجل كون هذا الجزء ممولاً بأموال المشروع الذاتية، ويخشى في حال ارتفاع هذه النسبة من استنفاد المشروع لقدرته على الاقتراض الطويل الأجل، وبالتالي اللجوء إلى الاقتراض القصير الأجل لتمويل عملياته الطويلة الأجل بسبب ضعف ثقة المقرضين بوضعه على المدى الطويل، وإحجامهم عن إقراضه لعدم وجود هوامش أمان تغطي مخاطر ذلك الإقراض.

رابعاً – نسب الربحية:

تعكس مجموعة نسب الربحية المحصلة النهائية لأداء المشروع ككل خلال الدورة المالية. فبينما تختص مجموعات النسب السابقة بتقويم جوانب معينة من الأداء من خلال ما توفره من معلومات عن الطريقة التي يدار بها المشروع، فإن نسب الربحية تبين قدرة المشروع على تحقيق هدفه الرئيسي الذي يبرر بقاءه واستمراره في دنيا الأعمال [8]، وهو الربح، الأمر الذي يمكن معه اعتبار هذه المجموعة من النسب المالية أهم مؤشرات الحكم على الأداء الكلي للمشروع. ومن أهم نسب الربحية:

1 – نسبة مجمل ربح العمليات:وتظهر مدى كفاءة المشروع في مزاولة النشاط الذي قام أساساً من أجله، من خلال تحديد الهامش الذي يوفره من مبيعاته بعد تغطية تكاليف تلك المبيعات فقط، وبالتالي فهي تحدد الربح المتاح لتغطية نفقات التشغيل الأخرى الخاصة بالمشروع مثل مصاريف البيع والتسويق، والمصاريف الإدارية وباقي النفقات التي لا تتصل بالنشاط الأساسي للمشروع. ويعبر عن مجمل ربح عمليات المشروع بالعلاقة التالية:

نسبة مجمل ربح العمليات (%) = مجمل ربح العمليات ÷ صافي المبيعات

إن مجمل الربح الظاهر في قائمة الدخل يتغير بتغير العديد من عناصر تلك القائمة ومن ذلك: حجم الكميات المباعة، وسعر بيع الوحدة، وتكلفة الوحدة المباعة. يضاف لذلك اختلاف مجمل الربح حسب ظروف الصناعة التي يعمل فيها المشروع، فهو منخفض قليلاً في القطاعات التي تمتاز بالمنافسة، ومرتفع في تلك التي تمتاز بقوة احتكارية. وأيضاً يختلف مجمل الربح بحسب طبيعة السلعة أو السلع التي يتعامل بها المشروع من حيث كونها استهلاكية أو معمرة، فيكون أعلى في الأخيرة. لذلك فإن دراسة هذه النسبة يجب أن تتم في ضوء النقاط السابقة، فانخفاضها بصفة عامة قد يدل على أن تكاليف المبيعات مرتفعة، أو أن سعر بيع الوحدة منخفض، أو كلاهما معاً، وقد يدل على انخفاض الكمية المباعة، وغير ذلك. أما ارتفاع هذه النسبة فيشير عموماً إلى أن المشروع يحقق أرباحاً من مبيعاته تزيد على تكاليف هذه المبيعات، وهذا الأمر يجب أن يكون طبعاً في سلم أولويات المشاريع الهادفة إلى تحقيق الربح.

2 – نسبة صافي ربح العمليات:تختلف هذه النسبة عن سابقتها في قياسها لربحية المشروع حيث إنها لا تقصر اهتمامها عل تكلفة المبيعات فقط، بل تضيف لها جميع أعباء العمليات المترتبة على تلك المبيعات حتى تحقيق عملية البيع النهائي [9] كمصروفات البيع والمصروفات المالية والإدارية، ويعبر عنها بالعلاقة التالية:

نسبة صافي ربح العمليات=(صافي ربح العمليات قبل الفائدة والضريبة والإيرادات والأعباء الأخرى)÷صافي المبيعات

تعد هذه النسبة المقياس الحقيقي لكفاءة المشروع في تحقيق الأرباح من نشاطه الأساسي فقط، ولاسيما وأن بنود الفائدة والضريبة والإيرادات والأعباء الأخرى غالباً ما لا تكون في حدود سيطرة المشروع وكثيراً ما تؤثر بامتياز في نقل صورة مضللة عن نتيجة نشاط المشروع النهائية، بغض النظر عن نتيجة عملياته من نشاطه.

