

أجب على الأسئلة الآتية :

السؤال الأول (٢٥ درجة)

شركة الدانوب للتجارة تدير موقع تجاري بإحدى المطارات الدولية لبيع العديد من السلع والمنتجات والشركة في سبيلها إلى إعداد الموازنة النقدية متضمنة التدفقات النقدية المتحصلة والمدفوعة خلال شهر ديسمبر القادم وكذلك الرصيد المتوقع في نهاية شهر ديسمبر من عام ٢٠١٢ :

- الرصيد المتوقع للنقدية في نهاية شهر نوفمبر ٢٠١٢ = ١٠٠٠٠٠٠ جنيه
- متحصلات المدينين خلال شهر نوفمبر ٥٣٠٠٠٠ جنيه إجمالي ... علماً بأن ٨٠٠٠٠ جنيه محصلة من مبيعات شهر أكتوبر و ٣٦٠٠٠٠ جنيه من مبيعات شهر نوفمبر .
- حسابات الدائنين في ٣٠ نوفمبر بلغت ٤٦٠٠٠٠ جنيه .
- البضاعة المشتراة لشهر ديسمبر ٤٥٠٠٠٠ ، يسدد ٤٠% منها في شهر الشراء و ٦٠% في الشهر التالي لشهر الشراء .
- الأجور والمرتببات عن شهر ديسمبر بلغت ٩٠٠٠٠ جنيه .
- المصروفات الأخرى لشهر ديسمبر والتي تسدد في ذات الشهر ٤٥٠٠٠ جنيه .
- الضرائب المستحقة لشهر ديسمبر ، مدفوعات مستحقة في فبراير ٧٥٠٠ جنيه .
- أذون سندات بمبلغ ٩٠٠٠٠ جنيه مستحقة السداد بتاريخ ١٠ ديسمبر بالإضافة إلى ٧٢٠٠ جنيه مصروفات فوائد .
- مصروف الإهلاك لشهر ديسمبر ٢١٠٠ جنيه .
- بوليصة تأمين لمدة عام استحقاق ١٤ ديسمبر للتحديد ١٥٠٠ جنيه يجب سدادها نقداً .

- مبيعات شهر ديسمبر ١٠٠٠٠٠٠٠ جنيه ، ٥٠% تحصل في ذات شهر البيع ، ٤٠% في الشهر التالي للشهر الذي تم فيه البيع ، ١٠% في الشهر الثالث .

المطلوب : استخدام الأسس والقواعد المحاسبية والمهنية في إعداد الموازنة النقدية التقديرية (قائمة التدفقات للمتحصلات والمدفوعات النقدية المتوقعة) في ٣١ ديسمبر

. ٢٠١٢

السؤال الثاني :

تتولى شركة النيروز إدارة مول تجاري ينقسم إلى ثلاثة أقسام عامة رئيسية هي قسم الملابس وقسم المنتجات الإلكترونية وقسم خاص بأدوات التجميل والروائح والاكسسوارات ، ويخصص لكل قسم دور بمساحة متميزة داخل ذات المبنى ونظراً لحدوث صعوبات في تحقيق مستوى متميز من المبيعات لقسم أدوات التجميل فإن إدارة الشركة تدرس مقترح للعرض على أصحاب رأس المال بشأن استمرار أو إلغاء هذا القسم ودراسة بدائل أخرى لاستغلاله خاصة أن هذا القسم أظهر خسائر بدأت تظهر من العام المالي الحالي بشكل ملحوظ . وفيما يلي البيان التقديري (بالألف جنيه) والتحليل التفصيلي لموقف الربحية لكل قسم في ضوء الدراسة التسويقية لشريحة السوق التي أوضحها قسم التسويق بالشركة :

