

محاسبة التكاليف من غير تكاليف

إزاي تحسبها صح عشان متلبسش في الحيط

للمحاسبين وصحاب المشاريع وأي حد عايز
يعرف القرش رايح فين وجاي منين





هي إيه الحكاية ؟

بص يا سيدي.. ناس كتير فاكدة إن المحاسبة يعني " دفاتر وكرافته وضرائب " بس الحقيقة إن في نوع تاني من المحاسبة هو " الكل في الكل " لأي صاحب بزنس وهو محاسبة التكاليف. ليه وجع الدماغ ده ؟ المحاسبة المالية اللي نعرفها بتقولك في آخر السنة "مبروك إنت كسبت"، أو "البقاء لله إنت خسرت".

لكن محاسبة التكاليف دي ماشية معاك لحظة بلحظة.

هي اللي بتقولك:

1. المنتج بتاعك ده واقف عليك بكام بالطبط ؟
2. هل السعر اللي بتبيع بيه ده "بيكسبك" ولا "بيغرقك" ؟
3. إيه اللي "بيسرق" فلوسك من غير ما تحس (زي الهالك أو الكهرباء الزيادة)؟

الخلاصة : المحاسبة المالية بتبص لورا (التاريخ) لكن محاسبة التكاليف بتبص تحت رجلك (الواقع) وقدامك (التخطيط).

وإحنا بنحسب تكلفة إيه؟ (وحدة التكلفة)

قبل ما تمسك الآلة الحاسبة وتبدأ " تجمع وتطرح " فيه سؤال جوهري لازم تجاوب عليه بوضوح : " إيه هو الشيء اللي أنا عايز أعرف تكلفته بالظبط ؟ .

في لغة المحاسبة الإجابة على السؤال ده بنسميها (وحدة التكلفة).

وحدة التكلفة هي " المسطرة " اللي بنقيس بيها كل حاجة ومن غير ما تحدها حساباتك كلها هتبقى " سلطة " وهتوه في وسط الأرقام.

ليه لازم نحدد وحدة التكلفة بالتفصيل؟

تخيل لو أنت عندك "مطعم" وجيت قلت أنا صرفت الشهر ده 50 ألف جنيه.

الرقم ده لوحده "أعمى" مبيقولش حاجة ! لكن لو قلت أنا بعت " 2000 وجبة " هنا أقدر أقول إن الوجبة الواحدة وقفت عليا بـ 25 جنيه.

هنا بدأت الرؤية توضح.

أمثلة من الواقع (عشان الصورة توضح):

1. في النشاط الصناعي (المصانع):

○ لو مصنع موبايلات: وحدة التكلفة هي "الموبايل الواحد".

○ لو مصنع ألبان : وحدة التكلفة هي "اللتر" أو "العبوة".

ليه التقسيمة دي؟ عشان تقدر تعرف هل "العبوة" اللي بتبيعهها بـ 10 جنيه، مكلفاك 7 جنيه

(فتكسب) ولا مكلفاك 11 جنيه (فتخسر وإنت مش دريان).

2. في المقاولات (المشاريع الكبيرة):

وحدة التكلفة هنا هي "المشروع أو العمارة" بالكامل. لأن العمارة الواحدة بتاخذ وقت طويل

ومصاريف كثير، فمينفعش أحسبها باليوم، لازم أحسب "الشيلة" كلها كلفتني كام.

قاعدة ذهبية للمحاسب الشاطر:

وحدة التكلفة لازم تكون "منطقية" وسهلة القياس.

يعني لو بتصنع "مسامير" مش هتجيب تكلفة "المسمار الواحد" لأنه تافه جداً هتجيب تكلفة

"الألف مسمار" أو "الكيلو".

الخلاصة : "وحدة التكلفة" هي اللي بتخليك تمسك زمام الأمور.

لو عرفت تكلفتك بالوحدة هتتعرف تسعر صح وهتتعرف تقارن نفسك بالمنافسين والأهم من ده كله..

هتتعرف "تفرمل" مصاريفك لو لقيت تكلفة الوحدة بدأت تزيد عن اللزوم

تصنيف التكاليف : مباشر وغير مباشر



دلوقتي إنت حددت هتنتج إيه (وليكن تيشيرت قطن) محتاجين بقى نعرف التكاليف اللي بتدفعها دي نوعها إيه.

في عالم التكاليف إحنا بنقسم المصاريف لنوعين أساسيين ودول أهم حاجتين لازم تفهمهم زي اسمك:

1. التكاليف المباشرة (Direct Costs) : دي الحاجة اللي " عيني شايفها " جوه المنتج ومقدرش أقول إنها بتاعة منتج تاني.

يعني لو بصيت على التيشيرت هتشوف إيه؟

- القماش: ده " مواد مباشرة " باين وواضح ومقدرش أعمل التيشيرت من غيره.

- الخياط: اللي قعد قص وخاط التيشيرت بإيده ده " أجور مباشرة ".

2. التكاليف غير المباشرة (Indirect Costs): دي بقى الحاجات "المستخبية " اللي بتخدم على المصنع كله بس متبقاش عارف التيشيرت الواحد أخذ منها قد إيه بالضبط .

- خيط الخياطة : (هتقولي طب ما هو في التيشيرت!) هقولك بس هل هتقعد تحسب الممكنة

سحبت كام "متر خيط " بالمللي لكل تيشيرت ؟ صعبة فباعتبرها غير مباشر.

