

نظام او أسلوب التكلفة المستهدفة

1-تعريف أسلوب التكلفة المستهدفة: اكتشف أسلوب التكلفة المستهدفة من طرف شركة (Toyota) اليابانية سنة 1965 ثم تطور وعرف إقبالا كبيرا من طرف المؤسسات الأوربية والأمريكية، خاصة سنوات الثمانينات أين تم دمج التكلفة المستهدفة مع أساليب المحاسبة.

وتعرف التكلفة المستهدفة على أنها نظام يهدف لإدارة التكاليف والأرباح المخططة عن طريق دراسة السوق وتحديد السعر، مع محاولة إشباع رغبات العميل وكذلك التركيز على تصميم المنتج والوظائف المرتبطة به فهي أسلوب يساعد على تخفيض التكاليف في مرحلة تطوير وتصميم المنتج، من خلال التطوير الشامل للمنتج الجديد أو عن تغيير المنتج بالكامل أو عند إجراء تعديل جزئي للمنتج،.فهي أسلوب من أساليب المحاسبة تستخدم لإدارة التكاليف الجارية باستخدام أدوات التحسين المختلفة والتحليل الوظيف.

كما تعرف على أنها مجموعة الأنشطة التي يتم صياغتها وتحديدها لبلوغ مستويات التكاليف المطلوبة، وهي عادة ما تكون مقسمة إلى مراحل وذلك لتسهيل تحقيق الأهداف المالية المخططة من قبل الإدارة.

وهناك عدة مفاهيم مرتبطة بمفهوم التكلفة المستهدفة بصورة أساسية و هي :

- سعر البيع المستهدف : يعد سعر البيع المستهدف الركن الأساسي الأول في هذا الأسلوب ، الذي بموجبه تحدد المؤسسة ما هو سعر البيع الذي يحدده السوق للمنتج ، من خلال ثلاث عوامل أساسية هي :
- الزبون : ينبغي أن يكون لدى المؤسسة القدرة عل فهم مدى استعداد الزبائن على الدفع في ضوء الوضع التنافسي ، و قدرة المنتج على تلبية رغباته و احتياجاته .
- المنافسة : معرفة قدرة المنافسة على طرح المنتجات البديلة حيث أن الزبائن يبحثون على المنتجات ذات الوظائف التي تتلاءم على متطلباتهم ، و في نفس الوقت الحصول على أفضل الأسعار .
- استراتيجية المؤسسة : أي ان تتصرف المؤسسة بحكمة لتحقيق أهدافها و الاحتفاظ بحصة سوقية مناسبة .

2-الاختلاف بين الاساليب التقليدية وأسلوب التكلفة المستهدفة

تظهر الاختلافات بين الاساليب التقليدية لحساب التكاليف وأسلوب التكلفة المستهدفة في الجدول التالي:

أسلوب التكلفة المستهدفة	الأساليب التقليدية
<p>اعتبارات السوق تتحكم في عمليات تخطيط التكلفة.</p> <p>يستخدم سعر البيع في تحديد التكلفة.</p> <p>هناك اعتماد كبير على سلسلة القيمة عند التخطيط للتكلفة .</p> <p>يتم التعامل مع الموردين في مراحل مبكرة من تصميم المنتج .</p> <p>هي وسيلة لتخطيط التكلفة في المقام الأول.</p> <p>عمليات التصحيح تكون أثناء تصميم المنتج حيث يتم منع الانحراف قبل حدوثه.</p> <p>تستخدم أدوات تقليل التكلفة أثناء مرحلة تصميم وتطوير المنتج.</p>	<p>اعتبارات السوق ليست جزء أساسي من عملية تخطيط التكلفة.</p> <p>تستخدم التكاليف في تحديد سعر البيع.</p> <p>لا يوجد علاقة بين سلسلة القيمة وتخطيط التكلفة.</p> <p>لا يتم التعامل مع الموردين إلا أثناء الإنتاج الفعلي.</p> <p>هي وسيلة للرقابة على التكاليف في المقام الأول.</p> <p>عمليات التصحيح تكون بعد الإنتاج عن طريق تحليل الانحرافات.</p> <p>يتم تخفيض التكلفة عن طريق القضاء على عوامل الإسراف والتلف والضياع أثناء الإنتاج الفعلي.</p>

3- مراحل تطبيق أسلوب التكلفة المستهدفة .