بيان	الاجمالي	قسم الملابس	قسم الالكترونيات	قسم أدوات التجميل
إيرادات المبيعات	٦٠٠٠	٥٠٠٠	٤٠٠	٦٠٠
يخصم : تكاليف متغيرة	٤٠٩٠	٣٥٠٠	٢٠٠	٣٩٠
= هامش المساهمة	١٩١٠	١٥٠٠	٢٠٠	٢١٠
يخصم : التكاليف الثابتة وتتضمن مرتبات الموظفين والإهلاك والضرائب العقارية وغيرها	٣٢%	٣٠%	٥٠%	٣٥%
	١١٠٠	٧٥٠	٥٠	٣١٠
أرباح (خسائر التشغيل)	٨١٠	٧٥٠	١٥٠	(١٠٠)

ويلاحظ أن التكاليف الثابتة الخاصة بقسم أدوات التجميل تضمن مرتبات العاملين بمبلغ ١٠٠٠٠٠ جنيه وهؤلاء العمال والموظفين سوف يتم الاستغناء عنهم في حالة إلغاء

هذا القسم ، كما أن جميع الآلات والمعدات بهذا القسم قد تم استهلاكها بالكامل منذ العام الماضي ومن ثم فإن التكاليف الثابتة لهذا القسم لا تتضمن أي تكاليف للإهلاك ، كما أن القيم التخريدية لهذه الآلات والمعدات لهذا القسم في حالة إلغاء سوف تستخدم لسداد التكاليف الخاصة بإلغاء هذا القسم .

ومن ثم فإنه إذا تم إلغاء هذا القسم فإن المدير التنفيذي له سوف يستخدم المساحة المتاحة لتدعم عرض وبيع منتجات قسم الملابس أو قسم الإلكترونيات ، والتوسع في هذه الأقسام يحتاج عمالة إضافية بتكلفة ٢٥٠٠٠ جنيه ، ويتوقع المدير التنفيذي للشركة أن تزداد مبيعات قسم الملابس بمبلغ ٣٠٠٠٠٠ جنيه ، وقسم الإلكترونيات بمبلغ ٢٠٠٠٠٠ جنيه مما قد يدعم الرأي بشأن إلغاء قسم أدوات التجميل والاكسسوارات .

المطلوب : هل من الواجب (لتعظيم العائد للشركة ككل) إغلاق قسم التجميل والاكسسوارات أم لا ؟ مطلوب التوضيح والشرح للنتائج المقدمة بهذا الشأن ؟

السؤال الثالث :

(أولاً) عدة مفاهيم تستخدم في مجال المحاسبة الإدارية وتساعد في اتخاذ القرارات الإدارية . اذكر تعريفا مختصراً لكل من المفاهيم الآتية :

- (١) التكلفة المخرقة
- (٢) الإيرادات والتكاليف التفاضلية .
- (٣) التكاليف المتعلقة بالقرار
- (٤) تكلفة الفرصة البديلة .

(ثانياً) لدى شركة النصر ٥٠٠٠ جهاز تالف بإجمالي تكلفة ٣٨٠٠٠٠ ج . وتستطيع

الشركة بيع هذه الأجهزة كما هي بسعر ٦٥ ج للجهاز أو إصلاحها بمبلغ ١٢٠٠٠٠ ج وبيعها بسعر الجهاز ١٣٥ ج :

- (١) ما هي التكلفة المخرقة في هذه الحالة ، وما هي البيانات المتعلقة باتخاذ القرار ؟
- (٢) هل تقوم الشركة ببيع الأجهزة التالفة ، أو تقوم بإصلاحها وبيعها ؟ بين بالأرقام أسباب القرار .

