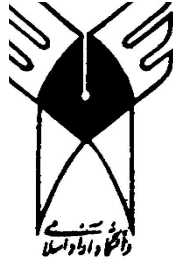


جهت خرید فایل word به سایت www.kandoo.cn.com مراجعه کنید

یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۰۵۱۱ تماس حاصل نمایید



()

:

بخش اول - صورت گردش وجوه نقد

بخش دوم - مدیریت گردش وجوه نقد

:

:

جهت خرید فایل word به سایت www.kandoocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۰۵۱۱ تماس حاصل نمایید

بخش اول

مدیریت گردش وجوه نقد

صورت حساب گردش وجوه نقد:

گردش وجوه نقد را برای پذیرفته شدن تهیه نکنید.

سرمایه گذاران معمولاً به درآمد خالص شرکت به منزله سلامت مالی و دورنمای آینده شرکت نگاه می اندازند نمودار زیر درآمد یک شرکت را در طی ۷ سال مالی نشان می دهد.

شرکت بخش سودآوری مناسب و حتی دوره های رشد درآمدی را نشان می دهد. بین سالهای اول و چهارم، درآمد خالص این شرکت رشد ۳۲ درصدی از ۳۱ میلیون دلار به ۴۱ میلیون دلار داشته است. آیا این شرکت سرمایه پذیر خوبی به نظر می رسد؟ آیا انتظار می رود که سودآوری این شرکت ادامه پیدا کند؟ آیا این شرکت بهره و سود مناسبی تقسیم کرده است و آیا شما حاضر به ادامه سرمایه گذاری در این شرکت هستید؟ سرمایه گذاران با خریداری سهام این شرکت به همه این چند سؤال پاسخ بلی می دهند.

۱۸ ماه بعد این شرکت، W.T.Grant، دچار بزرگترین ورشکستگی ایالات متحده شد. بررسیهای دقیقتر صورتهای مالی شرکت نشان می دهد که شرکت چندین سال گردش وجوه نقد پس از عملیات منفی را تجربه کرده است. حتی اگر حقیقتاً سود گزارش کرده باشد. چگونه ممکن است این اتفاق بیفتد؟ بخشی از این امر به این دلیل است که شرکتها فروشهایی که در صورت سود و زیان گزارش می کند از نوع اعتباری هستند و شرکت در مورد وصول این فروشهای اعتباری مشکل داشته که باعث می شود

گردش وجوه نقد کمتر از سود ویژه شود. تحلیل گردش وجوه نقد نشانه هشدار به موقع از

مشکلات عملیاتی W.T.Grant است.

همانطوری که در ابتدای داستان آمد آزمایشات روی گردش وجوه نقد شرکت

W.T.Grant انجام شده که آیا کمبود با اهمیت نقدینگی و عدم انعطاف پذیری مالی

شرکت را که نهایتاً باعث ورشکستگی شرکت شد نشان داده است. هدف از این متن

امتحان کردن اجزاء اصلی صورت گردش وجوه نقد و نوع اطلاعاتی که از این صورت

تهیه می شود، می باشد.

هدف اولیه صورت گردش وجوه نقد فراهم کردن اطلاعاتی درباره دریافت و

پرداختهای نقدی یک واحد گزارشگری در طول دوره مالی است. هدف ثانویه، تهیه

اطلاعات تأثیر فعالیتهای عملیاتی، سرمایه گذاری و تامین مالی روی وجوه نقد است.

بنابراین صورت گردش وجوه نقد دریافتها و پرداختهای نقدی و نتایج تغییرات خالص

وجوه نقد در اثر فعالیتهای عملیاتی، سرمایه گذاری و تامین مالی یک واحد تجاری در

طول دوره در یک صورت مطابقت از اول تا پایان دوره را نشان می دهد.

فواید صورت گردش وجوه نقد:

اطلاعات یک گردش وجوه نقد بایستی به سرمایه گذاران، بستانکاران و ارزیابی دیگران درموردی به شرح زیر کمک می کند.

۱- توانایی واحد گزارشگری در ایجاد گردش وجوه نقد آینده

هدف اولیه گزارشات مالی تهیه اطلاعاتی است که امکان پیش بینی مبلغ، زمان بندی و عدم اطمینان وجوه نقد آینده را به ما می دهد. با بررسی ارتباط بین اقلامی از قبیل فروش و خالص گردش وجوه نقد حاصل از فعالیتهای عملیاتی و یا خالص گردش نقدی حاصل از فعالیتهای عملیاتی و افزایش یا کاهش در وجوه نقد، امکان پیش بینی بهتر مبلغ، زمان بندی و عدم اطمینان گردش وجوه نقد آتی از بررسی اطلاعات حاصل از مبنای تعهدی گردش وجوه نقد است.

۲- توانایی واحد گزارشگری (شرکت) در پرداخت سود سهام و برآوردن

تعهدات

اگرچه آسان ولی وجوه نقد بسیار مهم است. اگر یک شرکت وجوه نقد کافی نداشت حقوق کارمندان شرکت پرداخت نمی شد و بدهیهای شرکت تسویه نمی شد و سود سهام پرداخت نمی شد و تجهیزات تحصیل نمی شد.

یک صورت گردش وجوه نقد به ما نشان می دهد که وجوه نقد چگونه مصرف می شود و از کجا می آید؟ مستخدمین و کارکنان و بستانکاران و سهامداران و مشتریان

علاقه ویژه ای به صورت گردش وجوه نقد دارند چون تنها ترین گزارش است که گردش وجوه نقد یک شرکت را نشان می دهد.

