

الرياضيات في العمليات الفندقية

البيع والشراء في العمليات الفندقيّة

البحث: الثالث

محتويات الوحدة



- ❖ مفهوم الشراء والبيع في العمليات الفندقية.
- ❖ حساب نسبة الربح أو الخسارة / ثمن البيع.
- ❖ حساب نسبة الربح أو الخسارة / ثمن التكلفة.

مفهوم الشراء والبيع في العمليات الفندقية

يعتبر المنتج الفندقي من أهم عناصر العمليات الفندقية لذلك يجب معرفة المراحل التي يمر بها من شراء تجهيزات ومواد أولية من السوق المحلية أو المستوردة مضافاً إليها بعض التكاليف حتى يصبح جاهزاً للبيع.

(1) ثمن الشراء

هو المبلغ النقدي الذي يدفع لشراء المواد الداخلة في تركيب المنتج الفندقي ويسمى بثمن الشراء الأساسي.

مفهوم الشراء والبيع في العمليات الفندقية

مثال:
 يَعْمَل سَامِي رَئِيساً لِلْجَنةِ الشِّرَاءِ فِي مَطْعَمِ الْوَرَدةِ الشَّامِيَّةِ وَقَدْ طُلِبَ مِنْهُ شِرَاءُ 5 حُوَاسِبٍ مَحْمُولَةٍ لِزُومِ الْعَمَلِ فِي الْمَطْعَمِ بِثَمَنِ 100.000 ل.سٍ لِلْحَاسِبِ الْوَاحِدِ.
 أَحْسَبَ ثَمَنَ الشِّرَاءِ الْأَسَاسِيِّ لِهَذِهِ الْحَوَاسِيبِ.

الحلُّ:

ثَمَنُ الشِّرَاءِ الْأَسَاسِيِّ لِلْحَوَاسِيبِ

$$100.000 \times 5 = 500.000$$

مثال:
 اسْتُورَدَ عَمَارَ مَالِكَ مَطْعَمَ الْوَرَدةِ الشَّامِيَّةِ 20 فُرْنَ سُعَرَ الْفُرْنِ الْوَاحِدِ \$500 وَبِفَرَضِ أَنَّ سُعَرَ صِرْفِ الدُّولَارِ هُوَ 50 ل.سٍ.

أَحْسَبَ ثَمَنَ الشِّرَاءِ الْأَسَاسِيِّ لِلْأَفْرَانِ بِالْعُمَلَةِ الْمَحْلِيَّةِ.

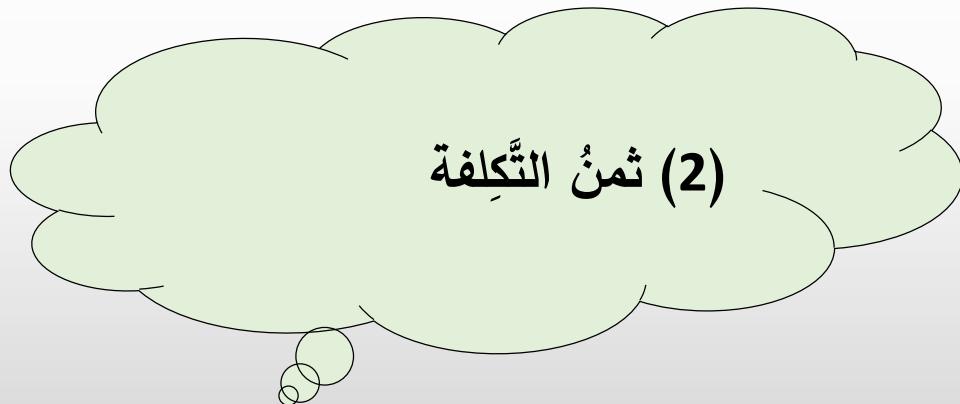
الحلُّ:

$$\text{ثَمَنُ الشِّرَاءِ الْأَسَاسِيِّ لِلْأَفْرَانِ بِالْعُمَلَةِ الْأَجْنبِيَّةِ} \\ (20 \times 500) = 10.000\$$$

$$\text{ثَمَنُ الشِّرَاءِ الْأَسَاسِيِّ لِلْأَفْرَانِ بِالْعُمَلَةِ الْمَحْلِيَّةِ} \\ (10.000 \times 50) = 500.000 \text{ ل.س}$$

