



التعامل مع الأثر المالي المترتب عن فيروس كوفيد-19

حلول رأس المال العامل للشركات التي لديها احتياجات نقدية ملحة

أدت تدابير السياسة العامة المطبقة لاحتواء انتشار فيروس كورونا (كوفيد-19) إلى إيقاف عمليات العديد من الشركات بصورة كبيرة. فقد ترتب عن فرض إجراءات الحجر الصحي لطواقم العمل، وتعطل سلاسل الإمداد، ونقص المخزون، والانخفاض المفاجئ في عمليات الطلب من العملاء، مشاكل خطيرة للشركات، وذلك لمجموعة واسعة من القطاعات، عما كان متوقعاً في بداية الأمر. ويشهد العديد من الشركات الآن أسابيع، إن لم تكن أشهر، سيئة للغاية في سوق الأعمال. بالنسبة للكثير من الشركات، تمثل الإيرادات المفقودة في هذه الفترة خسارة دائمة أكثر من كونها مؤقتة، وهذا يولد ضغطاً مفاجئاً وغير متوقع على السيولة.

تجد العديد من هذه الشركات من مختلف قطاعات الأعمال أمام واقع يجبرها على التعامل مع مورديها وعملائها ومموليها في سبيل إيجاد حلول تدعم التدفقات النقدية الخاصة بها. العديد من فرق إدارة الشركات مضطرة إلى التعامل بسرعة مع حجم مهول من متطلبات رأس المال العامل قصير الأجل، ما يؤكد ضرورة التصرف بجديّة وحزم.

توقعات التدفقات النقدية

من المتطلبات الأساسية لإدارة النقد بحكمة التنبؤ المنظم للتدفقات النقدية، وهذا يتيح الوصول ويمكن من التركيز على النقدية لدى الشركات

أسباب احتمالية مواجهة الشركات بعض المشاكل

لقد سبب تدهور سوق الطلب وتوقف سلاسل الإمداد إرهاقاً في سيولة الشركات ورأس مالها العامل

- عدم قدرة الموردين على تقديم عناصر هامة للجهات المصنعة مما أدى إلى تأخر أو توقف عملية التصنيع وبالتالي تضخم حجم الأعمال قيد التنفيذ
- ضعف الطلب من العملاء ما يؤدي إلى ارتفاع معدلات المخزون، وتفاقم مشكلة التصرف فيه
- تحصيل الذمم المدينة في الوقت المحدد من عملاء يعانون من نقص في السيولة
- صعوبات في سداد دفعات الموردين بسبب القيود المفروضة على تدفقات النقد على المدى القصير
- مواجهة بعض التحديات في تسليم المنتجات إلى العملاء

- المراقبة اليومية للأرصدة النقدية
- تطبيق منهج حزم لتوقعات التدفقات النقدية لفترة تمتد إلى 13 أسبوع، مدعوماً بالأدوات الملائمة
- تعزيز عمليات تحويل النقد الداخلية
- تطبيق منهج يستند إلى التركيز على النقد في الشركة بدلاً من مقاييس الربح والخسارة

سبل تخفيف الضغط على رأس المال العامل

- التوصل والتعاون مع جميع عملاءكم لفهم الصعوبات المالية التي يعانون منها وتوقعات الطلب
 - إصدار الفواتير في الوقت المناسب
 - النظر في تقديم شروط دفع مدتها أقصر ولدفعات مخفضة
 - مراجعة شروط الدفع للعملاء وتحديد فرص المراجعة لدى العملاء
 - مراقبة التحصيلات النقدية بصورة يومية من خلال تحديد الأولوية للعملاء الذين لديهم التزامات كبيرة
 - التواصل مع العملاء وللجوء إلى الحلول الاستباقية لتقليل مخاطر النزاعات والتحصيلات المتأخرة
 - مراقبة توقيت حل النزاعات ومعالجة الأسباب الجذرية
 - فرض ضوابط الائتمان و هئيته
 - الأخذ بعين الاعتبار حلول التمويل كالعوملة أو الإقراض القائم على الأصول
- استخدم القدرات المتاحة لزيادة تواتر الإنتاج وتقليل أحجام الدفعات
 - التخطيط لإغلاق المصنع وتأخير تسليم الموردين غير المرغوب فيها حيثما أمكن
 - مراجعة سوق الطلب اليومي وتحديث التوقعات وطلبات البنك
 - تحديد الانقطاع في سلسلة الإمداد والتخطيط لتأثير السيولة
 - تجنب الإنتاج المبكر واعطاء الأولوية للطلبات المصنعة حسب الطلب والأوامر التي من المحتمل أن تحقق نقد فوري
 - التخطيط للتعطيل الجزئي لتفادي المزيد من الأعمال غير المنجزة والتي يصعب بيعها
 - تنفيذ العروض الترويجية وتعزيز حوافز العملاء حتى في حال تأثر الربح
 - التخلص من المخزون البطيء الحركة والمتقادم من خلال تقديم خصومات أو الاستفادة من المزايدات الإلكترونية
 - النظر في إمكانيات الإقراض القائم على الأصول

الذمم الدائنة



- التواصل مع جميع مورديكم والتعاون معهم في هذه الفترة الحرجة
- التخلص من الدفعات المبكرة عند الضرورة، وتحقيق التوازن في القدرة على تحمل تخفيضات التكاليف في حال التسوية المبكرة
- تحديد العملاء والموردين الذين يعانون من ضائقة لتحديد أولويات الدفع
- التأكد من أن اتمام الدفع بطريقة الدفع المتفق عليها
- حساب شروط الدفع من تاريخ استلام الفاتورة بدلاً من تاريخ الفاتورة
- تمكين الرؤية لتحديد فرص مدة الدفع للمراجعة في قاعدة التوريد الخاصة بكم
- النظر في إمكانيات تمويل سلسلة الإمداد والخصم الديناميكي

المخزون



الذمم المدينة



جهات الاتصال المحلية

الإمارات العربية المتحدة

ديفيد ستارك

شريك

+971 50 658 4057

dastark@deloitte.com

سام سوري

شريك

+971 50 657 8665

ssurrey@deloitte.com

نيل هار غريفز

شريك

+971 50 650 6214

nehargreaves@deloitte.com

رنا شمشاعة

شريك

+971 56 661 3444

rshashaa@deloitte.com

المملكة العربية السعودية

أزهر حسين

شريك

+966 56 234 5755

azhussain@deloitte.com

كريم لبان

مدير تنفيذي

+966 53 121 6730

klabban@deloitte.com

قطر

لاكي تشينا

شريك

+974 6608 5166

lchina@deloitte.com

جوزيف غوردون

مدير تنفيذي

+974 6680 2103

josgordon@deloitte.com

عمان والبحرين

ميلهان بيغ

مدير تنفيذي

+973 32254051

+968 9436 3943

milbaig@deloitte.com

الكويت

محمد الأعرج

مدير تنفيذي

+966 53 182 0020

+965 9932 2545

moaraj@deloitte.com