۳- دلایل اختلاف بین درآمد خالص و گردش نقدی خالص حاصل از فعالیتهای عملیاتی

سود خالص خیلی مهم است. زیرا اطلاعاتی راجع به موفقیت یا مطلوبیت یک موسسه تجاری را از یک دوره نسبت به دوره دیگر نشان می دهد. اما بعضی افراد برای رسیدن به مبنای تعهدی گردش وجوه نقد چند برآورد بایستی انجام دهند که این برآوردها حیاتی هستند. در نتیجه قابلیت اتکای این اعداد چالش برانگیز هستند. این فقط در مورد وجه نقد نیست. بنابراین همانطوری که در داستان اول متنی آمد استفاده کنندگان صورتهای مالی از دانستن دلایل اختلاف بین خالص سود و گردش وجوه نقد حاصل از فعالیتهای عملیاتی بهره مند می شوند و آنها می توانند در مورد قابلیت اتکا ارقام سود و زیان ارزیابی کنند.

۴- سرمایه گذاری نقدی و غیرنقدی و فعالیتهای تامین مالی در طول دوره

با بررسی فعالیتهای سرمایه گذاری شرکت (خرید و فروش داراییهایی غیر از محصولات خودش) و فعالیتهای تامین مالی آنها (استقراض و باز پرداخت وام و سرمایه گذاری توسط صاحبان سهام و پرداخت سود به سهامداران)، مطالعه کننده صورت مالی گردش وجوه نقد بهتر می تواند درک کند که چرا داراییها و بدهیها در طول دوره افزایش یا کاهش می یابند. برای مثال سوالهای زیر ممکن است پاسخ داده شود.

چطور وجوه نقد افزایش می یابند وقتی که زیان خالص برای دوره وجود دارد؟ چگونه عایدات حاصله از اوراق قرضه استفاده می شود؟ چگونه توسعه تجهیزات و تاسیسات تامین مالی شده است؟ چرا سود سهام افزایش پیدا نکرده است؟ چگونه بدهیها تسویه می شوند؟ چقدر وجه نقد طی سال قرض گرفته شده است؟ آیا گردش وجوه نقد بیشتر یا کمتر از سود خالص است؟

طبقه بندی گردش وجوه نقد:

صورت گردش وجوه نقد، دریافتها و پرداختهای نقدی را برحسب فعالیتهای عملیاتی، سرمایه گذاری و تامین مالی طبقه بندی می کند. فعالیتهای و معاملات مالی نوعاً به شرح زیر تشخیص داده می شوند.

۱- فعالیتهای عملیاتی شامل فعالیتهای مالی است که با تأثیر وجوه نقد روی سود خالص تأثیر می گذارند. از قبیل دریافتهای نقدی حاصل از فروش کالا و خدمات و پرداختهای نقدی برای تحصیل ملزومات و استخدام کارمندان و هزینه ها.

۲- فعالیتهای تامین مالی مرتبط با ارقام بدهیها و حقوق صاحبان سهام و شامل گرفتن وجه نقد از بستانکاران و بازپرداخت مبالغ قرض گرفته شده و جذب سرمایه از مالکان و پرداخت سرمایه (باز خرید سهام) و منافع (بازده) حاصل از سهام و سرمایه گذاری ایشان می باشد.

۳- فعالیتهای سرمایه گذاری عموماً مرتبط با دارائیهای بلند مدت (ثابت) است و

همچنین مرتبط با اخذ (وصول) وام و تحصیل و کنارگذاری سرمایه گذاریها و دارائیهای تولیدی با عمر طولانی.

شرح زیر دریافتهها و پرداختهای نقدی یک واحد تجاری که بر طبق فعالیتهای عملیاتی، سرمایه گذاری و فعالیتهای تامین مالی طبقه بندی می شوند را نشان می دهد.

جریان وجوه نقد ناشی از فعالیتهای عملیاتی

جریان ورودی وجوه نقد:

وجوه نقد حاصل از فروش کالا و خدمات، بازده وام.

جریان خروجی وجوه نقد:

مصرف وجوه نقد برای خرید موجودی کالا، خرید خدمات، پرداخت مالیات، پرداخت سود سهام به سرمایه گذاران و پرداخت هزینه ها.

جریان وجوه نقد ناشی از فعالیتهای سرمایه گذاری

جریان ورودی وجوه نقد:

حاصل از فروش دارائیها، تاسیسات و تجهیزات، حاصل از فروش اوراق قرضه و اوراق بهادار سایر شرکتهای و حاصل از وصول اصل وامهایی که به سایر شرکتهای و واحدهای

گزارشگری (تجاری) داده ایم.

جریان خروجی وجوه نقد:

پرداخت وجوه نقد برای خرید دارائیها، تاسیسات و تجهیزات، پرداخت برای خرید

اوراق قرضه و بهادار از سایر شرکتهای تجاری، ایجاد دین و دادن وام به سایر شرکتهای.

جریان وجوه نقد ناشی از فعالیتهای تامین مالی

جریان ورودی وجوه نقد:

حاصل از فروش اوراق بهادار و سهام شرکت و حاصل از بازده اوراق قرضه.

جریان خروجی وجوه نقد:

ناشی از پرداخت سود سهامداران و بازپرداخت بدهیهای بلند مدت و باز خرید سهام سرمایه.