مفهوم الشراء والبيع في العمليات الفندقية

هو ثمن الشراء الأساسي مضافاً إليه المصاريف المختلفة (م.شحن، وم.نقل وتحميل، ورسوم جمركية..) التي صرفت على التجهيزات للاستخدام أو على المواد المشترأة لتحضيرها لتصبح جاهزة للبيع كمنتج فندقي.



(2) ثمن التكالفة

مفهوم الشراء والبيع في العمليات الفندقية

مثال:
 اشترى مطعم الوردة الشامية 100 كرسي سعر الكرسي الواحد 10.000 ل.س وقد بلغت مصاريف النقل 40.000 ل.س وأجور التحميل والتقطير 80.000 ل.س.

أحسب ثمن تكلفة الكراسي المشتراة؟

الحل:

$$\begin{aligned}
 \text{ثمن تكلفة الكراسي} &= \text{ثمن الشراء الأساسي} + \text{إجمالي المصاريف} \\
 \text{ثمن الشراء الأساسي للكراسي} &= 10.000 \text{ ل.س} \times 100 = 1.000.000 \text{ ل.س} \\
 \text{إجمالي المصاريف} &= 80.000 + 40.000 = 120.000 \text{ ل.س} \\
 \text{ثمن تكلفة الكراسي} &= 120.000 + 1.000.000 = 1.120.000 \text{ ل.س}
 \end{aligned}$$

مفهوم الشراء والبيع في العمليات الفندقية

مثال:
 استورد صاحب مطعم الوردة الشامية 40 طاولة سعر الطاولة الواحدة 50 \$ وبلغت مصاريف الشحن 10.000 ل.س ومصاريف التأمين 3% من ثمن تكلفة الشراء بالعملة المحلية كما بلغت أجور التحميل والتغريغ 15.000 ل.س.

أحسب ثمن تكلفة الطاولات علماً أنَّ سعر صرف الدولار 50 ل.س.

الحل:

$$(50) 40 = 2.000 \$$$

$$\text{ل.س } 2.000 = 100.000$$

$$\text{ل.س } 100.000 \times 0.03 = 3.000$$

$$\text{ل.س } 15.000 + 3.000 + 10.000 = 28.000$$

$$\text{ل.س } 28.000 + 100.000 = 128.000$$

ثمن الشراء بالدولار

ثمن الشراء بالليرة السورية

مصاريف التأمين

إجمالي المصاريف

ثمن التكلفة

مفهوم الشراء والبيع في العمليات الفندقية

هو المبلغ الذي يتم تحصيله عند بيع المنتج الفندقي أو تأجيره وذلك بعد إضافة الربح أو طرح الخسارة من ثمن التكلفة.

(3) ثمن البيع

مفهوم الشراء والبيع في العمليات الفندقية

مثال:

باع مطعم الوردة الشامية لمجموعة سياحية قادمة من لبنان 60 وجبة كلفة الوجبة الواحدة 1.500 ل.س وربح قدره 250 ل.س للوجبة الواحدة.

المطلوب:

- أحسب ثمن بيع الوجبة الواحدة.
- أحسب ثمن بيع الوجبات للمجموعة السياحية.
- ما هو مقدار الربح الناتج عن بيع الوجبات.

الحل:

$$250 + 1.500 = 1.750 \quad \text{ل.س}$$

$$(60) 1.750 = 105.000 \quad \text{ل.س}$$

ثمن بيع الوجبة الواحدة
ثمن بيع جميع الوجبات

مفهوم الشراء والبيع في العمليات الفندقية

(4) نسبة الربح أو الخسارة

$$\text{مقدار الربح الناتج عن بيع الوجبات ل.س} = 15.000 - (60 \times 250)$$

مثال: طلبت المجموعة السياحية من مطعم الوردة الشامية 40 علبة عصير سعر العلبة الواحدة 250 ل.س فإذا علمت أن سعر تكالفة شراء العلبة الواحدة 260 ل.س ما مقدار الخسارة التي تحملها مطعم الوردة الشامية من جراء بيعه العصير للمجموعة السياحية.