عموماً تبين هذه النسبة إلى أي مدى يمكن أن تنخفض إيرادات المشروع من عملياته وهو ما يزال قادراً على تحقيق الأرباح، فإذا ارتفعت يكون واقع النشاط في المشروع مربحاً، والعكس صحيح في حال انخفاضها.

3 – نسبة صافي الربح:وتقيس قدرة المشروع على تحقيق أرباح صافية نهائية، أي بعد الأخذ بالاعتبار جميع الإيرادات والنفقات سواء تعلقت بنشاط المشروع أم لا، الأمر الذي يجعلها مقياساً شاملاً للربحية، وتعطى بالعلاقة التالية:

نسبة صافي الربح (%) = صافي الربح بعد الفائدة والضريبة ÷ صافي المبيعات

إن العلاقة بين صافي الربح النهائي الذي حققه المشروع وصافي مبيعاته تشير إلى مدى تشغيل المشروع وإدارته بنجاح بحيث إن إيرادات المشروع تتمكن ليس فقط من تغطية جميع عناصر النفقات واستردادها، بل أيضاً تحقق هامش ربح كافٍ لتعويض مخاطر الاستثمار في النشاط. لذلك فإن ارتفاع هذه النسبة يعد للوهلة الأولى مظهراً إيجابياً وإنما يجب دراسته باهتمام أكبر، أي بعد أخذ النسبتين السابقتين بالاعتبار للوصول إلى حكم أدق على أداء المشروع من حيث ربحيته.

1 – معدل العائد على مجموع الأصول: ويقيس فعالية المشروع في توليد الربح من استثماراته بغض النظر عن طريقة تمويل هذه الاستثمارات سواء كانت ذاتية أم عن طريق الاقتراض، ويتم تحديد ذلك بنسبة صافي ربح النشاط المحقق في الدورة إلى مجموع الأصول الصافية التي أسهمت في تحقيقه، أي:

معدل العائد على مجموع الأصول (%) = صافي ربح النشاط ÷ مجموع الأصول الصافية

تعد هذه النسبة بشكلها هذا من أفضل النسب التي تستخدم لقياس ربحية المشروع، فهي تعكس كفاءة المشروع التشغيلية لا كفاءته المالية، فضلاً عن أنها تستبعد أثر اختلاف الهيكل التمويلي فبسطها ومقامها لا يتأثران بكيفية تمويل المشروع لأصوله. وبصفة عامة يعكس انخفاض هذا المعدل ضعف القدرة الكسبية للمشروع من استثماراته، وكلما ارتفع كلما كان المشروع في وضع أفضل.

2 – معدل العائد على حقوق الملكية:ويقيس ربحية المشروع من أمواله الذاتية فقط والمتمثلة في رأس المال والاحتياطيات والأرباح المرحلة، وبالتالي فإنه يعد مقياساً للمدى الذي استطاع فيه المشروع استخدام مصادر تمويله الذاتية على نحو مربح. ويعبر عن هذه النسبة بالعلاقة التالية:

معدل العائد على حقوق الملكية (%) = صافي ربح النشاط ÷ حقوق الملكية

إن هذه النسبة تعكس سياسات المشروع فيما يتعلق باستخدام الرفع المالي، فإذا تبين بعد مقارنتها بمعدل العائد على الأصول أنها أعلى فالفرق يكون ناتجاً عن المتاجرة بحقوق الملكية، بمعنى أنه عندما يكون العائد على الأصول أكبر من تكلفة الأموال المقترضة لتمويل تلك الأصول، فإن المشروع في هذه الحالة يمكنه الاعتماد على الرفع المالي بدرجة كبيرة لزيادة حقوق ملكيته، إلا أن مبالغة المشروع في ذلك يزيد من عتبة المخاطر المالية التي قد يتعرض لها، فإذا كانت مديونية هذا المشروع كبيرة لدرجة لم يتمكن معها من الوفاء بالالتزامات المستحقة عليه على شكل فوائد وأقساط أو حتى القروض نفسها فقد يعرض ذلك المشروع للإفلاس وما يرافق ذلك من الأضرار التي تصيب المساهمين والمقرضين على حد سواء.

لذلك فإن ارتفاع معدل العائد على حقوق الملكية يدل على أن المشروع يحقق عائداً عالياً على أمواله الذاتية يزيد ارتفاعه من مخاطر عدم قدرة المشروع على سداد ديونه، والعكس في حال انخفاض هذا المعدل صحيح.

