JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

# دورة تحليل التكلفة والحجم والربح لقرارات التسعير

31 مايو – 4 يونيو 2027

روما

info@jupiterprime.uk

**jupiterprime.uk**

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

# دورة تحليل التكلفة والحجم والربح لقرارات التسعير

**المرجع:** 73778_2004 **التاريخ:** 31 مايو – 4 يونيو 2027 **المكان:** روما **الرسوم:** GBP 6200

تحليل التكلفة والحجم والربح لقرارات التسعير دورة تدريبية مدتها أسبوع لمحاسبي التكاليف والمحللين الماليين ومختصي التسعير، يبني فيها المشاركون نموذج تسعير قائم على هامش المساهمة لخط منتجات أو خدمات. فتقلب تكاليف المدخلات وتغير مزيج المبيعات والضغط على قوائم الأسعار تجعل معرفة الأحجام والخصومات والأسعار التي تغطي التكاليف الثابتة أمرا عاجلا. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في تحليل التكلفة والحجم والربح لقرارات التسعير.

## لماذا يهم تحليل التكلفة والحجم والربح الآن

ثلاث قوى تشكل عمل التسعير اليوم: تكاليف مدخلات وطاقة تتحرك أسرع من قوائم الأسعار، وفرق مبيعات تمنح خصومات دون أن ترى أثرها على المساهمة، ومجالس إدارة تطلب أهداف هوامش مرتبطة بأحجام واقعية. والمنشأة التي تحسن نمذجة سلوك التكلفة تستطيع تحديد الحد الأدنى للسعر ورفض الصفقات الخاسرة وتحويل مزيج مبيعاتها نحو الخطوط الأعلى هامشا. وتستند الدورة إلى نموذج هامش المساهمة، وتحليل نقطة التعادل وهامش الأمان، والرافعة التشغيلية، والتكاليف الملائمة لقرارات التسعير الاستثنائية.

## المستفيدون من تحليل التكلفة والحجم والربح

- من يصنفون التكاليف الثابتة والمتغيرة وشبه المتغيرة لأغراض تكلفة المنتج
- من ينمذجون الهوامش والأحجام والربح المستهدف في الموازنات
- من يحددون أسعار القوائم والحدود الدنيا للأسعار وشرائح الخصم
- من يقيمون العطاءات والعقود والطلبيات الخاصة من الجانب المالي
- من يعدون تقارير المساهمة حسب المنتج والعميل وقناة البيع

ويستفيد الفريق المالي ونظراؤه في المبيعات أكثر حين يحضرون معا، فيخرجون بنموذج مساهمة واحد مشترك.

## قدرات تحليل التكلفة والحجم والربح

يحول المشاركون سلوك التكلفة إلى أرقام يعتمد عليها زملاء المبيعات عند تقديم العروض ومنح الخصومات وتغيير مزيج المنتجات.

- فصل التكاليف الثابتة عن المتغيرة بطريقة الحد الأعلى والأدنى والانحدار — قرارات تكلفة المنتج
- حساب حجم التعادل وهامش الأمان ومبيعات الربح المستهدف — أصحاب الموازنات
- موازنة تخفيض السعر مقابل زيادة الحجم اللازمة للحفاظ على المساهمة — مديرو المبيعات
- تصميم الحدود الدنيا للأسعار وشرائح الخصم من مساهمة الوحدة — لجان التسعير
- اختبار الطلبيات الخاصة وقرارات التصنيع أو الشراء بالتكاليف الملائمة — قادة العمليات
- إيصال مخاطر الرافعة التشغيلية ومزيج المبيعات بلغة واضحة — الإدارة التنفيذية

## مصطلحات تحليل التكلفة والحجم والربح الأساسية

- هامش المساهمة — سعر البيع ناقص التكلفة المتغيرة للوحدة، وهو ما تضيفه كل عملية بيع لتغطية التكاليف الثابتة والربح.
- نقطة التعادل — حجم المبيعات أو الإيراد الذي تغطي عنده المساهمة الكلية التكاليف الثابتة تماما فيكون الربح صفرا.
- هامش الأمان — الفرق بين المبيعات المتوقعة ومبيعات التعادل، ويبين مقدار انخفاض الحجم الممكن قبل بدء الخسارة.
- الرافعة التشغيلية — درجة تغير الربح عند تغير المبيعات، وتتحدد بنسبة التكاليف الثابتة في هيكل التكلفة.
- مزيج المبيعات — النسب التي تباع بها المنتجات أو الخدمات، وهي تغير المساهمة المرجحة ونقطة التعادل.
- التكلفة الملائمة — تكلفة نقدية مستقبلية تختلف بين البدائل، ولذلك تدخل في قرار التسعير الاستثنائي.

