

مثال توضيحي:

في اجتماع لعدد من المسؤولين للأبحاث والتقديرات ويهدف إعداد موازنة المبيعات لسلعة واحدة، لوحظ أن هناك اتجاهات مختلفة.

الاتجاه الأول: اعتمد في الرأي على تحليل الاتجاه العام للمبيعات وفق الزمن (وفق معادلة المربعات الصغرى)، وذلك خلال الفترة الممتدة من 2003 إلى 2009، حيث كانت قيمة المبيعات خلال هذه السنوات كما يلي:

3₁₀

السنوات	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
المبيعات	500	510	530	600	630	660	690

المبيعات المقدره وفق هذا الاتجاه تحقق عائدا حديا (الهامش/ التكلفة المتغيرة) قدره: 290857,13 دج.

الاتجاه الثاني: اعتمد في دراسته على الأبحاث الاقتصادية ويرى أن السوق قادرة على استيعاب كمية من المبيعات تعطي ربحا صافيا قدره: 150.000 دج.

الاتجاه الثالث: اعتمد في دراسته على الاحتكام رقم الأعمال الحرج (عتبة المردودية).

إذا علمت أن:

- سعر البيع الثابت يساوي 70 دج؛
- الحجم الإنتاجي للمؤسسة في السنة المقبلة سيكون 10.000 وحدة؛
- التكلفة المتغيرة لوحدة المنتج الثابت منذ 2003؛
- نسبة الهامش/ التكلفة المتغيرة تقدر بـ 40 %؛
- التكاليف الثابتة تقدر بـ 170.000 دج.

- دليل قياس المتغيرات الموسمية: فصل الصيف 35 %، الخريف 25 %، الشتاء 15 %، الربيع 25 %.
- دليل التوزيع الجهوي للمبيعات: الشرق 20 %، الغرب 25 %، الوسط 45 %، الجنوب 10 %.

المطلوب:

تبيان أي اتجاه أفضل بالنسبة لمسؤولي المؤسسة أي يجب:

1. حساب معامل الارتباط؛
2. صياغة معادلة المربعات الصغرى؛
3. حساب رقم الأعمال المتوقع لسنة 2010؛
4. حساب النتيجة المتوقعة لسنة 2010، ثم التعليق على حالة الاتجاه الأول؛
5. حساب رقم الأعمال الذي يحقق صافي ربح: 150 000 دج، ثم التعليق على الاتجاه الثاني؛
6. حساب عتبة المردودية، ثم التعليق على الاتجاه الثالث؛
7. ما هو الاتجاه الأفضل بين الاتجاهات الثلاثة أعلاه ؟
8. إعداد موازنة المبيعات لسنة 2010 حسب الفترات والمناطق.