معايير المقارنة للنسب المالية:

إن التحليل بالنسب المالية لا يجري لغرض معرفة قيمة كل نسبة بذاتها، فحساب النسب المالية يعكس حالة الأداء، ولا يمكن الحكم على هذا الأداء ما لم توجد معايير لمقارنة النسب المحسوبة بها. لذلك يلجأ المحلل إلى مقارنة كل نسبة قام باحتسابها بنسب أخرى تستعمل كمعايير للمقارنة وتتخذ أحد الأشكال التالية:

1 – المعايير المطلقة:

وهي مجموعة من القيم والمعدلات التي درج استعمالها في التحليل المالي. ويقصد بالمعيار المطلق وجود خاصية متأصلة تأخذ هيئة قيمة ثابتة أو معدل ثابت لنسبة معينة تقاس بها التقلبات الواقعية.

إن هذه المعايير تفترض وجود صفات مشتركة بين مشاريع متعددة ومن قطاعات مختلفة في طبيعة عملها، وبناءً على ذلك يتم تحديد قيمة مطلقة أو معدل مطلق لهذه النسبة أو تلك، إلا أن هذه الافتراض لا يتحقق بهذه السهولة، فمشاريع القطاع الواحد تختلف فيما بينها من حيث نشاطها ونوعها وحجمها[10]، فما البال بمشاريع القطاعات كافة. إذاً ليس من الضروري أن تنطبق هذه المعايير على جميع المشاريع، الأمر الذي يقلل كثيراً من احتمال الاعتماد عليها كمؤشرات مقارنة، وبالتالي عدم لجوء المحلل المالي إليها في أغلب الأحيان.

2 – المعايير الصناعية:

تشتق المعايير الصناعية من واقع المشاريع التي تنتمي إلى قطاع النشاط ذاته عن فترة زمنية معينة، ويتم ذلك من خلال أخذ متوسط كل نسبة لمجموعة تلك المشاريع بحيث يصبح هذا المتوسط معياراً تقارن على أساسه النسب المالية لتلك المشاريع.

إن هذه المعايير تتلافى إلى حد ما نقطة ضعف سابقتها من خلال تضييق افتراض الصفات المشتركة ليشمل مشاريع القطاع الواحد، ولكن أن تنتمي عدة مشاريع لقطاع معين لا يعني بالضرورة تشابهها جميعاً من حيث الحجم وطبيعة النشاط وغير ذلك، فإذا حققت هذه المشاريع معاً صفة مشتركة تصبح من خلالها تلك الصفة معياراً يمكن أن تتم المقارنة على أساسه، فلا يعني ذلك أن هذه المشاريع ستحقق معاً صفة أخرى، مما يميل إلى عدم الدقة التامة في قابلية تلك المشاريع للمقارنة بدرجة معقولة. بمعنى أن مصطلح الصناعة أصبح من المصطلحات التي يصعب تعريفها بدقة نتيجة التنوع والتباين الشديدين في المشاريع العاملة في نطاقها.

3 – المعايير التاريخية:

تتعلق المعايير التاريخية بالمشروع الواحد، حيث تتم مقارنة النسب المحسوبة على مدى فترات سابقة محددة من عمر المشروع. ولأن هذه المعايير تشتق من واقع فعاليات المشروع ذاته، فإنها تجسد صورة الأداء السابق للمشروع خلال فترة معينة، وبالتأكيد فإنها تساعد في دراسة اتجاه النسب الحالية مع مثيلاتها من الفترات الماضية، أي مقارنة أداء المشروع بنفسه عبر الزمن، وبالتالي تقويم أداء المشروع الحالي مع السابق، وبيان ما إذا كان في تطور من ناحية أدائه، أم أنه يميل إلى التراجع.

وأكثر ما تستخدم هذه المعايير عند عدم وجود معايير صناعية تقود عملية المقارنة، أو عندما ينفرد المشروع قيد التحليل بنشاط لا يمارسه غيره من المشاريع الأمر الذي يعتقد معه المحلل المالي أنه من غير المعقول أن يقارن نسبه المالية بمعايير الصناعة السائدة.

حدود التحليل بالنسب المالية:

هناك بعض العوامل التي تحد من فاعلية النسب المالية في تقديم صورة أقرب ما تكون إلى الواقع عن المركز المالي للمشروع ومدى سلامة أدائه خلال فترة التحليل، ومنها:

1 – تعتمد النسب على بنود قائمة المركز المالي، وقائمة الدخل في التعبير عن العلاقات المالية، ولذا فهي وريثة نقاط ضعف هاتين القائمتين.