الحل:

ثمن بيع علب العصير

ثمن كلفة علب العصير

مقدار الخسارة

$$\text{ل.س} = 10.000 - (40 \times 250)$$

$$\text{ل.س} = 10.400 - (40 \times 260)$$

$$\text{ل.س} = 400 - (10.400 - 10.000)$$

تحسب النسبة المئوية للربح أو الخسارة إما نسبة لثمن التكالفة أو نسبة لثمن البيع أي:

$$\text{نسبة الربح أو الخسارة / ثمن التكالفة} = \frac{(الخسارة أو الربح مقدار)}{(التكالفة ثمن)}$$

$$\text{نسبة الربح أو الخسارة / ثمن البيع} = \frac{(الخسارة أو الربح مقدار)}{(البيع ثمن)}$$

مفهوم الشراء والبيع في العمليات الفندقية

مثال:

بالعودة للمثال السابق عندما باع مطعم الوردة الشامية الوجبات للمجموعة السياحية القادمة من لبنان.

- ما هي نسبة الربح أو الخسارة لتكلفة الوجبات.
- ما هي نسبة الربح أو الخسارة لبيع الوجبات.
- ما هي نسبة الربح أو الخسارة لتكلفة العصير.
- ما هي نسبة الربح أو الخسارة لبيع العصير.

الحل:

$$\text{ل.س} 90.000 = (60) \text{ ل.س} 1.500$$

$$\frac{15000}{90000} (100) = \% 16.67$$

$$\frac{15000}{105000} (100) = \% 14.29$$

$$\frac{-400}{10400} (100) = \% - 3.85$$

$$\frac{-400}{10000} (100) = \% - 4$$

تكلفة الوجبات

نسبة الربح بالنسبة لتكلفة الوجبات

نسبة الربح أو الخسارة لبيع الوجبات

نسبة الربح أو الخسارة لتكلفة العصير

نسبة الربح أو الخسارة لبيع العصير

حساب نِسبة الربح أو الخسارة / ثمن البيع

إذا كانت نِسبة الربح تُعادل 30 % من ثمن التَّكْلِفة نَحْسُبُ نسبة الربح من ثمن البيع كَما يَلِي:

التكالفة	الربح	البيع
120	30	
100	X	

$$X = \frac{100 (30)}{120} \Rightarrow X = 25 \%$$

إذن نِسبة الربح / ثمن البيع

حساب نِسبة الربح أو الخسارة / ثمن التكالفة

إذا كانت نسبة الربح تعادل 40 % من ثمن البيع نحسب نسبة الربح من ثمن التكالفة كما يلي:

التكالفة	الربح	البيع
60	40	100
X	100	

$$X = \frac{100 (40)}{60} \Rightarrow X = 66,67 \%$$

إذن نسبة الربح / ثمن التكالفة

حساب نسبة الربح أو الخسارة / ثمن التكلفة

مثال:

باع مطعم الوردة الشامية وجبة عشاء بمبلغ 15.000 ل.س بنسبة ربح 25% من ثمن التكلفة.
فما ثمن التكلفة؟ وما نسبة الربح لثمن البيع؟

الحل:

يُحسب ثمن التكلفة كما يلي:

البيع	الربح	التكلفة
125	25	100
15.000		X

$$X = \frac{15000 (100)}{120} \Rightarrow X = 12000$$

ثمن التكلفة ل.س 12000

حساب نِسْبَة الربح أو الخسارة / ثمن التكالفة

ونحسب نِسْبَة الربح / ثمن البيع كما يلي:

الربح	البيع
25	125
X	100

$$X = \frac{100 (25)}{125} \Rightarrow X = 20\%$$

$$X = 20\%$$

نِسْبَة الربح / ثمن البيع

حساب نِسبة الربح أو الخسارة / ثمن التكالفة

مثال:

كان مجموع مشتريات مطعم الوردة الشامية من مواد أولية لتحضير الوجبات من خضار وفواكه ولحوم خلال شهر 1.000.000 ل.س دفع المطعم على شرائها مصاريف متنوعة 25.000 ل.س فإذا باع المطعم الوجبات بمبلغ 1.500.000 ل.س .

