

la République Algérienne
Démocratique et Populaire

Ministre de l'Enseignement Supérieur
et de la Recherche Scientifique

Centre Universitaire Maghnia



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

المركز الجامعي مغنية

مطبوعة مقدمة لفائدة طلبة السنة الثالثة

للسانيس "علوم اقتصادية"

تخصص "اقتصاد وتسيير المؤسسة"

مقياس "نماذج التنبؤ"

محاضرة رقم 05 أساليب نوعية

من اعداد: د. قادري رياض

السنة الجامعية: 2019-2020

محاضرة رقم 05 أساليب نوعية

هذه الطريقة تقوم على افتراض أن التنبؤ بالمستقبل هو امتداد للماضي والحاضر أي أن الظروف التي أثرت على المبيعات في الماضي نفسها مستمرة في الحاضر والمستقبل كما يقول الخبير الإداري "أدموند بيرك": "لا يمكن التنبؤ بالمستقبل إلا بدراسة أرقام الماضي".

ويتم العمل بهذه الطريقة كما يلي:

$$\text{مبيعات السنة القادمة} = \frac{\text{مبيعات السنة الحالية}^{(39)}}{\text{مبيعات السنة الماضية}}$$

وعلى عكس آخرين يقترحون إضافة نسبة جزافية للمبيعات المحققة في السنة الماضية المقابلة للتغيرات المستقبلية وعادة تكون 5% و10%.

• مميزاتها:

✓ يمكن أن تفيد هذه الطريقة في التنبؤ بمبيعات السلع الموسمية وذلك بحساب متوسط مبيعات السلعة لكل شهر خلال ثلاث أو خمسة سنوات الأخيرة ثم يستخرج منها النسبة المئوية.

• عيوبها:

✓ لا تقدم تنبؤات دقيقة لأنها تهمل التغيرات التي قد تؤثر على المبيعات مستقبلا مثل التطور التكنولوجي.
✓ لا يعتمد عليها في التنبؤات قصيرة الأجل (أقل من سنة).

(II) طرق الحدس النوعية:

ترتكز هذه الطريقة على مهارة الفرد وقدرته العقلية في التعامل مع معلومات صعبة التقدير؛ تستعمل عند البحث على أفكار جديدة أو حل مشكلات عن طريق فصول الاستحداث Brainstorming sessions وفيه الأفراد أحرار من النقد.

(1-II) دورة حياة المنتج:

من المتعارف عليه أن للمنتج دورة حياة تضم 4 مراحل بالإضافة إلى مرحلة التخطيط وكل مرحلة لديها حجم المبيعات الخاصة بها تقوم المؤسسة بالتنبؤ بالمبيعات على أساس موقعها في دورة الحياة؛ فمرحلي التقديم والنمو تحتاج إلى إجراءات سنوية طويلة الأجل بينما