2 – إن تحليل النسب تحليل ساكن في طبيعته، أي تفترض النسب أن المشروع سيتوقف عن العمل، وبالتالي تقيس كفاءته وسيولته وربحيته وقدرته على السداد في لحظة معينة هي اللحظة التي أعدت فيها قوائمه المالية، وهذا المنطلق مخالف للهدف الأساسي للمشروع ألا وهو البقاء والاستمرار والنمو.

3 – النسبة في حد ذاتها رقم بلا دلالة إلا إذا قورن برقم آخر، وهذا يستوجب استعمال المعايير المختلفة والتي لها سلبياتها هي الأخرى.

– القسم العملي:

فيما يلي القوائم المالية المنشورة للشركة العربية السورية للصناعات الإلكترونية عن الدورات المالية المنتهية بتاريخ 2000/12/31 و 2001/12/31 و 2002/12/31:

الجدول رقم (1) قائمة الدخل عن الدورات المالية المنتهية بتاريخ 2000/12/31 و2001 و2002

بيـــان	المبـــالغ		
	سنة الأساس 2000	سنة 2001	سنة 2002
صافي المبيعات	**2359154138.01**	**1668277433.58**	**2056365215.99**
– تكلفة المبيعات	1272293062.32	1066146350.06	1305264848.86
مجمل ربح العمليات	**1086861075.96**	**602131083.52**	**751100367.13**
– مصاريف البيع والتوزيع	26012650.96	31909974.87	34029221.64
– مصاريف إدارية ومالية	31458837.67	38556712.8	41040753.04
صافي ربح العمليات	**1029389587.06**	**531664395.85**	**676030392.45**
+ إيرادات أخرى	104140114.79	328868711.78	207955116.12
– مصاريف أخرى	96850.10	6084702	72315978.20
صافي الربح قبل الضريبة	**1133432851.75**	**854448405.63**	**811669530.37**
الضريبة	559899637	305748623	424258383.96
صافي الربح بعد الضريبة	**573533214.75**	**548699782.63**	**387411146.41**

الجدول رقم (2) قائمة المركز المالي عن الدورات المالية المنتهية بتاريخ 2000/12/31 و2001 و2002

بيـــان	دليل الحساب	المبـــالغ		
		سنة 2000	سنة 2001	سنة 2001

الأصول الثابتة الصافية	**11**	**145642126.72**	**144357115.72**	**136442921.65**
الأراضي	111	3292388.45	3275694.68	3243918.62
مباني خدمات ومرافق	112	22626384.12	20991870.9	28218935.48
آلات وتجهيزات	113	110034856.73	106474693.08	92799794.22
وسائل نقل وانتقال	114	5356792.96	4135333.72	3031669.29
عدد وأدوات وقوالب	115	1256109.85	838199.28	5823699.59
أثاث ومعدات مكاتب	116	3075594.61	3641324.06	3324904.45
مشروعات تحت التنفيذ	**12**	**37860936.5**	**37062064.58**	**31611359.56**
المخزون	**13**	**639300819.21**	**731086623.48**	**707822289.04**
مخازن المواد	131	415723476.06	302590554.43	371042856.62
إنتاج غير تام	132	27750261.48	38069603.41	21011555.16
إنتاج تام	133	15846852.61	72318934.14	45161237.13
مخزن بضائع لدى الغير	134	86258.05	86258.05	86258.05
مخزن بضائع بغرض البيع	135	171677965.40	164762679.55	161638795.20
اعتمادات مستندية	136	8216005.61	153258593.90	108881586.88
المدينون	**16**	**1326205787.16**	**931120569.92**	**1447032174.23**
الزبائن	161	139545068.61	154672007.02	358005575.12
تأمينات وسلف	163	46561066.4	48640480.75	78340798.96
أوراق قبض برسم التحصيل	164	1139636337	727232750	1010180237
جاري المؤسسة الهندسية	165	463315.15	575332.15	505563.15
حسابات مدينة مختلفة	**17**	**3180321932.33**	**3571757056.87**	**3577738882.79**
أموال جاهزة	**18**	**102917914.13**	**197612751.03**	**136931824.71**
مصارف	182	94508271.23	131060070.13	123650683.81
أوراق قبض برسم التحصيل	185	8409642.9	66552680.9	13281140.9
مجموع الأصول المتداولة والجاهزة		**5248746452.83**	**5431577001.3**	**5869525170.77**
مجموع الأصول		**5432249516.05**	**5612996181.6**	**6037579451.98**
رأس المال	**21**	**107000000**	**107000000**	**107000000**
الاحتياطيات	**22**	**694906295.4**	**618536970.55**	**608998014.65**
ينزل لأغراض التحليل:				
نفقات إيرادية مؤجلة بالصافي	118	2560666.53	4752747.13	6858853.76