أحسب :

1- الربح.

ثمن تكلفة شراء المواد = ثمن الشراء الأساسي + إجمالي المصروف

$$\text{ثمن تكلفة شراء المواد} = 1000000 + 25000 = 1025000 \text{ ل.س}$$

الربح = ثمن البيع - ثمن تكلفة شراء المواد

$$\text{الربح} = 1500000 - 1025000 = 475000 \text{ ل.س}$$

حساب نِسبة الربح أو الخسارة / ثمن التكالفة

النِّسبة المئوية للربح = $\frac{\text{الربح الصافي}}{\text{ثمن التكالفة}} \times 100$

حساب النِّسبة المئوية للربح

$$\text{nِسبة المئوية للربح} = \frac{\text{الربح الصافي}}{\text{ثمن التكالفة}} \times 100$$

$$\frac{475000(100)}{1025000} = 46.34\%$$

حساب نِسبة الربح أو الخسارة / ثمن التكالفة

(5) التَّسْعِير

هو عملية خاصة بالمنشآت السياحية والفندقية وفق سياسة معينة وحسب تصنيفها ودرجة خدماتها يتم تحديد الأسعار.

السعر: هو المبلغ المعلن عنه لقاء بيع وجبات الطعام حسب الطلب أو تأجير غرف فندقية ويتم حسابه بإضافة نسبة الربح والضرائب إلى التكالفة.
الربح: هو الربح الذي يرغب به صاحب المنشأة الحصول عليه عند البيع وتكون النسبة المئوية للربح الفعلي.

$$\text{نسبة الربح الفعلي} = \frac{\text{مقدار الربح الفعلي}}{\text{ثمن التكالفة الكلي}} \times 100$$

حساب نسبة الربح أو الخسارة / ثمن التكلفة

مثال: قدم مطعم الوردة الشامية حفلة غداء تكلفتها 100.000 ل.س لعشرة أشخاص بنسبة ربح مقدرة ٢٥% من ثمن التكلفة لإيجاد سعر الوجبات نتبع ما يلي:

$$\frac{100000(25)}{100} = 25000 \quad \text{مقدار الربح المقدر}$$

$$100000 + 25000 = 125000 \quad \text{سعر العرض المقدم لحفل الغداء}$$

بفرض: أنه تم بيع العرض بمبلغ 115.000 ل.س، فإنه يتم حساب الربح الفعلي على النحو الآتي:
 $115000 - 100000 = 15000$
 $\frac{15000(100)}{100000} = 15\%$

مقدار الربح الفعلي
نسبة الربح الفعلي
يجب أن نذكر أنه:

$$\text{سعر العرض} = \text{سعر التكلفة} + \text{الربح المقدر}$$

$$\text{سعر البيع} = \text{سعر التكلفة} + \text{الربح الفعلي}$$

حساب نسبة الربح أو الخسارة / ثمن التكالفة

(6) الحسم الفندقي

هو ما يسمح به أو يتنازل عنه الفندق أو المطعم للضيوف عند الحجز أو أثناء المغادرة (دفع الفاتورة) من الثمن المعلن.

يُحسب **الجسم الفندقي** على أساس نسبة مئوية من سعر العرض ويتم حسم المبلغ من قيمة الفاتورة والصافي يعتبر سعر البيع الفعلي.

مثال:

أجر فندق الوردة الشامية 50 غرفة Single سعر الغرفة الواحدة 25.000 ل.س وقد قدم حسماً فندياً 10% .