يتم تحديد التكلفة المستهدفة بثلاث مراحل كالتالي :

* المرحلة الأولى : تخطيط التكلفة المستهدفة : تبدأ عملية تخطيط التكلفة المستهدفة من خلال البحث السوقي لمستوى جودة المنتج التي يمكن أن تجذب العملاء المتوقعين و السعر المتوقع له ، و الذي عادة ما يعكس ظروف السوق ليست الحالية و إنما المستقبلية و تمر مرحلة التخطيط بالخطوات التالية :

- تحديد سعر البيع المستهدف : و يتم من خلال تحديد السعر الذي سوف يدفعه المستهلكين مقابل الحصول على المنتج ومن خلال دراسة السوق لأسعار المنتجات المنافسة و الوظائف التي يؤديها المنتج.

- وضع هامش الربح المستهدف : و ذلك من خلال وضع تخطيط استراتيجي للمؤسسة على المدى الطويل و محفظة منتجاتها متوسطة الأجل ، فتحديد الربح المستهدف يكون بناء على استراتيجية الربح طويل الأجل للمؤسسة وإستراتيجية حصة المنتج من السوق في المدى القصير .

- يحدد هذا الهامش بناء على عوامل كثيرة مثل الربح المتوقع للنتائج التاريخية ، تحليل المنافسة الخ و ينبغي أن يكون هامش الربح واقعي وكافي لتعويض تكاليف دورة حياة المنتج .

- تحديد التكلفة المستهدفة: يمكن التعبير عنها بالمعادلة التالية :

$$\text{التكلفة المستهدفة} = \text{سعر البيع المستهدف} - \text{الربح المستهدف}$$

بعد حساب التكلفة المستهدفة و المحددة وفقا لمتطلبات السوق ، تقوم المؤسسة بتحديد التكلفة المقدرة للمنتج وفقا لقدراتها وظروفها الداخلية (طاقنتها و خصائصها و مواردها) ثم تقوم المؤسسة بالمقارنة بين المستهدفة و التكلفة الجارية . وإذا ما كانت هذه الأخيرة أكبر من الأولى ، تبذل المؤسسة مجهود لتقليل الفجوة ، ومحاولة إيجاد الحلول الممكنة لتقليص قدر الامكان .

- تحديد وتحليل هدف خفض التكلفة للحصول الى التكلفة المستهدفة : هدف خفض التكلفة يساوي:

$$\text{هدف خفض التكلفة} = \text{التكلفة المستهدفة} - \text{التكلفة الجارية}$$

حيث يقصد بالتكلفة الجارية : تكلفة المنتج المقترح بإفتراضيات التصنيع الحالية دون إجراء أي محاولة لخفض التكلفة .

* المرحلة الثانية: تحقيق التكلفة المستهدفة باستخدام تقليل التكلفة :بانتهااء المرحلة الأولى من مراحل التكلفة المستهدفة يتم معرفة التكلفة المستهدفة وكذلك نكون قد حددنا فجوة التكاليف بين التكلفة الجارية و التكلفة المستهدفة، و بالتالي مقدار الخفض الممكن في التكاليف

* تحسين التكلفة المستهدفة باستخدام أسلوب التكلفة المطور: لا يعني الوصول الى التكلفة المستهدفة نهاية الأمر ، و انما يعني بداية مرحلة جديدة في البحث المستمر عن مواطن لاختراق و تخفيض التكلفة كلما أمكن، وكلمة -kinzen- هي مصطلح ياباني يعني اجراء تحسينات للعملية الإنتاجية من خلال كميات صغيرة متزايدة بدلا من إجرائها من خلال ابتكارات كبيرة ،بما يعني الاستمرار في إجراء التحسينات على المنتج ومراحل إنتاجه ، مما يؤدي الى خفض التكلفة عما هو متوقع عند تصميم المنتج .