بعضی از وجوه نقد مرتبط با سرمایه گذاریها و یا فعالیتهای مالی به عنوان فعالیتهای عملیاتی طبقه بندی می شوند. برای مثال دریافتیهای درآمد سرمایه گذاری مثل بهره و سود سهام و پرداختیهای بهره به قرض دهندگان بعنوان فعالیتهای عملیاتی طبقه بندی می شوند و بعضی از گردشهای وجوه نقد مرتبط با فعالیتهای عملیاتی بعنوان فعالیتهای سرمایه گذاری یا تامین مالی طبقه بندی می شوند. برای مثال دریافتیهای نقدی حاصل از فروش داراییها و تاسیسات و تجهیزات و سود حاصله از فروش آنها اگرچه در صورت سود و زیان گزارش می شود ولی بعنوان فعالیت سرمایه گذاری طبقه بندی می شود و سود حاصله از فروش هیچگونه تاثیری در گردش نقدی خالص حاصل از فعالیتهای عملیاتی ندارد و همچنین سود و زیان در پرداخت بدهیها عموماً بعنوان بخشی از وجوه نقد خروجی مرتبط با باز پرداخت مبالغ استقراض می باشد و بعنوان فعالیتهای تامین مالی آمده است.

مدیریت گردش وجوه نقد:

توضیح: فرا بگیرید که چگونه حیاتی ترین دارایی خود را پیش بینی کنید.

این مقاله به منظور طراحی نشده است که تنها راهنمای شما در مدیریت نقد شرکت تان باشد. منابع زیادی وجود دارد و پیشنهاد می کنیم از هر کتاب یا نوشته ای که از طرف انجمن ها و سازمانهای حرفه ای منتشر شده و در کتابفروشیها موجود است استفاده کنید. مرکز توسعه تجارتهای کوچک یامینگ (Wyoming) که بوسیله دانشگاه یامینگ اداره می شود این اطمینان را به شما نمی دهد که در نتیجه اجرا و پیاده سازی مراحل تشریح شده در این مقاله تجارت شما موفقیت آمیز باشد.

مقدمه:

آیا شما از ورود و خروج وجوه نقد آگاه هستید؟ آیا شما می دانید مانده وجوه نقدتان قبل از آنکه خیلی دیر شود؟ پاسخ این سوالات و دیگر سوالات در ذهنتان در این مقاله ارائه می شود.

یکی از مهمترین مسؤلیتهایی که شما در هنگام مرور گردش نقدینگی مالکیت شرکتهای کوچک با آن روبرو می شوید توانایی فهم نیازهای نقدی واحد تجاری است. شما باید لیست حقوق و دستمزد هفتگی را تهیه و پرداخت کنید، برای حمل کالا پول پردازید مالیات حقوق و فروش خود را پردازید. این وظایف کمترین چیزهایی است که شما تهیه می کنید تا انجام شود. در نتیجه شما قادر نخواهید بود و یا نخواهید توانست که

یک برنامه برای نیازهای نقدی و برآوردن آن نیازها فراهم آورید.

شما باید اطمینان داشته باشید که درک مدیریت وجوه نقد و پیش‌بینی آن هنرهای سری نمی‌باشند که در پشت درهای بسته با سحر و جادو انجام شوند بلکه بر مبنای احساس معمولی و منطق همراه با فهم خوبی از نحوه تامین مالی و صورت‌های مالی تان است. آنچه که شما باید انجام دهید براساس فهم از صورتهای مالی و عملیات مالی شرکت شما و فراگیری مفاهیمی ساده است که در این مقاله برای شما ارائه می‌شود. اجازه دهید که با یکدیگر یک روشی را برای مدیریت وجوه نقد توسعه دهیم که برای شما قابل فهم و مورد استفاده باشد.

پنج موضوع بودجه بندی و پیش‌بینی وجوه نقد عبارتند از:

تعریف - پیش‌بینی وجوه نقد چیست؟

هدف - چرا شما به پیش‌بینی نیاز دارید؟

محدوده زمانی - دوره زمانی پیش‌بینی شما کدام است؟

پیش شرط و لازمه - شما باید چه چیزهایی را داشته باشید تا پیش‌بینی موفقیت‌آمیز

وجوه نقد انجام دهید؟

شکل - چگونه پیش‌بینی تان را سازماندهی کنید؟

ما این پنج موضوع را بطور جداگانه مورد بررسی قرار می‌دهیم و مبانی درک لازم

برای شما را جهت کنترل وجوه نقدتان را براین اساس قرار می‌دهیم. هنگامی که مبانی

کامل شد نقطه شروع را بررسی خواهیم کرد.

تعریف: پیش بینی نقد چیست؟

ما باید یک تعریف خوب و نکات لازم که در آن تعریف باید لحاظ شوند را چنان تنظیم کنیم که شما بتوانید یک پیش بینی برای وجوه نقد خود انجام دهید و مفاهیم آن را درک کنید. پیش بینی وجه نقد عبارت است از ارائه نتایج وجوه نقد بر مبنای فرضیاتی در مورد رویدادهایی که انتظار می رود بوجود آید اتفاق بیفتد در طی دوره پیش بینی.

در تعریف فوق چهار نکته وجود دارد که در فهم آن به ما کمک می کند.

۱- دوره زمانی مربوط به برنامه پیش بینی وجوه نقد باید تعریف شود.

