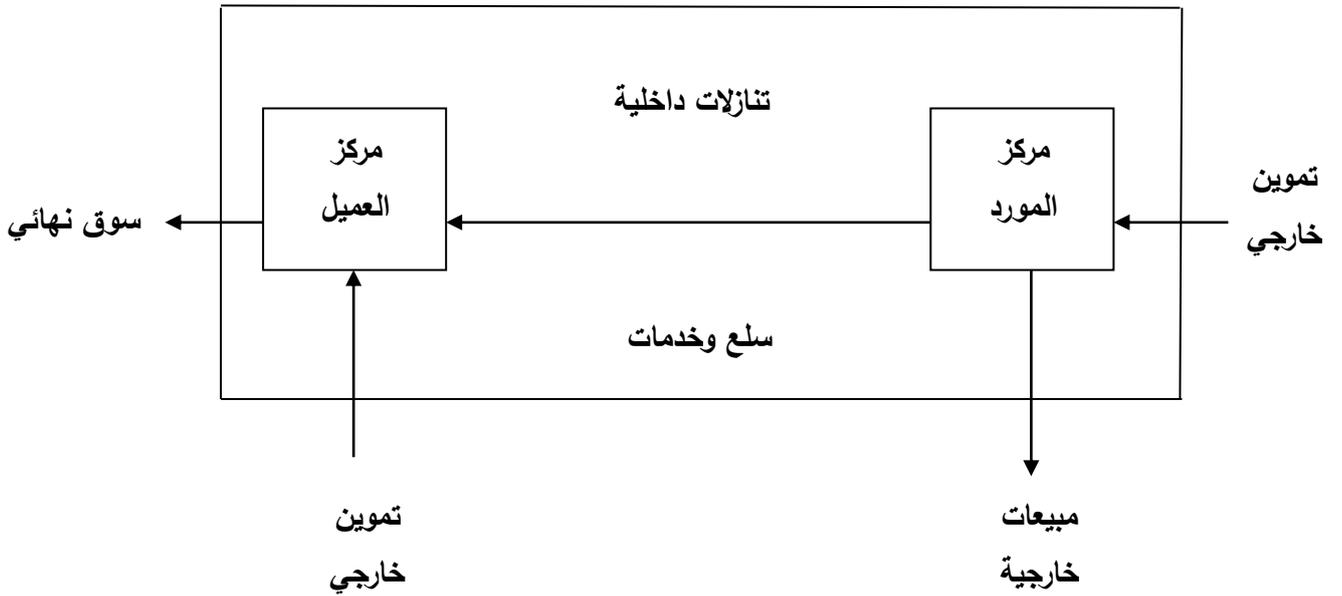


المحاضرة رقم 05: أسعار التنازل

سعر التنازل الداخلي هو القيمة الذي يتنازل بها المركز المورد عن سلعة أو خدمة لمركز عميل على أساس مرجعية تحددها إدارة المؤسسة.

كما يمكن تعريف سعر التنازل الداخلي على أنه "ذلك السعر المطبق على مختلف الخدمات أو المنتجات المتبادلة بين المؤسسة ومختلف وحداتها التابعة لنفس المؤسسة"¹
هذه الأسعار والتبادلات التي تحدث بين المراكز لا يكون لها أي تأثير على النتيجة الإجمالية للمؤسسة، بينما تؤثر على أداء المراكز حيث ما يعتبر تكلفة للمركز العميل هو مداخيل للمركز المورد كما هو موضح في الشكل التالي:



¹ DGI France les prix de transfert : guide a l'usage de pme, Paris, 2006, P 6.

• القاعدة الأساسية في تحديد سعر التنازل:

$$\text{سعر التنازل الداخلي} = \text{التكلفة النقدية (الكلية)} + \text{تكلفة الفرصة البديلة}$$

في حالة وجود طاقة إنتاجية عاطلة: (تكلفة الفرصة البديلة = 0)

سعر التنازل الداخلي = التكلفة النقدية

في حالة عدم وجود طاقة إنتاجية عاطلة:

سعر التنازل الداخلي = التكلفة النقدية + التكاليف الثابتة

• أساليب تحديد أسعار التنازلات الداخلية:

هناك عدة أساليب وسوف نتطرق للأكثر استخداما كالاتي:

1. تحديد سعر التنازل على أساس التكلفة:

يعتبر هذا الأسلوب من بين الأساليب الأكثر استخداما في تحديد أسعار التنازل حيث يتم الاعتماد على الأسعار التي تغطي التكاليف وتحقق هامش ربح للمركز، ومن الأفضل الاعتماد على التكاليف المعيارية نظرا لتغير التكلفة الفعلية في كل مرة وتحدد مرجعية سعر التنازل بالاعتماد على التكلفة ونسبة من هامش الربح.

2. تحديد سعر التنازل على أساس السوق:

هو السعر الذي يمكن الحصول عليه في المعاملات التجارية التي تحدث إما في السوق الرئيسية أو في السوق الأكثر ميزة للأصل أو الالتزام أي السوق التي تزيد إلى أقصى حد ممكن من المبلغ الذي يتم تسلمه لبيع الأصل أو تقبل إلى أقصى حد ممكن من المبلغ الذي يتم دفعه لسداد الالتزام، بعد الأخذ بعين الاعتبار تكاليف إجراء العملية و تكاليف التحويل.