(ثالثاً) عند اتخاذ قرار بشأن التصنيع الداخلي أو الشراء من الخارج ، ما هي البيانات المتعلقة بالقرار التي يتطلب توافرها لاتخاذ هذا القرار ؟ في ضوء اجابتك . اجب على الحالة التالية :

تنتج شركة الدرجات مقعد دراجاتها وتستخدمه في منتجاتها ويبلغ انتاجها السنوية من المقعد ٢٠٠٠٠ مقعد . وعند هذا الحجم تبلغ تكلفة المقعد كما يلي :

مواد خام ٩ ج - أجور مباشرة ٧ ج - تكلفة اضافية متغيرة ٦ ج - تكلفة اضافية ثابتة ٣ ج . وقد عرض على الشركة شراء هذا المقعد من الخارج ، وفي حالة القبول لن تتأثر التكاليف الثابتة. فما هي التكاليف المتعلقة بهذا القرار ؟ وما هو أعلى سعر تقبله الشركة من المصنع الخارجي حتى يكون القرار مربحاً ؟

السؤال الرابع :

(أولاً) في المحاسبة الإدارية تختلف الأدوات المستخدمة عند اتخاذ قرارات متعلقة بالأجل القصير ، عن الأدوات المستخدمة عند اتخاذ قرارات متعلقة بالأجل الطويل . بين صحة هذه العبارة ، مع ذكر أربعة أدوات على الأقل بالنسبة لكل حالة ؟

(ثانياً)

(أ) شركة القنطرة تدرس استثمار مبلغ ٩٠٠٠٠٠ ج في آلة جديدة وسوف يتم اهلاك هذه الآلة بطريقة القسط الثابت ، بعمر انتاجي عشر سنوات وقيمتها كخردة ٩٠٠٠٠ ومن المتوقع أن تدر هذه الآلة تدفقاً نقدياً سنوياً صافياً قدره ١٤٠٠٠٠ ج خلال كل خمس سنوات الأولى ، و ١٠٠٠٠٠ ج سنوياً خلال السنوات الخمس الأخيرة . احسب :

١- معدل العائد المحاسبي . ٢- فترة الاسترداد لهذا الاستثمار .

(ب) شركة السويس لديها منتج وحيد يباع بسعر الوحدة ١٠ ج . وعند مستوى مبيعات ١٠٠٠٠٠٠ ج من المتوقع أن تبلغ التكاليف المتغيرة للشركة ٦٠٠٠٠٠ ج والثابتة ٣٠٠٠٠٠ ج ويرى مدير التسويق إنه إذا تم رفع سعر البيع بنسبة ٢٠٪ سوف تنخفض الكمية المباعة بنسبة ١٠٪ فقط ، فهل تأخذ الشركة بهذا الرأي ؟ بين أسباب رأيك بالأرقام .

الإجابة

إجابة السؤال الأول :

المتحصلات النقدية المتوقع تحقيقها من مبيعات شهر نوفمبر يجب أن يؤخذ في الحسبان عن تحديدها أن رصيد حسابات المدينين من مبيعات نوفمبر في نهاية شهر نوفمبر يكون ٤٥٠٠٠٠ جنيه لذلك فإن نسبة ٤٠/٥٠ سوف يتم تحصيلها في ديسمبر والخمس فقط (١٠/٥٠) سوف تحصل في يناير من العام القادم .

قائمة التدفقات للمتحصلات

والمدفوعات النقدية المتوقعة

٣١ ديسمبر ٢٠١٢

١٠٠,٠٠٠ جنيه	رصيد النقدية في ٢٠١٢/١٢/٣١	
	يضاف : متحصلات نقدية من العملاء :	
	متحصلات من مبيعات ديسمبر $100,000 \times \frac{1}{2} = 50,000$	
	متحصلات من مبيعات نوفمبر $450,000 \times \frac{4}{10} = 360,000$	
٩٤٠,٠٠٠ جنيه	متحصلات من شهر سبتمبر	٨٠,٠٠٠
١,٠٤٠,٠٠٠ جنيه	إجمالي النقدية المتاحة	-
	يخصر: المدفوعات النقدية :	
	مشتريات بضاعة $450,000 \times 40\%$	١٨٠,٠٠٠ جنيه
	مدفوعات حسابات دائنين	٤٦٠,٠٠٠ جنيه
	مرتبات	٩٠,٠٠٠ جنيه
	أقساط تأمين	١٥٠٠ جنيه
	مصروفات أخرى	٤٥,٠٠٠ جنيه
	سداد أقساط وفوائد قرض (أذن وسندات)	٩٧٢٠٠ جنيه
٨٧٣,٧٠٠ جنيه	إجمالي المدفوعات النقدية	
١٦٦,٤٠٠ جنيه	رصيد النقدية في ٢٠١٢/١٢/٣١	