۲- فرضیات معینی درباره آنچه که قرار است اتفاق بیفتد باید تهیه شده و مستند شود برای پیش بینی نتایج نقدی. ارائه دادن فرضیات در مورد آنچه که در آینده اتفاق خواهد افتاد برای بعضی از افراد شرکتهای کوچک یک کمی ترساننده است. تصور وقت صرف کردن برای تفکر درباره آینده و ساختن فرض هایی از قبیل «فروش در سال بعد ۴٪ رشد خواهد داشت» یا «من باید یک کارمند در سال بعد استخدام کنم که XX دلار حقوق، مالیات و سایر مزایا دارد» این زمانی است که شما شروع می کنید که یقین کنید آیا شما درباره پیش بینی تان جدی هستید. اگر شما بخواهید و قادر باشید که پیشتر برنامه ها و فرضیات خود را انجام دهید یک مرحله عمده را در جهت اهداف در مورد کنترل وجوه نقد شرکت خود گذرانده اید.

۳- یک بودجه نقدی برای قابل فهم بودن و کامل بودن باید مستند باشد همچنانکه آنرا مرور می کنید اصلاح می کنید. به نظر می رسد که کار کردن با اعداد بوسیله ماشین حساب ساده تر باشد اما اگر شما آنگونه عمل کنید شما یک راه سازمان یافته جهت ارزیابی آنچه که انجام داده اید و بهبود دادن، فراهم نخواهید آورد.

۴- اقدامات ویژه ای باید بر روی فرضیات انجام دهید تا برنامه ها و اهداف شما را روح ببخشد که به آن مدیریت فعال نامیده می شود. اگر شما بخواهید که چیزی اتفاق بیفتد و برنامه های خود را براساس آن فرض انجام دهید باید مراحل تعریف شده یا اقداماتی را انجام دهید که برنامه شما را معتبر سازد.

بطور خلاصه، ابتدا باید دوره بودجه را تعیین کند و سپس فرضیاتی را دوباره آنچه که اتفاق خواهد افتاد انجام دهید، سپس یک نوشته ای در مورد پیش بینی ارائه دهید و سپس آنرا اعتبار دهید.

هدف: چرا شما به پیش بینی نیاز دارید؟

شما بمنظور حصول اطمینان از اینکه بیش از آنچه وجه نقد دارید یا انتظار دارید که داشته باشید هزینه نخواهید کرد. به پیش بینی وجوه نقد نیاز دارید اما بمنظور برنامه ریزی اهداف باید به چند نکته توجه کرد:

۱- حصول اطمینان از اینکه مانده وجه نقد همیشه بالاتر از صفر خواهد بود و یا بالاتر از یک سطح مطلوب.

۲- هنگامی که سطح وجوه نقد به اندازه کافی بالاتر از حداقل است به سرمایه گذاری آن ظرفیت اضافی پرداخت تعیین کنید که حداقل قابل قبول مانده وجه نقد شما چقدر است؟ ممکن است آن عدد صفر باشد یا حداقل مبلغی مثبت که با توجه به تجارت شما منطقی باشد. پس به فرآیند پیش بینی توجه کنید که آیا برنامه ها و رویدادهای مورد انتظار، شما را در موقعیتی بالاتر از آن حداقل استاندارد نگه می دارند. این اولین مرحله پیش بینی وجه نقد است.

بعد از پیش بینی موفقیت آمیز برای یک دوره بسیاری از شرکتها قادر هستند که به نکته دوم ذکر شده در بالا مراجعه کنند. اگر شما قادر باشید که مانده مثبت کافی را در حسابهایتان نگهداری کرده و مدیریت کنید آنوقت قادر خواهید بود که برنامه هایی را به منظور استفاده ظرفیت اضافی مانده وجوه نقد به عنوان سرمایه گذاری کوتاه مدت جهت کسب سود اضافی، پی ریزی کنید. بطور خلاصه هدف پیش بینی عبارت است از سعی در اجرای فرضی برنامه جهت مشاهده اینکه تاثیرات نقدی آن چه خواهد بود قبل از اینکه شما واقعاً اقداماتی را انجام دهید. آیا این جالب نخواهد بود تحقق اینکه شما به وجه نقد بیشتری نیاز داشته باشید قبل از اینکه خیلی دیر شود و از آن بهتر این است که شما وجه نقد اضافه ای داشته باشید و در سرمایه گذاری های کوتاه مدت کم ریسک بمنظور افزایش سود سرمایه گذاری کنید.

چندین نتیجه مطلوب وجود دارد که می تواند در نتیجه استفاده از تکنیکهای پیش بینی

وجوه نقد حاصل شود. بعضی از معمول ترین آنها عبارتند از:

پیش‌بینی نیازهای تامین مالی کوتاه مدت، تامین مالی نوسانات فصلی تجارت، برنامه‌ریزی کاهش بدهیها، برنامه ریزی مخارج سرمایه ای (خرید تجهیزات)، کسب منافع از تنزیل وجه نقد، برنامه ریزی خرید موجودیها، ارزیابی و طراحی سیاستهای اعتباری، برنامه ریزی تامین مالی کوتاه مدت و افزایش سود سرمایه گذاری.

تنظیم یک یا چند مورد از اقلام بالا در پیش‌بینی، شما را قادر خواهد کرد که تاثیرات وجوه نقد را برآورد کنید قبل از آنکه واقعاً خود را مشغول سازید. اگرچه غالباً نیازهای شما برای پیش‌بینی نقد حول یک رویداد اصلی نمی چرخد بلکه جهت تعیین عملیات روزمره است. این فرآیند برنامه ریزی نیازهای نقدی کوتاه مدت نام دارد.

