

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

إستهلال

( وَإِذْ نَفَعُ إِبْرَاهِيمَ الْقَوَاعِدَ مِنَ الْبَيْتِ وَإِسْمَاعِيلُ رَبَّنَا  
تَقَبَّلْ مِنَّا إِنَّكَ أَنْتَ السَّمِيعُ الْعَلِيمُ )

صدق الله العظيم

سورة البقرة الآية ( 127 )

# إهداء

إلى أبي الذي بذل كل غالٍ ونفيسٍ لتعليمي

إلى أمي التي سهرت الليالي لراحتي

إلى إخوتي وأخواتي

إلى أصدقائي وأحبائي

أهدي هذا العمل المتواضع  
الباحث

# شكر وعرفان

لك الحمد والشكر يا بديع السموات والأرض خلقتنا لا نحصى ثناءً عليك ، أنت كما أثنيت على نفسك ، جلّ وجهك وعز جاهك ، تفعل ما تشاء بقدرتك ، وتحكم ما تريد بعزتك ، يا حي ياقيوم يا ذا الجلال والإكرام ، والصلاة والسلام على أشرف المرسلين سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم والسلام على آله وصحابه العز الميامين .

الشكر للدكتور مصطفى نجم البشاري الذي تفضل بأخلاق النبلاء وتواضع العلماء وحذاقة العارفين بالإشراف على هذا البحث الذي قام على فكره وتوجيهاته القيمة فكان نعم المرشد وخير الدليل في جميع مراحل البحث دون أن يكل أو يمل فليجزه الله عنى خير الجزاء.

والشكر للإستاذ قاسم عبد الله الطاهر عضو الإدارة المالية بمصانع حجار للسجاير والتبغ المحدودة والشكر للأستاذ ياسر ظهران الذي سعى معي كثيراً حتى تمكنا من الحصول على معلومات دراسة الحالة بمصانع حجار للسجاير والتبغ المحدودة .  
والشكر للإستاذة أمانى عباس التي شجعتني كثيراً برأيها وفكرها والشكر للإستاذ محمد سليمان الذي كان مرجعي في كثير من الأمور.

والشكر للإستاذ أحمد المصطفى محمد الحسن الذي صمم لي هذا البحث وصبر عليّ كثيراً .

كما أتقدم بشكري وتقديري الخاص لكل من ساعد ولو بكلمة طيبة في سبيل إتجاز هذه الدراسة .

ولله الحمد والشكر من قبل ومن بعد  
الباحث

# ملخص البحث

تناول البحث دور التسعير الداخلي في إتخاذ القرارات في الشركات اللأمركزية . وتمثلت مشكلة البحث في تحديد أسعار التحويل عند إحتياج قسم معين داخل الشركة إلى منتجات أو خدمات قسم آخر في نفس الشركة بما يحقق أفضل عائد للقسمين وللشركة ككل . وأهم الفرضيات التي سعت الدراسة للتحقق من صحتها أو عدم صحتها مايلي:-

1. أسعار التحويل على أساس السوق هي الطريقة المفضلة عند وجود سوق للمنتجات الوسيطة .
2. الطريقة المختارة لتسعير التحويلات الداخلية تؤدي إلى مساعدة المديرين في إتخاذ القرارات المثلى .
3. عدم تطبيق نظام لا مركزي يؤثر سلباً على أداء المنشأة .
4. التسعير الداخلي يمثل أداة رقابية على تقييم أداء الأقسام والأنشطة الفرعية.

إعتمد الباحث في هذا البحث على المنهج الوصفي التحليلي والمنهج الإستنباطي في جمع البيانات من المصادر الأولية والثانوية وإستخدام التحليل الإحصائي للإستبيان . تم تقسيم البحث إلى فصول ومباحث حيث تناول الفصل الأول منهجية البحث والدراسات السابقة ، وتناول الفصل الثاني الإطار النظري ، وتناول الفصل الثالث الدراسة الميدانية وإستخلاص النتائج والتوصيات .

وتوصل الباحث من خلال هذه الدراسة إلى النتائج التالية:

1. أن أفضل طريقة لتسعير المنتجات الوسيطة هي أسعار السوق .
  2. طريقة التسعير الداخلي المختارة تساعد على إتخاذ القرارات المثلى .
  3. من الأفضل تطبيق نظام لا مركزي .
- قادت هذه النتائج إلى إستخلاص التوصيات الآتية:-
1. على المنشأة التجارية أن تسعى إلى تطبيق النظام اللأمركزي في إتخاذ القرارات لأن ذلك يؤدي إلى تحسين الأداء .
  2. إستخدام التسعير الداخلي كأداة رقابية لتقييم أداء الأقسام والأنشطة الفرعية.
  3. أن تمنح الشركات الأقسام الداخلية الحرية للبيع والشراء داخل أو خارج الشركة مما يجعل كل قسم يعمل على تحسين جودة مخرجاته بأقل تكلفة ممكنة .

# Abstract

This research tackles the role of internal pricing in making decisions in decentralized firms however determining prices within a firm when a department within a business firms asks for product or service to firm . This in turn can secure good income for both departments and the business as a whole. This is regarded as a research problem .

The research attempts to prove. The following more Importantly as follows :

1. The market based transfer pricing is the best method when the medium products are available in the market.
2. The method used for internal transfers help the managers to take good decisions.
3. Lack of applying the decentralized system affects the business firm negatively.
4. Internal pricing is viewed as a tool of monitoring when it comes to evaluate of departments performance .

The analytical descriptive, and inductive methods have been adopted in collecting the data from its primary and secondary sources .Questionnaires have been analyzed statistically .

This research has been divided into chapters and units chapter one presents the research methods and previous studies. Chapter two also presents the theoretical frame work chapter three contains the field study, result and recommendations the research has arrived at the following results.

1. The best method for pricing the medium products is market prices.
2. The internal pricing help in taking good decisions .
3. It is better to adopt a decentralized system.

**The following recommendations :**

1. The commercial enterprise should adopt a decentralized system in decision making because this improves the performance.
2. Internal pricing should be used as a tool for evaluating the department's performance and their subsidiary activities.
3. The commercial enterprise should give freedom to the internal departments when it comes to selling and buying within or outside the business firm; this will improve the quality of products and thus reduce the costs.