

النسبة المئوية	9%	10%	15%	34%	17%	15%	100%
المبيعات المتوقعة	720000	800000	1200000	2720000	1360000	1200000	8000000

2. وفق التوزيع الجهوي:

يعنى أن الاستهلاك يختلف من منطقة إلى أخرى وهذا حسب التوزيع السكاني أو المستوى الاقتصادي والاجتماعي في كل منطقة لهذا يتم توزيع المبيعات جهويا ولمعرفة ذلك يجب دراسة توزيع المبيعات للمنتوج في السنوات الماضية.

مثال:

تقدر المبيعات المقدرة للمؤسسة "أ" في السنة القادمة بـ 6 ملايين دج وستوزع على 4 مناطق وعند دراسة المناطق المعنية تبين أن المبيعات ستوزع وفق النسب التالية:

المناطق	المنطقة 01	المنطقة 02	المنطقة 03	المنطقة 04
النسبة المئوية	23%	30%	35%	12%

الحل:

المناطق	المنطقة 01	المنطقة 02	المنطقة 03	المنطقة 04	المجموع
النسبة المئوية	23%	30%	35%	12%	100%
المبيعات المتوقعة	1380000	1800000	2100000	720000	6000000

3. وفق التوزيع على أساس المنتجات:

يوضح هذا التوزيع أنواع المنتجات المباعة ويمكن المؤسسة من متابعة وتقييم كل منتج على حدى.

مثال: كانت مبيعات المؤسسة "أ" في سنة 2019 بقيمة 14 مليون دج موزعة على المنتجات كما يلي:

المنتجات	المبيعات الحقيقية دج	النسبة المئوية %
A	4200000	30
B	5600000	40
C	4200000	30
المجموع	14000000	100

ترغب المؤسسة في بيع منتج جديد (D) في السنة القادمة إضافة إلى المنتجات الأخرى، وتقدر المبيعات التقديرية للمنتج الجديد 3500000 دج، وستؤدي إلى زيادة المبيعات بنسبة 20% مع افتراض أن المبيعات القديمة تبقى ثابتة.

المطلوب: إعداد الميزانية التقديرية للمبيعات.

الحل:

أولا: مجموع المبيعات المتوقعة لسنة 2020

بعد إضافة المنتج الجديد يساوي 14000000+3500000

معناه المبيعات المتوقعة لسنة 2020 = **17500000 ج**

ثانياً: حساب النسبة المئوية للمنتج A

النسبة المئوية = 4200000 / 17500000

النسبة المئوية = **24%**

ثالثاً: إعداد الميزانية التقديرية للمبيعات لسنة 2020

المنتجات		المنتجات	
المنتجات		2019	2020
المنتجات	المنتجات	%	%
A	4200000	30	24
B	5600000	40	32
C	4200000	30	24
D	3500000	/	20
المجموع	17500000	100	100