المطلوب: ما مقدار الجسم الفندقي الممنوح ، وما سعر البيع الفعلي؟

الحل:

$$25000 \times 50 = 1250000$$

$$1250000 \times 0.10 = 125000$$

$$1250000 - 125000 = 1125000$$

ثمن الغرف Single

مقدار الجسم

ثمن البيع الفعلي

حساب نسبة الربح أو الخسارة / ثمن التكالفة

يُمنح الجسم الفندقي لأسبابٍ عدّة منها:

تنشيط المبيعات.

البيع بوقته لأنَّ المنتج الفندقي لا يمكن تخزينه أو تأجيله.

المُحاجمةُ نتيجةً للعلاقةِ لتحصيل منافعٍ ومكاسبٍ ماديةً للمنشأة الفندقية أو السياحية.

حساب نسبة الربح أو الخسارة / ثمن التكلفة

مثال:

أجر فندق دمشق 75 غرفة مزدوجة للسفارة الكندية لليلة الواحدة لاستقبال ضيوفه علماً بأن سعر التكلفة للغرفة الواحدة \$200 وقد بلغت رسوم الضريبة 75.000 لغرفة الواحدة ومصاريف الخدمات الإضافية 15.000 ل.س

المطلوب:

١. ثمن تكلفة الغرف وثمن تكلفة الغرفة الواحدة؟ علماً بأن سعر الصرف للدولار 50 ل.س
٢. ثمن عرض الغرفة الواحدة؟ علماً بأن الفندق خطط لربح نسبته 20% من ثمن التكلفة.
٣. نسبة الربح أو الخسارة؟ علماً بأن الفندق باع 50 غرفة مزدوجة بحسب ٥% والباقي بسعر 14.000 ل.س

حساب نِسْبَة الربح أو الخسارة / ثمن التكالفة

1 - ثمن تكالفة الغُرف المُزدوجة = ثمن الغُرف الأساسي + إجمالي المصاري夫.

ثمن الغُرف المُزدوجة بالدولار	$75 (200) = 15.000 \$$	ل.س	ثمن الغُرف المُزدوجة بالعملة المحليّة	$15.000 (50) = 750.000$	ل.س	رسوم الضريبة	75.000	ل.س	مصاريف الخدمات	15.000	ل.س
<hr/>											
ثمن تكالفة الغُرف	840.000	ل.س	ثمن تكالفة الغُرفة الواحدة	$\frac{840.000}{75} = 11.200$	ل.س						

حساب نسبة الربح أو الخسارة / ثمن التكلفة

2 - ثمن عرض الغرفة الواحدة = ثمن تكلفة الغرفة + الربح المقدر.

$$11200 (0.20) = 2240 \quad \text{الربح المقدر}$$

$$11200 + 2240 = 13440 \quad \text{ثمن عرض الغرف المزدوجة}$$

حساب نسبة الربح أو الخسارة / ثمن التكالفة

3 - نسبة الربح أو الخسارة علماً أنَّ الفندق باع 50 غُرفة مُزدوجة بحسم 5% والباقي بسعر 14000 ل.س

$$\begin{array}{rcl} 50 (13.440) = 672.000 & \text{ل.س} & \text{القيمة الإجمالية لـ 50 غرفة} \\ 672.000 (0.05) = 33.600 & \text{ل.س} & \text{مقدار الحسم} \\ & & \text{القيمة الصافية لـ 50 غرفة (ثمن البيع الفعلي)}: \\ & 672.000 - 33.600 = 638.400 & \text{ل.س} \end{array}$$

$$\begin{array}{rcl} 75 - 50 = 25 & & \text{عدد الغرف الباقيَة} \\ & & \text{القيمة الصافية لـ 25 غرفة (ثمن البيع الفعلي)}: \\ & 25 (14.000) = 350.000 & \text{ل.س} \\ 638.400 + 350.000 = 988.400 & \text{ل.س} & \text{ثمن البيع للغرف} \\ 988.400 - 840.000 = 148.400 & \text{ل.س} & \text{الربح الصافي لبيع الغرف} \\ \frac{148.400}{840.000} (100) = 17,66 \approx 17,7\% & & \text{نسبة الربح الفعلي} \end{array}$$



انتهى البحث الثالث