إجابة السؤال الثاني :

قد يكون القسم الذي يحقق خسائر هو قسم يفضل استمرار تواجده ويرجع ذلك أنه يحقق هامش مساهمة أكبر من أي بديل آخر مما يساهم في خفض مقدار الخسائر والتي يمكن أن ترتفع أكثر في حالة عدم تواجده .
وفيما يلي نتائج التحليل (القيم بالآلف جنيهه) :

إحلال قسم الملابس أدوات التجميل محل قسم أدوات التجميل		الوضع القائم	بيان
قسم الإلكترونيات	قسم الملابس		
٥٦٠٠=٢٠٠+٦٠٠ -	٥٦٥٠=٢٥٠+٦٠٠ -	٦٠٠٠	المبيعات
(ب)	(أ)		
٣٨٠٠=١٠٠+٣٩٠ -	٣٨٧٥=١٧٥+٣٩٠ -	(٤٠٩٠)	تكاليف متغيرة
١٨٠٠=١٠٠+٢١٠ -	١٧٧٥=٧٥+٢١٠ -	١٩١٠	= هامش المساهمة
١٠١٠=٣٠+١٢٠ -	٩٨٠=١٢٠+٨٦٠ -	١١٠٠	تكاليف ثابتة
٧٩٠=٧٠+٩٠ -	٧٩٥=٧٥+٩٠ -	٨١٠	ارباح التشغيل
٢٠٠×(%٥٠ - %١٠٠)(ب)	٢٥٠×(%٣٠ - %١٠٠)(أ)		ملاحظات

ويتبين من التحليل السابق أن قسم أدوات التجميل يجب عدم الغاؤه بل يجب أن يستمر حيث أن الربح الإجمالي قبل الإلغاء أفضل من بعده .

إجابة السؤال الثالث :

أولاً :

(١) التكلفة المغرقة هي تكلفة تم تحملها في الماضي ولا يمكن تغييرها في الأجل القصير عند المقارنة بين البدائل .

(٢) الإيرادات والتكاليف التفاضلية : هي الإيرادات أو التكاليف التي تزيد أو تنقص نتيجة الانتقال بين بديل وآخر .

- (٣) التكاليف المتعلقة بالقرار هي التكاليف التي تتأثر عند اختيار بديل دون آخر .
 (٤) تكلفة الفرصة البديلة هي الفائدة التي يتم الاستغناء عنها نتيجة اختيار بديل معين .

ثانياً :

- (١) التكلفة المغرقة هي تكلفة انتاج الأجهزة التلفة وهي ٣٨٠٠٠٠ ج .
 البيانات المتعلقة بالقرار هي تكلفة الإصلاح - الإيراد الناتج عن البيع بعد الإصلاح -
 الإيراد في حالة البيع بدون إصلاح .

(٢) القرار هو اصلاح الأجهزة كما يتبين من التحليل التالي :

الإيرادات الناتجة عن بيع الأجهزة بعد الإصلاح (١٣٥ × ٥٠٠٠) ج ٦٧٥٠٠٠

يطرح : تكلفة الإصلاح (١٢٠٠٠٠)

الفائض بعد بيع الأجهزة بعد الإصلاح ج ٥٥٥٠٠٠

يطرح قيمة بيع الأجهزة في حالة بيعها كما هي (٦٥ × ٥٠٠٠) (٣٢٥٠٠٠)

الفائض المكتسب في حالة الاصلاح ج ٢٣٠٠٠٠

ثالثاً : البيانات المطلوبة لاتخاذ قرار الشراء من الخارج أو التصنيع الداخلي هي

التكاليف التي يتم توفيرها نتيجة الشراء من الخارج مقارنة بتكلفة الشراء من الخارج

(سعر الشراء مضافاً إليه المصروفات الأخرى المرتبطة بذلك مثل النقل والعمولات.. الخ)

في هذه الحالة فإن البيانات المتعلقة بالقرار هي التكاليف المتغيرة للتصنيع الداخلي

وهي ٢٢ ج مقارنة بسعر الشراء . ولهذا فإن سعر الشراء يجب أن يقل عن ٢٢ ج .