بحث خاص، مالیات‌تان را پردازید!

در حالیکه شرکتهای کوچک در نیازهای نقدی شان کشمکش دارند و تلاش می کنند که با سرمایه در گردش ناکافی عملیات خود را انجام دهند، آنها اغلب خود را در برآوردن همه نیازهای نقدی شان ناتوان می بینند. اکثر قریب به اتفاق آنها راههای نامطلوبی از قبیل عدم پرداخت مالیات حقوق و یا فروش را انتخاب می کنند این اشتباه ترین کاری است که در هنگام موجودی نقد ناکافی می توان انجام داد.

اولاً، هم ادارات مالیاتی ایالتی و مرکزی جریمه ها و بهره هایی را برای دیر کرد مالیات وضع می کنند. جریمه مالیات دولت مرکزی ۱۰٪ مالیات پرداخت نشده است و این نرخ،

سالانه نیست بلکه ۱۰٪ مالیات پرداخت نشده برای هر تاخیر است. ثانیاً، هم دولت مرکزی و هم دولتهای ایالتی اختیار دارند که حکم حبس عدم پرداخت مالیات برای شرکتهای و یا کارمندان وضع کنند. حکم حبس عدم پرداخت مالیات عبارت است از یک سند رسمی که اعتبار دهی به شما را ممنوع می کند و در گزارش اعتبار شما نمایش داده می شود. ثالثاً، IRS دولت مرکزی شما را به میزان ۱۰۰۵ مالیات پرداخت نشده جریمه می کند اگر شرکت شما قادر به پرداخت نباشد و در آخر اینکه IRS این اختیار را دارد که حسابهای بانکی شما را (شرکت یا شخصی) را مصادره کند تا طلب خود را برداشت کند. ایالت یک گواهینامه به اداره متبوع خود می فرستد و از شما جمع آوری می کند. هنگامی که وجوه نقد کم می شود معمولاً تلاش می شود که مالیات پرداخت نشود (گریز از مالیات) تا هنگامی که اوضاع مالی بهتر شود.

توصیه ساده: مالیات دولت مرکزی و ایالتی را بپردازید هنگامی که سر رسید می شود. شما نمی توانید از جریمه ها بگریزید و نمی خواهید که مشکلی برای شما و شرکت شما ایجاد شود.

دوره زمانی - دوره بودجه شما کدام است؟

این یک مفهوم ساده اما با اهمیت است. همانطوریکه در تعریف پیش بینی خاطر نشان شد شما باید دوره زمانی پیش بینی خود را تعریف کنید، چند راهکار وجود دارد:
بلند مدت (یک ساله یا بیشتر)، کوتاه مدت (یک ماهه تا یکساله)، کوتاه مدت (یک

هفته تا یک ماهه)

بسیاری از تلاشهای پیش‌بینی شما در گروه میان مدت خواهد بود مثلاً یک دوره سه ماهه پیش‌بینی، که نقطه شروع خوبی برای شما است. زیرا به اندازه کافی به حال نزدیک است و این اجازه را می‌دهد که متغیرها با دولت منطقی پیش‌بینی شوند. بعد از آنکه شما حرفه‌ای‌تر شدید در دوره‌های بلندمدت‌تر برای برنامه‌ها و اهداف شرکت خود شروع می‌کنید و شما مایل خواهید بود که دوره پیش‌بینی را گسترده‌تر کنید به طوریکه آینده را پیش‌بینی کنید، بودجه بندی پروژه‌ای برای حداقل ۱۲ ماه.

بطور ویژه ۲ دلیل برای پیش‌بینی‌های خیلی کوتاه مدت وجود دارد. دلیل مطلوب‌تر کسب منافع از مانده‌های اضافی نقدی از طریق سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت کم ریسک با بهره بالا است بدین منظور شما باید بدانید که نیازهای نقدی شما چیست و همچنین از میزان پول اضافی آگاهی داشته باشید.

معمولترین علت برای بودجه‌های کوتاه مدت عبارت است از کوشش برای پوشش دادن مخارج مورد نیاز با توان مالی ناکافی است. البته آگاهی از دریافت‌های مورد انتظار و پرداخت‌های مورد انتظار روزانه همیشه سودمند است. اما اغلب تحلیل‌های کوتاه مدت تلاش می‌کنند که وجوه ناکافی را مدیریت کنند نه اینکه برای حداکثر کردن بازدهی سرمایه‌گذاری وجوه نقد کوشش کنند. جواب نهایی به مسائل مدیریت وجوه نقد شرکتهای کوچک، مدیریت خرد روزمره وجوه نقد نیست بلکه توجه دقیق به برنامه‌ها و

اهداف شرکت و ایجاد برنامه ای در خور توانایی اداره وجوه نقد شرکت دارد.

لازمه و پیش شرط - شما بایستی چه چیزی را در اختیار داشته باشید؟

جهت شروع فرآیند پیش بینی به روز کردن آن چیزهای مشخص وجود دارد که باید در اختیار داشته باشید. همچنین بعضی روشهای تحلیلی وجود دارد که باید انجام شود. اجازه بدهید که یانها را مورد بحث قرار دهیم، الف: صورتهای مالی، ب: پیش بینی فروش و سود، ج: الگوی دریافت حسابهای دریافتی، د: الگوی پرداختها در مورد کالاها، مخارج، حقوق و ...

