نقطة التعادل او تحليل التعادل (Point Even Break Analyses.)

نقطة التعادل او تحليل التعادل (Analyses Point Even Break.)

تعريف ومفهوم نقط التعادل :
- هي حجم المبيعات الذي يتعادل عنده الإيراد الكلي مع التكاليف الكلية. أي انه عند هذه النقطة فان المنشأة لا تحقق ربح أو خسارة وبالتالي فان أي مستوى إنتاج يقل عن نقطة التعادل تحقق المنشأة معه خسارة تزداد بزيادة البعد عن هذه النقطة. وبالمقابل فان أي مستوى إنتاج يزيد عن نقطة التعادل تحقق معه المنشأة ربح يزداد بزيادة البعد عنها.
وتعرف ايضا بأنها " النقطة التي عندها تتساوى الإيرادات الكلية مع التكاليف الكلية "و بمعنى آخر فإنها النقطة التي عندها لا تحقق المنشأه أي ربح يعني الربح يساوي. و تحليل التعادل يعتمد على كلا من التكاليف الثابتة و التكاليف المتغيرة ، و من المعروف أن التكاليف الثابته هى التى تتحملها المنشأه من في سبيل الحصول على الطاقة الإنتاجة.
المفهوم :
*يعتبر تحليل العادل احد الادوات التحليلة الهامة التي تساعد الإدارة في فهم واستيعاب وتقييم العلاقات التي تربط بين التكاليف وحجم النشاط ونتيجة تفاعلهما علي مقدار الارباح المحققة وبيان التغيرات المحتملة او المخططة التي توثر علي مقدار الربح المتوقع ، ويعتبر من الأدوات التحليلية الهامة في عملية التخطيط طالما ان التركيز هو علي العلاقات بين التكاليف ومستوي النشاط والأرباح.
*أن تحليل التعادل يحدد حجم الإنتاج والمبيعات الذي يجعل الإيرادات الكلية مساوية إلى التكاليف الكلية . أي يجعل الربح يساوي إلى الصفر
المتغيرات في تحليل التعادل Analyses Even Break in Variables.
-سعر بيع الوحدة
-مستوي النشاط
-مستوي التكلفة
-ضرورة تبويب وتصنيف عناصر التكاليف حسب سلوك التكاليف
نقطة هامة في تحليل التعادل :- (قبل حساب نقطة التعادل لابد من التعرف على نوعين من التكاليف المرتبطة بحجم الإنتاج:
التكاليف المتغيرة: هي التكاليف التي تتغير مع تغير حجم النشاط وبنفس النسبة مثل المواد المباشرة والأجور المباشرة.
التكاليف الثابتة: هي التكاليف التي لا تتغير بتغير حجم النشاط فهي تبقى ثابتة في مجموعها بالرغم من الزيادة أو النقص في حجم النشاط مثل الإيجار و الرواتب و التأمين.)
استخدامات نقطة التعادل :تواجه بعض المؤسسات مشكلات التوسع في المبيعات وإدخال منتجات جديدة، كما تواجه بعض المؤسسات الأخرى مشكلات تقليص مبيعاتها، ويستطيع تحليل التعادل أن يساعد هذه المؤسسات للوصول الى :
- تحديد كمية الإنتاج الواجب بيعها لتغطية مصروفات التشغيل دون أن يشمل ذلك المصروفات المالية .
- احتساب صافي الربح المتوقع تحقيقه قبل الفوائد والضرائب عند مستويات الإنتاج المختلفة.

- تعرف عدد الوحدات أو حجم المبيعات الواجب الوصول إليها لتحقيق حجم معين من الارباح .
أما الاستعمالات العامة لهذه الأداة فهي :
11- تحليل الاستثمارات الرأسمالية كأداة مكملة (وليس كأداة بديلة) لأدوات التقييم الاستثماري، مثل صافي القيمة الحالية، ومعدل العائد الداخلي، لان تحليل التعادل يحدد حجم المبيعات اللازمة لجعل المشروع مجديا .
22-تقييم برامج تغيير أساليب الإنتاج خاصة عندما يتطلب الأمر الانتقال الى تكنولوجيا تتضمن تكاليف ثابتة أعلى وتكاليف متغيرة أقل، أو العكس .
33- تسعير المنتجات، إذ يمكن تحديد سعر المنتج لتحقيق هدف محدد في الربح قبل الفوائد والضرائب، كما يمكن بواسطته تحديد أفضل الأسعار لدخول السوق .
4- تحديد أجور العمال وزياداتهم من خلال دراسة أثر التغير في التكلفة الناتجة عن هذه الزيادة .
5- تحديد هيكل الكلفة بين ثابتة ومتغيرة وأثر تغير إحداها في الأخرى، وفي ربحية المشروع .
66- تقييم أثر تخفيض الكلفة المتغيرة وبيان الكلفة الثابتة في حالة اتخاذ الإدارة القرار بالتركيز على الكثافة الرأسمالية بدلا من الكثافة العمالية .
7- اتخاذ القرارات الخاصة بالتصنيع أو الشراء (BUY OR MAKE).
8- اتخاذ القرارات بخصوص عقود البيع .
9- اتخاذ القرارات الخاص بإنتاج أصناف جديدة أو التوقف عن إنتاج بعضها .
100- التوسع في حجم العمليات، خاصة عندما يتطلب هذا التوسع زيادة الاستثمار في الموجودات الثابتة، ويكون دور تحليل التعادل هنا هو الحكم على مناسبة هذه الاستثمارات .
11- إعداد قوائم الدخل التقديرية .
12- إعداد كشوفات التدفق النقدي .
كيفية حساب نقطة التعادل :حجم التعادل بالكمية = التكاليف الثابتة ÷(سعر بيع الوحدة-التكلفة المتغيرة للوحدة)
بمعني = التكاليف الثابتة÷الربح الحدي للوحدة
حجم العادل بالقيمة =التكاليف الثابتة ÷ 11-(التكاليف المتغيرة –سعر بيع الوحدة)

معادلات تحديد نقطة التعادل :
أ-عدد الوحدات اللازمة لتحقيق حجم التعادل (نقطة التعادل بالوحدات)
= ت ث = تكاليف ثابتـة
سعر بيع الوحدة – ت م للوحدة الربح الحدي

أي أن الربح الحدي = الفرق بين سعر بيع الوحدة والتكلفة المتغيرة للوحدة
وعند تحديد عدد الوحدات التي تحقق التعادل يمكن تحديد قيمة مبيعات نقطة التعادل كما يلي :
قيمة مبيعات نقطة التعادل = عدد وحدات التعادل (من الخطوة السابقة) × سعر البيع
و لتحديد حجم المبيعات الذي يحقق الربح المخطط للمنشأة يتم الاعتماد على المعادلة الآتية :
تكاليف ثابتـة + الربح المخطط

منقول

جميع الحقوق محفوظة © مجلة المحاسب العربى