الموازنة التقديرية للمبيعات

الموازنة التقديرية للمبيعات هي خطة مالية تفصيلية تحدد حجم وقيمة المبيعات المتوقعة لفترة مستقبلية (شهرية/ربع سنوية/سنوية (، وتعتبر حجر الأساس لباقي الموازنات التشغيلية. تهدف إلى تحديد إيرادات المبيعات المستهدفة بناءً على تحليل السوق، أداء المبيعات السابق، والقدرة الإنتاجية لتوجيه التخطيط وتنسيق العمل.

حساب معامل الارتباط:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^{n}\left((x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})\right)}{\sqrt{\sum_{i=1}^{n}(x_i - \bar{x})^2 \sum_{i=1}^{n}(y_i - \bar{y})^2}}$$

أو

$$r = \frac{\sum xy - n\,\bar{x}\,\bar{y}}{\sqrt{(\sum x^2 - n\,\bar{x}^2)(\sum y^2 - n\,\bar{y}^2)}}$$

معامل الارتباط :

يستخدم معامل الارتباط لدراسة طبيعة وقوة العلاقة بين المتغير المستقل والتابع، وقد يكون هذا الارتباط قويا أو ضعيفا كما يكون عكسيا (مع وضع إشارة سالبة)، حيث يمكن تحديد مستويات الارتباط وفق الجدول التالي:

الجدول رقم (12): مستويات قوة الارتباط

قيمة معامل الارتباط	درجة أو مستوى الارتباط

بين ± 0,7 إلى ± 1	ارتباط قوي
بين ± 0,4 إلى ± 0,7	ارتباط متوسط
بين ± 0,2 إلى ± 0,4	ارتباط ضعيف
أقل من ± 0,2	لا يوجد ارتباط بين المتغيرين

تحديد معادلة خط الاتجاه العام:

من الشكل Y=ax+b حيث:

✓ **المعلمة a:**

$$a = \frac{\sum x\,y - n\,\bar{x}\bar{y}}{\sum x^2 - n\,\bar{x}^2}$$

✓ **المعلمة b:**

$$b = \bar{y} - a\,\bar{x}$$

الطريقة الثانية:

من خلال حل المعادلتين:

$$\sum y = nb + a\sum x \ldots\ldots(1)$$

$$\sum xy = b\sum x + a\sum x^2 \ldots\ldots(2)$$