صورتهای مالی، اولین چیزی که باید در اختیار داشته باشید صورتهای مالی شامل ترازنامه و صورت سود و زیان است. مهم نیست که صورتهای مالی شما بوسیله خودتان یا بوسیله افراد خارج از شرکت مثل حسابداران خبره و موسسات مالی تهیه شده است. نکته مهم این است که صورتهای مالی باید صحیح، قانونمند (توجیحاً ماهانه) و به روز و مربوط باشد. مهمترین مورد این است که صورتهای مالی شما بدون هیچ ابهامی قابل درک و فهم باشد. شما باید قادر باشید که درآمدها و مخارج و هزینهها را درک کنید و قادر باشید که انواع معاملات مربوط به هر قلم از صورت سود و زیان را تحلیل کنید. همچنین در مورد ترازنامه شما باید بدانید که چگونه هر یک از دارائیهها و بدهیهها را چه عینی و چه از طریق مدارک مستند بررسی کنید و فقط از طریق چنان قابلیت هایی شما می توانید به سطحی از فهم تجارت و ضرورتهای مالی شرکت خود دست یابید تا یک پیش بینی معنی دار انجام

دهید.

بطور اخص، صورت حساب سود و زیانی که به شما ارائه شده باید «به صورت درصدی سود و زیان» باشد بدین مفهوم که هر خط آن نشانگر درصدی از کل درآمد باشد. داشتن این درصدها به این دلیل که آنها مبنایی برای پیش‌بینی شما خواهد بود حائز اهمیت است.

پیش‌بینی فروش مبنای پیش‌بینی وجوه نقد می باشد. شما برای طراحی و پیش‌بینی با اطمینان فروش بایستی فرآیند سازماندهی شده ای برخوردار باشید. مراحل فرآیند پیش‌بینی فروش عبارتند از:

۱- درآمدها یا فروشهایتان را بر مبنای ویژگیهای مشابه و یا متغیرهای مشابه با گروههای مناسب تقسیم بندی کنید. می توانید امیدوار باشید که در این روش صورتهای مالی و سایر گزارشهای مدیریتی شما باعث دسته بندی درآمدهای تان خواهد شد.

۲- این گروهها را در صورت امکان برای سه سال اخیر تجزیه و تحلیل کنید.

۳- برخی تحقیقات از روی نشريات اقتصادی و تجاری در مورد فاکتورهای مرتبط با صفت مربوطه، مشتریان یا صاحبان سرمایه، تولیدات، حوزه های جغرافیایی و سایر موارد انجام دهید که این تحقیقات به شما گستره ای از روندها و مرجعی جهت اخذ تصمیمات را ارائه می دهد.

۴- متغیرهای ویژه ای که بر روی گروههای فروش یا درآمدها در دوره مورد

پیش‌بینی تأثیر می‌گذارند که شامل فرآیندهای بسیاری خواهد بود که شامل چندین متغیر می‌باشد را استخراج و تجزیه و تحلیل کنید. بعضی از این متغیرها عبارتند از: قیمت، نمودار مشتری‌مداری، ظرفیت تولید یا توانایی تولید، طرح‌های بازاریابی و بودجه بندی و تغییرات جغرافیایی بازار.

شما با کار کردن بر روی این متغیرها می‌توانید با درصد اطمینان بالایی در مورد تصمیمات عملیاتی موفقیت‌آمیز تصمیم‌گیری نمایید. این سطح از برنامه ریزی خارج از بضاعت شرکتهای تجاری کوچک است، اما آن برای شرکتهای بزرگ همچون جنرال موتور و یا میکروسافت قابل دسترسی است.

روند وصول حسابهای دریافتی:

اگر شرکت شما بخش با اهمیتی از محصولات یا خدمات خود را بصورت اعتباری به فروش رسانیده است بایستی تحلیلی از روند وصول حسابهای دریافتی جهت پیش‌بینی صحیح وجوه دریافتی بعمل آورید در مورد زمان تاخیر بین فروش اعتباری و وصول نهایی معاملات آگاهی داشته باشید.

یک کاربرگ، خواه بر روی کاغذ و یا کامپیوترتان، تشکیل دهید و فروشهای اعتباری چند ماهه و وصول آنها را آنالیز کنید. یک ستون برای هر ماه قرار دهید و لیست معاملات را در زیر آن کاربرگ ذکر کنید یک کاربرگ مجزا برای فروشهای هر ماه تهیه کنید. برای مثال، اگر شما فروشهای مربوط به ژانویه را آنالیز می‌کنید، ستون ماهیانه تان را تحت

سر فصل ژانویه تشکیل دهید. سپس فوریه، مارس، ... هر فروش را در سمت چپ بنویسید
و وصول آنها را در ستون مناسب در سمت راست ذکر نمائید.

فرض کنید شما فروشی به میزان ۱۰ هزار دلار داشته اید که ۵۰۰۰ دلار در فوریه،
۳۰۰۰ دلار در مارس و ۲۰۰۰ دلار در آوریل وصول شده است. شما می دانید که ۵۰٪
وصولیهای فروش ژانویه تان در اولین ماه بعد از فروش (یعنی فوریه)، ۳۰٪ وصولیها در
دومین ماه و ۲۰٪ در سومین ماه به وقوع پیوسته است.