أصول ثابتة معنوية بالصافي	119	2100001	1500001	90001
حقوق الملكية العادية		**797245627.87**	**719284222.42**	**708239159.89**
قروض خارجية	**253**	**34961774.45**	**34961774.45**	**34961774.45**
مؤونات	**24**	**529277080.23**	**275575081.23**	**304494809.19**
دائنون	**26**	**1563238922.55**	**1960161423.58**	**2312036317.25**
دائنون متنوعون	263	5992486.27	18123385.91	102314591.81
دائنو توزيع الأرباح	264	1557246436.28	1942038037.67	2209721725.44
حسابات دائنة مختلفة	**27**	**2507526110.95**	**2623013679.92**	**2677847391.2**
مجموع الخصوم القصيرة الأجل		**4600042113.73**	**4858750184.73**	**5294378517.64**
مجموع الخصوم		**4635003888.18**	**4893711959.18**	**5329340292.09**
مجموع الخصوم وحقوق الملكية		**5432249516.05**	**5612996181.6**	**6037579451.98**

مؤشرات تقويم الأداء للشركة العربية السورية للصناعات الإلكترونية

الجدول رقم (3) نسبة التداول

السنة	2000	2001	2002
الأصول المتداولة	**5248746452.83**	**5431577001.3**	**5869525170.77**
الخصوم المتداولة	**4600042113.73**	**4858750184.73**	**5294378517.64**
نسبة التداول / مرة	**1.14**	**1.12**	**1.11**

الجدول رقم(4) نسبة السيولة السريعة

السنة	2000	2001	2002
الأصول المتداولة	**5248746452.83**	**5431577001.3**	**5869525170.77**
الأصول المتداولة – (المخزون+المصروفات المدفوعة مقدماً)	**4602618630.44**	**4699399954.15**	**5161537873.65**
الخصوم المتداولة	**4600042113.73**	**4858750184.73**	**5294378517.64**
نسبة السيولة السريعة / مرة	**1**	**0.97**	**0.97**

الجدول رقم (5) نسبة السيولة المطلقة

السنة	2000	2001	2002
النقدية + شبه النقدية	**102917914.13**	**197612751.03**	**136931824.71**
الخصوم المتداولة	**4600042113.73**	**4858750184.73**	**5294378517.64**

نسبة السيولة المطلقة / مرة	0.02	0.04	0.03

الجدول رقم (6) معدل دوران مجموع الأصول

السنة	2000	2001	2002
صافي المبيعات	2359154138.01	1668277433.58	2056365215.99
مجموع الأصول	5432249516.05	5612996181.6	6037579451.98
معدل دوران مجموع الأصول / مرة	0.44	0.30	0.34

الجدول رقم (7) معدل دوران الأصول الثابتة

السنة	2000	2002	2002
صافي المبيعات	2359154138.01	1668277433.58	2056365215.99
صافي الأصول الثابتة	145642126.72	144357115.72	136442921.65
معدل دوران الأصول الثابتة / مرة	16.2	11.57	15.07

الجدول رقم (8) معدل دوران المخزون ومتوسط فترة التخزين

السنة	2000	2001	2002
تكلفة المبيعات	1272293062.32	1066146350.06	1305264848.86
المخزون	639300819.21	731086623.48	707822289.04
معدل دوران المخزون	2	1.46	1.8
متوسط فترة التخزين / يوماً	180	247	195

الجدول رقم (9) معدل دوران الحسابات المدينة ومتوسط فترة التحصيل

السنة	2000	2001	2002
صافي المبيعات	2359154138.01	1668277433.58	2056365215.99
الحسابات المدينة الصافية	1326205787.16	931120569.92	1447032174.23
معدل دوران الحسابات المدينة	1.78	1.79	1.42
متوسط فترة التحصيل / يوماً	202	200	253

