جامعة امحمد بوقرة – بومرداس-

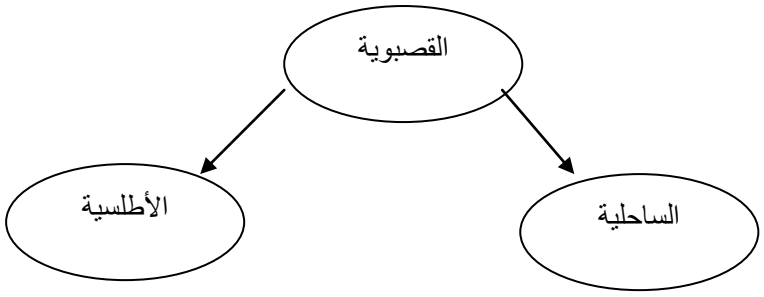
كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير — المقياس : مراقبة التسيير

– قسم المالية والمحاسبة – — السنة الثالثة :مالية ومحاسبة

حل السلسلة رقم (5) : حول أسعار التنازل

دراسة حالة المؤسسة القصبوية

استخراج المعلومات:



تنتج قطع غيار TX
الطاقة الانتاجية = 300000 وحدة
الزبائن الحاليين = 12 %
300000x بـ 54 دج/و
عرض الجديد بـ 100000 وحدة بـ
50 دج للوحدة

تنتج منتوجات تامة
الطاقة الإنتاجية = 66000 دج
المبيعات = 56000 وحدة

سعر التنازل = تكاليف معيارية + 20 % هامش

= 1.2x (17.5+20)

= 45 دج للوحدة TX ⟸ 4 x4 = 180 لاربع قطع

- هل من الافضل ان تقبل الساحلية بالعرض أم لا تقبل ؟

للاجابة نناقش اثر قبول العرض من رفضه على نتيجة الساحلية :

المبيعات للزبائن الحاليين = 12 % x 300000 = 36000 وحدة

عند قبول العرض الكمية الباقية للتنازل الداخلي = 300000 – 36000 – 100000 = 164000 دج

نتيجة الوحدة الساحلية :

البيان	قبول العرض			رفض العرض		
	ك	و	ق	ك	و	ق
رقم الاعمال			14324000			12024000
الزبائن الحاليين	36000	54	1944000	36000	54	1944000
التنازل الداخلي	164000	45	7380000	224000 *	45	10080000
العرض الجديد			5000000	-	50	
التكاليف :			11250000			10450000
المتغيرة	300000	20	6000000	260000*	20	5200000
الثابتة	300000	17.5	5250000	300000	17.5	5250000
النتيجة			3074000			1574000

* في حالة رفض العرض فان مبيعات الاطلسية تكون مساوية لـ 56000 x 4 = 224000

لان مبيعات الاطلسية = 56000 فلا يمكنها شراء المزيد

التكاليف المتغيرة تحسب على الحجم الفعلي للمنتوج ؛

التكاليف الثابتة تحسب على الطاقة الانتاجية لانها تكاليف لا يمكن تجنبها.

من خلال الجدول يتضح أن نتيجة الوحدة الساحلية تكون اكبر في حالة قبول العرض لأنها تشتغل بكامل طاقتها وتبيع بأسعار أفضل من حالة رفض العرض حيث تبيع بسعر اقل ولا تستغل كل الطاقة الإنتاجية.

اذا يمكن القول انه في صالح الوحدة الساحلية قبول العرض.

- ما هي الانعكاسات على المؤسسة القصبوية في حالة قبول العرض من الساحلية ؟

للإجابة يجب أن نعرف اثر قبول العرض من رفضه على نتيجة القصبوية ولذلك يجب أولا معرفة اثر قبول العرض او رفضه على نتيجة الأطلسية ثم نجمع النتيجتين.

نتيجة الاطلسية :

البيان	قبول العرض			رفض العرض		
	ك	و	ق	ك	و	ق
رقم الاعمال			32800000			44800000
المبيعات	41000	800	32800000	56000	800	44800000
التكاليف :			31130000			39380000
المتغيرة	41000	370	15170000	56000	370	20720000
القطعة TX	41000	180	7380000	56000	*180	10080000
الثابتة	66000	130	8580000	66000	130	8580000
النتيجة			1670000			5420000

* 180 = 4 x 45

نلاحظ أن قبول العرض من طرف الساحلية يؤثر سلبا على نتيجة الأطلسية فمن مصلحتها أن لا تقبل الساحلية العرض.

نتيجة المؤسسة ككل :

قبول العرض = 3074000 + 1670000 = 474400

رفض العرض = 1574000 + 5420000 = 6994000

نلاحظ ان نتيجة المؤسسة ككل تعظم اذا رفضت الوحدة الساحلية العرض.

كيف نقنع مدير الساحلية برفض العرض؟

تهدف المؤسسة ككل إلى تعظيم أرباحها، إذ يجب أن تضع سياسة جيدة لأسعار التنازل والتي تؤدي إلى تحفيز مدراء الوحدتين لتحقيق هذا الهدف.

السعر الحالي لا يخدم إدارة المؤسسة القصبوية لأنه لا يحفز الوحدة الساحلية.

المشكل المطروح من الوحدة الساحلية هو أن سعر التنازل (45 دج) اقل من سعر السوق (50 دج) لذا يقترح اعتماد سياسة أسعار التنازل على أساس سعر السوق أي 50 دج.

فعند هذا السعر سيقبل مدير الساحلية بالبيع للأطلسية بدل الزبون الجديد وبالتالي تعظيم نتيجة المؤسسة ككل، ويستطيع بيع الباقي في السوق.

الحل :

البيان	الساحلية			الأطلسية		
	ك	و	ق	ك	و	ق
رقم الاعمال			15144000			44800000
الزبائن الحاليين	36000	54	1944000	56000	800	44800000
التنازل الداخلي	164000	45	11200000			
الزبون الجديد (الباقي)			2000000			
التكاليف	300000	37.5	11250000			40500000
المتغيرة				56000	370	20720000
الثابتة				66000	130	8580000
				56000	200	11200000
النتيجة			3894000			4300000

النتيجة الإجمالية للمؤسسة : 8194000 دج

وإذا لم تبع الوحدة الساحلية للزبون الجديد أي وحدة :

تصبح نتيجة المؤسسة ككل : 8194000 – ((50 x 40000)-(20 x40000)) = 6994000

رقم الأعمال مع الزبون الجديد - ت متغيرة

نتيجة مع الزبون الجديد

في حالة كون المنتوج الوسيط له سوق خارجي (عن المؤسسة) يعتبر اعتماد سعر التنازل وفق سعر السوق هو الأمثل.