إجابة السؤال الرابع :

(أولاً) العبارة صحيحة .

الأدوات التي تستخدم عند اتخاذ القرارات في الأجل القصير قد تكون:

(١) التكلفة المغرقة . (٢) التكاليف والإيرادات التفاضلية .

(٣) تحليل التعادل . (٤) تكلفة الفرصة البديلة .

أما الأدوات التي يمكن استخدامها في اتخاذ القرارات طويلة الأجل قد تكون :

- (١) فترة الاسترداد .
 (٢) معدل العائد المحاسبي .
 (٣) معدل العائد الداخلي .
 (٤) صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية

ثانياً : حساب معدل العائد المحاسبي :

إجمالي التدفقات النقدية خلال العمر الانتاجي =

$$صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية = (٥ \times ١٠٠٠٠٠) + (٥ \times ١٤٠٠٠٠) = ١٢٠٠٠٠٠ \text{ جنيه}$$

صافي قيمة الاستثمار : $٩٠٠٠٠ - ٩٠٠٠٠ = ٨١٠٠٠٠ \text{ جنيه}$.

صافي التدفق النقدي خلال العمر الانتاجي

$$ج ٣٩٠٠٠٠ = ٨١٠٠٠٠ - ١٢٠٠٠٠٠$$

متوسط صافي التدفق النقدي السنوي : $٣٩٠٠٠٠ \div ١٠ = ٣٩٠٠٠ \text{ ج}$

متوسط الاستثمار خلال العمر الانتاجي :

$$صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية = ٤٩٥٠٠٠ = ٢ \div (٩٠٠٠٠ - ٩٠٠٠٠٠) \text{ جنيه}$$

معدل العائد المحاسبي : $٤٩٥٠٠٠ \div ٣٩٠٠٠ = ١٢,٩\%$

(٢) فترة الاسترداد :

متوسط التدفقات النقدية السنوية = $١٢٠٠٠٠٠ \div ١٠ = ١٢٠٠٠٠ \text{ ج}$

فترة الاسترداد $(٩٠٠٠٠ - ٩٠٠٠٠٠) \div (١٢٠٠٠٠ - ١٢٠٠٠٠) = ٦,٧٥ \text{ سنة}$

(ب) عدد الوحدات المباعة = $١٠٠٠٠٠٠ \div ١٠ = ١٠٠٠٠٠ \text{ وحدة}$

التكلفة المتغيرة للوحدة = $٦٠٠٠٠٠ \div ١٠٠٠٠٠ = ٦ \text{ ج}$

سعر البيع المقترح = $١٠ + (٢٠ \times ١٠) = ١٢ \text{ ج}$

المساهمة الحدية للوحدة = $١٢ - ٦ = ٦ \text{ ج}$

عدد الوحدات المتوقع بيعها بعد الزيادة = $١٠٠٠٠٠ - (١٠ \times ١٠٠٠٠٠) = ٩٠٠٠٠ \text{ وحدة}$

المساهمة الاجمالية طبقاً للاقتراح = $٦ \times ٩٠٠٠٠ = ٥٤٠٠٠٠ \text{ ج}$.

يقارن بالمساهمة قبل الاقتراح $(١٠٠٠٠٠٠ - ٦٠٠٠٠٠) = (٤٠٠٠٠٠٠) \text{ ج}$

الزيادة في المساهمة في حالة تطبيق الاقتراح = ١٤٠٠٠٠ ج .

لذلك يقبل اقتراح مدير التسويق .