الجدول رقم (10) نسبة الديون إلى إجمالي الأصول

السنة	2000	2001	2002
إجمالي الديون	34961774.45	34961774.45	34961774.45
إجمالي الأصول	5432249516.05	5612996181.6	6037579451.98

نسبة الديون إلى إجمالي الأصول / %	%0.6	%0.6	%0.6

الجدول رقم (11) نسبة الديون الطويلة الأجل إلى حقوق الملكية

السنة	2000	2001	2001
الديون الطويلة الأجل	34961774.45	34961774.45	34961774.45
حقوق الملكية	797245627.87	719284222.42	708239159.89
نسبة الديون الطويلة الأجل إلى حقوق الملكية / %	%4	%5	%5

الجدول رقم (12) نسبة صافي الأصول الثابتة إلى حقوق الملكية

السنة	2000	2001	2002
صافي الأصول الثابتة	145642126.72	144357115.72	136442921.65
حقوق الملكية	797245627.87	719284222.42	708239159.89
نسبة صافي الأصول الثابتة إلى حقوق الملكية / %	%18	%20	%19

الجدول رقم (13) نسبة صافي الأصول الثابتة إلى الديون الطويلة الأجل

السنة	2000	2001	2002
صافي الأصول الثابتة	145642126.72	144357115.72	136442921.65
الديون الطويلة الأجل	34961774.45	34961774.45	34961774.45
نسبة صافي الأصول الثابتة إلى الديون الطويلة الأجل/%	%416	%412	%390

الجدول رقم (14) نسبة مجمل ربح العمليات

السنة	2000	2001	2002
مجمل ربح العمليات	1086861075.69	602131083.52	751100367.13
صافي المبيعات	2359154138.01	1668277433.58	2056365215.99
نسبة مجمل ربح العمليات / %	%46	%36	%36

الجدول رقم (15) نسبة صافي ربح العمليات

السنة	2000	2001	2002
صافي ربح العمليات	1029389587.06	531664395.85	676030392.45

صافي المبيعات	2359154138.01	1668277433.58	2056365215.99
نسبة صافي ربح العمليات / %	%43	%31	%32

الجدول رقم (16) نسبة صافي الربح

السنة	2000	2001	2002
صافي الربح بعد الضريبة	573533214.75	548699782.63	387411146.41
صافي المبيعات	2359154138.01	1668277433.58	2056365215.99
نسبة صافي الربح / %	%24	%32	%18

الجدول رقم (17) معدل العائد على مجموع الأصول

السنة	2000	2001	2002
صافي ربح العمليات	1029389587.06	531664395.85	676030392.45
مجموع الأصول الصافية	5432249516.05	5612996181.6	6037579451.98
معدل العائد على مجموع الأصول / %	%19	%10	%12

الجدول رقم (18) معدل العائد على حقوق الملكية

السنة	2000	2001	2002
صافي ربح العمليات	1029389587.06	531664395.85	676030392.45
حقوق الملكية	797245627.87	719284222.42	708239159.89
معدل العائد على حقوق الملكية	%129	%74	%95

النتائج:

استناداً إلى المعلومات الواردة في القوائم المالية المنشورة للشركة العربية للصناعات الإلكترونية عن الفترة الممتدة ثلاثة أعوام متتالية هي على الترتيب:2000، 2001، 2002. وبعد حساب النسب المالية التي أمكن حسابها من واقع تلك القوائم ومقارنتها خلال فترة الدراسة بالنسب المالية المحسوبة عن عام 2000 (عام 2000 هو عام الأساس)، تم التوصل إلى النتائج التالية:

1 – إن تركيب النسب المالية يتم من واقع الأرقام الواردة في القوائم المالية، ونظراً للحضور الحاشد للتقديرات والاجتهادات المحاسبية في تلك القوائم، فضلاً عن اختلاف الطرق والسياسات والمعالجات المحاسبية المتبعة في إعدادها، فإن بناء النسب المالية من واقع تلك القوائم يجعلها لا تعبر بدقة وسلامة تامة عن الواقع الحقيقي للمشروع قيد التحليل.

2 – إن صعوبة تفسير التغير الذي يطرأ على النسبة يستدعي استخدام نسب مكملة للحصول على صورة واضحة مبنية على جميع النسب ذات العلاقة.

3 – إن التفسير السليم للنسب المالية يعتمد إلى حد كبير على مقارنتها بالمعيار المناسب. ومن هنا يجب الانتباه إلى تصنيف المشروع بدقة في الصناعة التي ينتمي إليها، لأن مقارنته بمشروعات تنتمي لصناعات أخرى يؤدي إلى عدم صحة الاستنتاج.