اگر شما این روش را برای ۶ ماه از ۱۲ ماه داشته باشید آنوقت شما مواد و اطلاعات
ضروری جهت پیش بینی روند وصول را خواهید داشت. اگر شما نتایج سالیانه را در اختیار
داشته باشید می توانید از میانگین آنها استفاده نمائید. بهر حال، اگر اطلاعات مربوط به
روند وصول سالیانه شما در طی سالهای مختلف پراکندگی داشته باشد. شما ممکن است
که از اطلاعات ماهیانه به جای میانگین استفاده نمائید.

روند پرداختها:

اساساً این بخش متفاوت از بخش فوق الذکر نیست اما لازم است مقادیر منصفانه‌ای از
جزئیات کاربردی تکمیل آن بکار گرفته شود که در ابتدا شامل گروه هزینه های ریز می
باشد.

موجودیها، حساب هزینه های عملیاتی عمومی، حقوق و دستمزد، پرداخت بدهیها،
مالیات بر درآمد. هدف در اینجا این است که ما اطلاعات مربوط به ماههای پرداخت هر

یک از گروهها را بدست آوریم. بعضی از اینها یک رابطه قانونمندی با فروش یا درآمد ماهانه دارند. گروههای دیگر مثل اجاره یا اسناد پرداختی ثابت خواهند بود. آنها شناخت کافی جهت پیش بینی مطمئن روند پرداخت برای هر گروه را به شما خواهد داد.

این در جایی است که پیش بینی فروشهای شما در بازی نقش داشته باشد. با استفاده از پیش بینی فروشهای ماهیانه، شما نتایج پرداختهایی که با سطوح فروش مربوطند را پیش بینی خواهید کرد. صورت حساب ماهیانه سود و زیان که بصورت درصدی باشد مفید خواهد بود. اگر شما آن اطلاعات را در دسترس نداشته باشید می توانید با استفاده از صورت حساب سود و زیان و با تقسیم هر هزینه بر روی فروش خالص درصدهای مورد نیازتان را محاسبه کنید. صورت حساب سود و زیان (دفاتر کل) انواع سرفصلهای هزینه ضروری جهت پیش بینی هزینه های ماهیانه را ارائه می کند.

چگونه شما باید شکل پیش بینی تان را سازماندهی کنید؟

اکنون اجازه دهید که هم این مفاهیم را با هم در یکجا قرار دهیم و آنها را برای پیش بینی مستندسازی کنیم. از مشاور SBDC تان برای یک نمونه فرم بودجه بندی وجوه نقد سفید و یک نمونه فرم بودجه بندی وجوه نقد کامل شده مشاور بخواهید. فرم سفید بودجه بندی نقدی ستونهایی را برای سه دوره زمانی نشان می دهد. هیچ سحر و جادویی وجود ندارد. قصد فقط ارائه یک شکل کلی مورد نظر است. این فرم فقط پیش بینی های مربوط به دوره مورد نظر را به شما ارائه می دهد.

هم اکنون به شرحهای پائین، سمت چپ پیشبینی ها توجه کنید. آنها وجوه ورودی و وجوه خروجی همراه با تغییرات آن را در پائین ارائه می دهند. شما برای تکمیل بخش وجوه نقد دریافتی نیاز به کاربرگ پیشبینی فروش و روند وصول حسابهای دریافتی هستید. بعد از ارائه جزئیات قابل ذکر برای ایجاد این دو مورد، رقمهایی از بودجه نقدی را خواهید داشت.

همچنین یک بخش تحت عنوان سایر دریافتهای نقدی را ملاحظه خواهید کرد، مثل درآمد سرمایه گذاریها، سرمایه گذاریهای سرسید شده و فروش دارائیهای ثابت. وجود تمامی پیشبینی های مربوط به دریافتهای نقدی حائز اهمیت می باشد. بعداً بخش مربوط به پرداختهای نقدی را تکمیل خواهید کرد. همه موجودیها جنسی را تحت عنوان یک قلم جمع بندی نمائید و همین عمل را برای همه هزینه های عملیاتی تان تحت سرفصل پرداختیهای عمومی انجام دهید. توجه کنید که سایر گروهها مثل خرید سرمایه گذاریها یا خرید دارائیها از قلم نیفتد.

هر قلم از دریافتها یا پرداخت بوسیله تعدادی از کاربرگ ها و یا تحلیلهایی که برای ارائه پیشبینی انواع گروهها تهیه نموده اید فرض شده اند. برای مثال کاربرگ مفروض برای پرداختهای عمومی در بخش هزینه های عملیاتی صورت سود و زیان نهفته است. هر حساب هزینه لیست خواهد شد. برخی از این حسابهای هزینه های ویژه در قالب کاربرگ های جزئیات که نشانگر عملیات قبلی برای تعیین پیشبینی هاست ارائه می گردند. بالاخره

جهت خرید فایل word به سایت www.kandoo.cn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۰۵۱۱ تماس حاصل نمایید

اینکه در قسمت آخر این بودجه بندی، مربوط به تغییرات می باشد.

اینجا، جایی است که تاثیرات ماهیانه پیش بینی ها نشان داده خواهد شد و اگر نتایج قابل

قبول باشد تصمیم گیری صورت خواهد گرفت. شما می توانید به انتخاب خودتان حداقل

مانده وجوه را نشان دهید و یا نشان ندهید.