## تحليل التكلفة والحجم والربح يوما بيوم

### اليوم 1: سلوك التكلفة وضغوط التسعير

- أنماط التكاليف الثابتة والمتغيرة والمتدرجة — أي التكاليف تتحرك مع الحجم
- طريقة الحد الأعلى والأدنى ومخططات الانتشار — فصل التكاليف غير المباشرة المختلطة
- انحدار المربعات الصغرى على بيانات التكلفة — الثقة في تقديرات التكلفة
- افتراضات المدى الملائم — حدود صلاحية نماذج التكلفة الخطية
- مسح ضغوط الأسعار عبر القطاعات — مواضع تهديد الهوامش

## اليوم 2: نماذج المساهمة ونقطة التعادل

- هامش المساهمة للوحدة ونسبته — ترتيب المنتجات حسب قدرتها على تحقيق الربح
- معادلات حجم التعادل وإيراده — الحد الأدنى من المبيعات لكل خط
- حساب هامش الأمان — مقدار مخاطر الحجم المقبولة
- تحليل الربح المستهدف — الأحجام اللازمة لبلوغ أهداف الموازنة
- مخططات الربح والحجم والتعادل — عرض النتائج على فرق المبيعات

## اليوم 3: المفاضلة بين السعر والحجم والمزيج

- تقدير مرونة السعر من سجل المبيعات — الاستجابة المتوقعة للحجم أمام السعر
- جداول أثر الخصم — الحجم الإضافي اللازم لتعويض تخفيض السعر
- متوسط المساهمة المرجح لمزيج المبيعات — نقاط التعادل لمنتجات متعددة
- نسب الرافعة التشغيلية — حساسية الربح لتقلبات الحجم
- ترتيب العامل المقيد — خيارات المزيج عند ندرة الطاقة الإنتاجية

## اليوم 4: قرارات التسعير وانحرافات الهامش

- قواعد الحد الأدنى للسعر والتكلفة زائد هامش الربح — أدنى عرض سعر مقبول
- التكاليف الملائمة للطلبيات الخاصة — قبول الصفقات الاستثنائية أو رفضها
- مقارنات التصنيع أو الشراء والإسناد الخارجي — إبقاء العمل داخل المنشأة
- انحرافات سعر البيع والحجم والمزيج — تفسير فجوات الهامش عن الموازنة
- جداول الحساسية والسيناريوهات في الجداول الإلكترونية — اختبار خطط الأسعار تحت الضغط

## اليوم 5: ممارسة نموذج التسعير بالمساهمة

- مراجعة تصنيف التكاليف لخط مختار — تطبيق أساليب اليوم 1
- إعداد التعادل والربح المستهدف — تطبيق معادلات اليوم 2
- سيناريوهات الخصم والمزيج — تطبيق جداول المفاضلة في اليوم 3
- مراجعة الأقران للحدود الدنيا للأسعار — اختبار الافتراضات قبل الاعتماد
- استكمال نموذج التسعير بالمساهمة — حزمة تسعير وهوامش جاهزة

## تطبيق تحليل التكلفة والحجم والربح بعد الدورة

- إعادة بناء أرقام هامش المساهمة ونقطة التعادل لخط منتجات واحد ومشاركتها مع مسؤول مبيعاته قبل مراجعة الأسعار التالية.
- إدخال جدول أثر الخصم في إجراءات اعتماد العروض حتى يظهر مع كل تخفيض سعر الحجم الإضافي الذي يتطلبه.

## أسئلة حول تحليل التكلفة والحجم والربح

### ما تحليل التكلفة والحجم والربح لقرارات التسعير ولماذا يهم الآن؟

هو استخدام سلوك التكلفة وهامش المساهمة ونماذج التعادل لتحديد الأسعار واختبارها. ويهم الآن لأن تكاليف المدخلات وضغوط الخصم تتحرك بسرعة، وتتآكل الهوامش ما لم يقارن كل سعر بالحجم الذي يحتاجه.

### من الأدوار الأكثر استفادة من تحليل التكلفة والحجم والربح لقرارات التسعير؟

محاسبو التكاليف والمحللون الماليون ومختصو التسعير والشركاء الماليون للمبيعات هم الأكثر استفادة، فهم من يصنفون التكاليف وينمذجون الهوامش ويعتمدون العروض.

### كيف يختلف تحليل التكلفة والحجم والربح لقرارات التسعير عن دورة عامة في محاسبة التكاليف؟

تركز الدورة العامة في محاسبة التكاليف على تسجيل التكاليف وتوزيعها على المنتجات. أما هذه الدورة فتستخدم تلك التكاليف للحكم على الأسعار والخصومات والطلبيات الخاصة ومزيج المبيعات.

### ماذا تعود به من تحليل التكلفة والحجم والربح لقرارات التسعير؟

تعود بنموذج تسعير بالمساهمة لخط تختاره، يتضمن التعادل وهامش الأمان والحدود الدنيا للأسعار وجداول الخصم بعد اختبارها.

## تحليل التكلفة والحجم والربح: الطريق إلى الأمام

يوجه نموذج التسعير بالمساهمة أولا قرار الحد الأدنى للسعر وحدود الخصم للخط الذي يغطيه. ويستخدمه مختصو التسعير في العروض، والمحللون الماليون في توقع الهامش، وقادة المبيعات في تقييم الصفقات. وبعد أول مراجعة للأسعار تستحق تقديرات فصل التكاليف ومرونة السعر إعادة النظر، لأنها تتغير مع تكاليف المدخلات وسلوك العملاء.