4 – إن التحليل المالي بالنسب يجب أن لا يكون مجتزءاً، أي يجب تجنب استعمال مجموعة واحدة من النسب المالية في تقويم أداء المشروع تقويماً شاملاً، والحكم على مركزه المالي، لأن ذلك يعطي صورة غير كاملة عن وضع ذلك المشروع خلال فترة التحليل.

5 – إن أداء الشركة من حيث سيولتها غير مرضٍ، ويعزى إلى التوسع غير الرشيد في مبيعاتها الآجلة، حيث إن هذا التوسع تطلب بالتبعية زيادة مشتريات الشركة، وهذه الأخيرة ترتب عليها زيادة في خصومها المتداولة ونقصاً في أموالها الجاهزة (جزء هام من تلك المشتريات تم مقابل أوراق قبض تحت التحصيل). بمعنى أن الزيادة في الخصوم المتداولة الناتجة عن ذلك التوسع لم يرافقها زيادة مناسبة في الأصول المتداولة، الأمر الذي أدى إلى انخفاضٍ في كفاءة رأس المال العامل انعكست من خلال تراجع سيولة الشركة.

6 – إن ارتفاع متوسط فترة تحصيل الحسابات المدينة بصورة كبيرة عام 2002 يدل على صعوبة تحصيل الشركة لديونها من العملاء، ومن المحتمل أن يكون هذا نوعاً من التسهيلات الممنوحة للعملاء وليس خطأً في سياسة الشركة. لكن استمرار الوضع على هذا النحو يمكن أن يؤدي إلى مشكلات كبيرة في سيولة الشركة.

7 – فيما يتعلق بمؤشرات المديونية نلاحظ ثبات نسبة الديون إلى إجمالي الأصول (0.6%) على مدار فترة التحليل، وهذا مظهر إيجابي يدل على عدم توسع الشركة في قروضها الطويلة الأجل لتمويل استثماراتها. أما باقي نسب المديونية فإنها تتذبذب ضمن مجالات صغيرة جداً لا تثير أي مخاوف. لذلك يمكن القول بسلامة أداء الشركة في تمويل استثماراتها حيث تعتمد بصورة رئيسية على أموالها الذاتية مما يجنبها المخاطر المالية الممكن التعرض لها نتيجة الدين الخارجي، فضلاً عما يمكن أن يحققه التمويل الذاتي من تعظيم لعائد المساهمين وتدعيم المركز المالي للشركة.

8 – فيما يتعلق بنسب الربحية التي تبين التأثيرات المتداخلة لكل من نسب السيولة والتشغيل والمديونية نلاحظ أن نسبة صافي ربح العمليات التي تمثل المقياس الحقيقي لكفاءة الشركة التشغيلية هي في عامي المقارنة أدنى منها في عام الأساس، وهذا عائد بالدرجة الأولى إلى ارتفاع تكاليف المبيعات، فضلاً عن الأثر الذي أسهمت به النفقات التشغيلية في تخفيض تلك النسبة إذ نلاحظ عدم تناسبها وحجم المبيعات مما يعكس ضعف قدرة الشركة على ضبط تلك النفقات وأداءً غير مقبول لإدارة التسويق فيها.

9 – إن الارتفاع الهام في نسبة صافي الربح النهائي بعد الضريبة عائد بالأساس إلى إيرادات كبيرة حققتها الشركة من عمليات لا ترتبط بنشاطها الأساسي. إن هذا الارتفاع أمر مرغوب فيه ومظهر حسن من مظاهر الربحية إلا أنه لا يعكس كفاءة الشركة التشغيلية بقدر ما يعكس كفاءتها المالية.

التوصيات:

1 – بهدف زيادة فعالية النسب المالية في تقويم أداء المشروع يستحسن دراستها على مدى فترة من الزمن لأن ذلك قد يكشف عن اتجاهات مهمة لا تتضح للباحث عندما يقتصر تحليله على فترة زمنية محددة.

2 – تتوقف صلاحية أي نسبة مالية في تقويم الأداء في مجال معين على قدرة المشروع في التحكم بعناصر تلك النسبة، وهذا ما يجب أن تضمنه الإدارة بحيث تحدد المسؤولية عن إنجاز كل نشاط يضمن هذا التحكم.