هدف از بودجه نقدی ارائه انواع مراحل کارهای مربوط به آینده بر روی کاغذ قبل از

تکمیل آن کار بخصوص می باشد.

از کجا شروع می کنید؟

اگر در این مرحله شما در مورد اینکه ابتدا باید چه کار بکنید شک دارید، پیشنهاد زیر را بکار بگیرید: یک بودجه نقدی را برای ماه آخر تهیه کنید.

چرا شما می خواهید بودجه نقدی مربوط به ماه آخر ارائه دهید؟ این نکته درست است. به سراغ همه تحلیلهایی که قبلاً بحث کردیم بروید و ماه آخر را بازسازی کنید و سپس آنرا در مشکل پیش بینی قرار دهید. این فرآیند شما را قادر خواهد ساخت که در مورد کارهای زیر ماهر شوید و شما را در شروع به پیش بینی دلگرم خواهد کرد.

- تعریف شکل پیش بینی شده برای شرکت مورد نظرتان.

- بدست آوردن متغیرها و ویژگیهای مربوط به شرکت.

- تعریف منابع اطلاعات و چگونگی سازماندهی آنها و غیره.

- با استفاده از دوره "پیش بینی" شما مانده و جوه نقد ابتدا و انتهای دوره را می دانید و

شما را ملزم می کند که تحلیلهای لازم تا زمان رسیدن به جواب صحیح را انجام دهید.

یک بودجه نقدی ۹۰ روزه تهیه کنید و بودجه نقدی تاریخی پیشنهاد شده را تکمیل

کنید شما هم اکنون برای انجام کارهای واقعی آماده شده اید. دوره پیش بینی را بصورت

۳ ماهه انتخاب کنید و پیش بینی های ماهانه را با استفاده از پیش بینی های تاریخی در قالب

شکل پیشنهاد شده انجام دهید.

هنگامی که پیش بینی ماه اول تان کامل شد، صحت پیش بینی تان را مشخص کنید و

نواحی مورد نیاز را در آینده اصلاح نمائید. ماه تکمیل شده را وارد کنید و ماههای بعد را به آن اضافه کنید. در همان موقع اگر شما نواحی تعریف شده را در ماه اول را که معتقدید نادرست است در ۲ ماه بعد تصحیح نمائید. در نهایت به ارقامی دست خواهید یافت که برای دوره پیش‌بینی ۹۰ روزه صحیح خواهد بود.

مراحل عمل:

هم اکنون که شما این نوشته را دارید، شما مجموعه اعمالی که برای ارائه نظرتان در مورد پیش‌بینی وجوه از آنها استفاده نموده اید را در اختیار دارید:

۱- یک تعهد را برای خودتان ایجاد کنید و آنرا با شخص دیگری که با او قصد ایجاد

فرآیند موفقیت آمیز برای ارائه بودجه نوری شرکتتان را دارید تسهیم کنید.

۲- یکسری پوشه را برای هر قدمی که باید تکمیل شود در نظر بگیرید. مثل پیش‌بینی

فروش، آنالیز وصول حسابهای دریافتی، آنالیز هزینه های مشخص و غیره.

۳- پیش‌بینی فروش را ارائه دهید.

۴- اگر شرکت شما فروشهای اعتباری دارد آنالیز روند وصول حسابهای دریافتی را

تهیه کنید.

۵- آنالیز روند خرید موجودیها را تهیه نمائید.

۶- آنالیز حساب هزینه های مخصوص و رابطه آنها با فروش را ارائه نمائید.

۷- آنالیز دستمزد، پرداختهای اعتباری، مالیات و ... را تهیه کنید.

۸- پیش بینی وجوه نقد تاریخی را برای هر ماه تکمیل شده برای بررسی تطبیقی با

فرمت، تحلیلها، فرایندها و... تهیه کنید.

۹- پیش بینی را برای یک دوره ۹۰ روزه تهیه کنید.

۱۰- یک پیش بینی را یکساله تهیه کنید.

۱۱- تصمیمات اتخاذ شده بوسیله "مدل پیش بینی وجوه نقد" را برای ملاحظه قابل قبول

بودن نتایج آزمون کنید. شما باید به رابطه بین بهای تمام شده و هزینه ها با پیش بینی فروش

پی ببرید.

برای مثال پیش بینی فروش یک سطح مورد انتظاری از کاهش در طی دوره پیش بینی

نشان می دهد. بنابراین این کاهش بر روی همه هزینه ها و بهای تمام شده تأثیر خواهد

گذاشت. در پایان تولید برای پیش بینی فروش شما مستندات است که فروشها را به

گروههای مختلف و برای هر ماه از دوره پیش بینی تان لیست می کند و مشخص است که

پیش بینی ماهانه مبنای مناسبی برای پیش بینی هزینه ها و بهای تمام شده ماهیانه ارائه می

کند.

جهت خرید فایل word به سایت www.kandoocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

Filename: Document1
Directory:
Template: C:\Documents and Settings\hadi tahaghoghi\Application
Data\Microsoft\Templates\Normal.dotm
Title:
Subject:
Author: H.H
Keywords:
Comments:
Creation Date: 4/7/2012 12:20:00 PM
Change Number: 1
Last Saved On:
Last Saved By: H.H
Total Editing Time: 0 Minutes
Last Printed On: 4/7/2012 12:20:00 PM
As of Last Complete Printing
Number of Pages: 27
Number of Words: 3,961 (approx.)
Number of Characters: 22,583 (approx.)