

المحاضرة رقم 09: تقييم وتوزيع الميزانية التقديرية

٢٢ - ٢١

ثانياً: تقييم برنامج المبيعات:

يقصد بها تحويل البرنامج الذي تم إعداده من صيغته الكمية إلى الصيغة النقدية له.

إن قيمة المبيعات التقديرية تحسب بالعلاقة التالية:

المبيعات التقديرية (رقم الأعمال التقديري) = برنامج المبيعات × سعر البيع التقديري

المرحلة الثالثة: توزيع الميزانية التقديرية للمبيعات

التوزيع الموسمي:

لا يباع المنتج دفعة واحدة خلال السنة وإنما على فترات مختلفة. فالعادات والتقاليد والمناخ مثلاً عوامل مؤثرة على سلوك المستهلك بحيث تتفاوت الكمية المباعة من بضاعة معينة من موسم لآخر بسبب التغيرات الموسمية، ويستخرج متوسط التغيرات الموسمية لمبيعات الفترات السابقة على شكل نسب مئوية.

التوزيع على أساس المناطق (التوزيع الجهوي):

من الواجب توزيع المبيعات حسب المناطق التي يباع أو يسوق إليها المنتج وهذا نظراً لأن كل منطقة تتميز بتوزيع سكاني ومستوى اجتماعي واقتصادي مختلف عن منطقة أخرى.

التوزيع على أساس المنتجات:

يجب أن تظهر الميزانية التقديرية للمبيعات كل منتج على حدا.

الموازنات المختلطة:

نظراً لعدم وجود تصميم واحد يكون صالحاً في كل المؤسسات فإنه يمكن تصميم الموازنة حسب ما تراه كل مؤسسة مناسبة لها وعموماً تحتوي موازنة المجموع على توزيع المبيعات حسب المنتجات، المواسم وحسب المناطق التي يسوق إليها المنتج.

مثال:

ترغب أحد المؤسسات في تسويق منتجين (أ) و (ب) وتقدر المبيعات لكل منهما كما يلي:

(أ) 14400000 ، (ب) 8000000 . وفي دراستها للمناطق والفصول توصلت إلى ما يلي:

المنتج	الفصول	المنطقة 1	المنطقة 2	المنطقة 3	المنطقة 4	المجموع
	النسبة	%25	%40	%25	%10	
(أ)	%40	1440	2304	1440	576	5760
	%25	900	1440	900	360	3600
	%10	360	576	360	144	1440
	%25	900	1440	900	360	3600

14400	1440	3600	5760	3600		Σ مبيعات أ
	%15	%30	%35	%20	النسبة	
2000	300	600	700	400	%25	(ب)
1600	240	480	560	320	%20	
2400	960	720	840	480	%30	
2000	300	600	700	400	%25	
8000	1200	2400	2800	1600		Σ مبيعات ب
22400	2640	6000	8560	5200		Σ مبيعات أ+ب