3 – إن تقويم أداء المشروع تقويماً شاملاً على مدى فترة من الزمن يجب أن لا يتم اعتماداً على أسلوب النسب المالية فحسب، بل يجب تدعيمه بباقي أساليب التحليل المالي بهدف ضمان الدقة والموضوعية عند إصدار الحكم على أداء المشروع عن تلك الفترة.

4 – يجب مراعاة طبيعة النشاط الذي يزاوله المشروع قبل اتخاذ أي نسبة كمقياس للحكم على نشاط معين.

5– على الشركة تحسين سيولتها من خلال زيادة كفاءة رأسمالها العامل عن طريق تقليص حجم مبيعاتها الآجلة وبالتالي تقليص حجم أموالها المجمدة على هيئة حسابات مدينة كي تضمن بذلك إعادة تمويل عملياتها من جديد دون الحاجة لمصادر تمويل جديدة.

6 – نظراً لأن الأصول الثابتة تشكل الجزء الأكبر من إجمالي استثمارات الشركة فإن انخفاض قيمة تلك الأصول عبر الزمن نتيجة استهلاكها المتراكم يدعو إلى ضرورة استبدالها أو تجديدها (مع أخذ عامل التقدم التقني بالحسبان) بهدف تحسين كفاءة تلك الأصول في توليد الأرباح.

7 – من واقع نسب المديونية نلاحظ امتلاك الشركة طاقة عالية على الاقتراض، لكن إقدام الشركة على ذلك يجب أن يكون مسبوقاً بدراسة سليمة لواقع تصريف منتجاتها، وقدرة هذه المنتجات منافسة السلع الأخرى المماثلة، وبذلك تضمن الشركة استثمارات تغطي على الأقل تكلفة تلك الأموال المقترضة.

8 – وجود رقابة أكثر فاعلية على عناصر المصروفات التشغيلية المرتبطة بالمبيعات لما لها من أثر على صافي ربح الشركة من عملياتها، وبالتالي على صافي ربحها النهائي.

9 – إن الشركة العربية السورية للصناعات الإلكترونية تعيش واقع منافسة غير عادل مطلقاً يؤدي إلى إضعاف قدرتها على تصريف منتجاتها وذلك بسبب غزو الأسواق السورية من منتجات مماثلة وبأسماء عالمية ومن مصادر غير مشروعة، الأمر الذي يتطلب تفعيل القوانين الناظمة لحماية المنتج الوطني على نحو يضمن بقاء هذه الشركة واستمرارها في دنيا الأعمال.

المراجع:

1 – رمضان،زياد.*أساسيات التحليل المالي في المنشآت الصناعية والتجارية*، الطبعة الثانية، دار وائل للنشر، عمان، 1984، ص 17– 23.

2 – محمد، منير شاكر؛ إسماعيل، إسماعيل؛ نور، عبد الناصر، *التحليل المالي (مدخل صناعة القرارات)*، الطبعة الأولى، مطبعة الطليعة، عمان، 2000، ص 54 – 76.

3 – حماد، طارق عبد العال. *التقارير المالية*، الدار الجامعية، جامعة عين شمس، 2005، ص957 – 973.

4 – المرسي، جمال الدين؛ اللحلح، أحمد عبد الله. *الإدارة المالية (مدخل اتخاذ القرارات)*، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2006، ص 156 – 177.

5 – أبو الحسن، علي أحمد. *المحاسبة الإدارية المتقدمة*، الدار الجامعية، جامعة الإسكندرية، الإسكندرية، 1997، ص 282 – 292.

6 – الزعبي، هيثم. *الإدارة والتحليل المالي*، الطبعة الأولى، دار الفكر، صنعاء، 2000، ص238 – 246.

7 – الحسني، صادق. *التحليل المالي والمحاسبي*، مجدلاوي للنشر، عمان،1998، ص 288 – 294.

8 – الزبيدي، حمزة محمود. *التحليل المالي*، الطبعة الأولى، مؤسسة الوراق، عمان، 2000، ص63 – 72.

9 – العمار، رضوان؛ نادر، نهاد. *الإدارة المالية*، الطبعة الأولى، دار المطبوعات الجامعية، جامعة تشرين، اللاذقية، سوريا، 2004، ص 112 – 135.

10– نمر، محسن.*التطبيقات المالية باستخدام الحاسوب*، الطبعة الأولى، مجموعة المجرة الدولية، عمان، 1999، ص 48 – 57.