سعر السوق هو أفضل سعر يمكن للمركز المورد والعميل الحصول عليه لو تعاملت هذه المراكز مع الأطراف الخارجية، إلا أن هناك صعوبات فبعض المنتجات قد تكون غير مصنفة أي لا تشمل على سعر في سوق نشط

3. تحديد سعر التنازل على أساس السعر المزدوج:

المقصود هنا بالسعر المزدوج هو أن يقوم المركز المورد بحساب سعر التنازل على أساس سعر السوق أو التكلفة أيهما أكبر، بينما يقوم المركز العميل بحساب سعر التنازل على أساس سعر السوق والتكلفة الكلية أيهما أقل حيث أن الفرق بين المركزين تتحمله الإدارة العامة لتقادي توجه المركزين للسوق الخارجية وتشجيع المبادلات الداخلية.

4. تحديد سعر التنازل على أساس المفاوضات:

يتم الاعتماد في تحديد سعر التنازل الداخلي على خبرة المفاوضات ومعرفتهم بأسعار السوق وتكاليف الإنتاج، ومن شروط نجاح العملية:

- وجود سوق خارجي للمنتجات المتبادلة؛
- القدرة المتكافئة على التفاوض بين رئيسي المركز؛
- الحرية الكاملة في التعامل مع الأطراف الخارجية بعيدا عن أية قيود.

مثال:

يحتوي مجمع الهلال الناشط في مجال تصنيع الزجاج على قسمين، حيث يقوم القسم A بإنتاج 900 وحدة من الزجاج، تكلفة الإنتاج الوحيدة تقدر ب 100 دج تقسم إلى 60 دج تكلفة متغيرة و 40 دج ثابتة، يقوم بتحويله للمركز B الذي يقوم ببيعه للعميل الخارجي بسعر 115 دج/الوحدة.

المطلوب:

- حساب النتيجة بالنسبة للمركزين والمؤسسة في حالة اعتماد سعر تنازل داخلي يساوي سعر السوق.

انطلاقا من المعطيات السابقة، نفترض أنه تبين أن المجمع لا يستطيع بيع سوى 750 وحدة للمستهلك الخارجي ب115 دج، والبقية تم استغلالها في صنع النوافذ المنزلية العازلة للصوت بالتنازل بها للمركز B حيث تستهلك كل نافذة وحدة واحدة من الزجاج، سعر بيع النافذة 900 دج والتكلفة الإضافية الناتجة عن هذا النشاط هي: تكلفة متغيرة وحدوية 550 دج، تكاليف ثابتة أخرى 47000 دج.

المطلوب:

- حساب النتيجة في حالة سعر التنازل يساوي تكلفة الإنتاج، هل تقترح على المجمع بيع الزجاج أو تصنيع النوافذ؟
- حساب النتيجة في حالة سعر التنازل يساوي التكلفة المتغيرة، فهل يخدم ذلك القسمين والمجمع؟

حل المثال:

✓ في حالة سعر التنازل الداخلي يساوي سعر السوق (سعر البيع الخارجي) = 120 دج

البيان	القسم A	القسم B	المجمع
رقم الأعمال	103500 دج	103500	207000
تكلفة التحويل	-	(103500)	(103500)
تكاليف متغيرة	(54000)	-	(54000)
تكاليف ثابتة	(36000)	-	(36000)
النتيجة	13500 دج	0 دج	13500 دج

نلاحظ أن سعر السوق هو في صالح القسم A وليس في صالح القسم B.

✓ في حالة سعر التنازل يساوي تكلفة الإنتاج:

المجمع	القسم B	القسم A	البيان
243750	$142500=950 \times 150$	$86250 = 115 \times 750$ $15000=100 \times 150$	رقم الأعمال
(15000)	(15000)	-	تكلفة التحويل
(136500)	$(82500)=150 \times 550$	(54000)	تكاليف متغيرة
(83000)	(47000)	(36000)	تكاليف ثابتة
9250 دج	(2000) دج	11250 دج	النتيجة

نلاحظ أن نتيجة المجمع انخفضت إلى 1750 دج مقارنة بالحالة الأولى وبالتالي نقترح على المجمع بيع الزجاج بدلا من تصنيع النوافذ.

✓ في حالة سعر التنازل يساوي التكلفة المتغيرة

عموما يتم الاعتماد على سعر التكلفة المتغيرة من أجل تنظيم الربح للمشتري والبائع على حد سوي.

المجمع	القسم B	القسم A	البيان
237750	$142500=950 \times 150$	$86250 = 115 \times 750$ $9000=60 \times 150$	رقم الأعمال
(9000)	(9000)	-	تكلفة التحويل
(136500)	$(82500)=150 \times 550$	(54000)	تكاليف متغيرة
(83000)	(47000)	(36000)	تكاليف ثابتة
9250 دج	4000 دج	5250 دج	النتيجة