- كهرباء المصنع: النور اللي منور فوق العمال ده خدم تيشيرت واحد ولا المصنع كله؟ طبعاً كله.

- إيجار المصنع : ده مبلغ بندفعه سواء عملنا تيشيرت واحد أو ألف .

الزئونة : المباشر في المنتج وعارفينه بالحنة غير المباشر "بيخدم" على الكل ومحتاج حسبة برمة عشان يتوزع.

"الثابت" و "المتغير" (سلوك التكلفة)



لتقسيمه دي بقى هي اللي بتميز المحاسب الشاطر من اللي "بيخبط".

إحنا بنبص للتكلفة حسب علاقتها بحجم الشغل :

أولاً: **التكاليف المتغيرة (Variable Costs)**: دي تكلفة "جدعة"، بتمشي معاك خطوة بخطوة.

لو أنتجت كتير تزيد لو أنتجت قليل تقل لو قفلت المصنع تبقى (صفر).

• مثال: لو بتعمل "ساندوتش حواوشي" اللحمة والعيش تكاليف متغيرة. لو عملت 100 رغيف

هتجيب لحمة كتير لو معملتش خالص مش هتجيب لحمة أصلاً.

ثانياً: **التكاليف الثابتة (Fixed Costs)**: دي بقى تكلفة "غلسة" وملهاش قلب.

ملهاش دعوة إنت اشتغلت ولا نمت هي عايزة تتدفع يعني تتدفع.

• مثال: إيجار المحل. لو بعت مليون ساندوتش هتدفع 5000 جنيه إيجار ولو مبعتش ولا

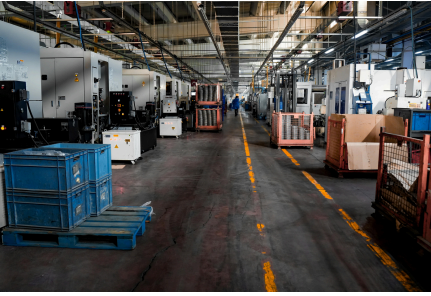
ساندوتش هتدفع برضه الـ 5000 جنيه.

• أمثلة ثانية: مرتبات الإدارة وتأمين المصنع واشتراك النت.

ملحوظة للمحترف: الشطارة إنك لما "تزود إنتاجك" نصيب الحصة الواحدة من "التكاليف الثابتة" بيقل

فتبدأ تحس بالراحة والمكسب يزيد

عناصر الطبخة (مواد ، أجور ، مصاريف)



المواد (Materials)



الأجور (Labor)



المصاريف الأخرى (Overhead)



عشان تطلع "تقرير تكاليف" محترم لازم تفهم إن أي حاجة بتصرفها بتقع تحت واحد من ثلاثة (مفيش رابع ليهم) :

1. المواد (Materials) : مش بس الخامات الأساسية، لأدي بتتقسم لـ:

- خامات أساسية : (خشب للنجار دقيق للخباز).
- خامات مساعدة : (غراء للخشب، زيت للماكينات، أكياس التغليف).

2. الأجور (Labor): أي قرش بيطلع لبني آدم شغال عندك :

- أجور عمال الإنتاج : (اللي بيصنعوا بإيديهم).
- أجور غير مباشرة : (المشرف اللي واقف يراقب، فرد الأمن اللي على الباب، المحاسب اللي زيك).

3. المصاريف الأخرى (Overhead): أي حاجة تانية مش مواد ولا أجور زي:

- مصاريف الصيانة (لما مكنة تعطل).
- إهلاك المكن (المكنة قيمتها بتقل كل سنة، وده لازم يتحسب في التكلفة).
- فواتير المية والغاز والكهرباء

عناصر الطبخة (2) - العمالة والمصنعية (Labor)

Costs

تاني عنصر هو "مجهود البني آدمين". الفلوس اللي بتدفعها للناس اللي شغالة معاك مش كلها زي بعضها:

1. أجور مباشرة (Direct Labor): دي فلوس "الأسطى" اللي إيده في الشغلانة.

- المواصفات: الشخص اللي بيحول المادة الخام لمنتج نهائي.
- مثال: الخياط في مصنع الملابس، التجار في ورشة الخشب، الطباخ في المطعم.
- الحسبة: بنحسبها بـ (عدد ساعات الشغل على القطعة × أجر الساعة) أو (أجر القطعة لو شغال بالحنة).

2. أجور غير مباشرة (Indirect Labor): دي فلوس الناس اللي "واقفة تتفرج" بس الشغل ميمشيش من غيرهم.

• مثال:

- المشرف: هو مبيخيطش بإيده، بس بيراقب الخياطين.
 - فرد الأمن: بيحرس المصنع.
 - المحاسبين والمديرين: دول "دماغ" الشركة.
3. "لغم" الوقت الضائع (Idle Time): دي حته للمحترفين.. لو النور قطع والعمال قعدوا ساعة من غير شغل، إنت بتدفع لهم أجرهم عادي، بس الساعة دي "وقت ضائع".

في التكاليف بنفصلها عشان نعرف صاحب الشركة إننا خسرنا النهاردة "أجور" على الفاضي بسبب قطع الكهرباء

عناصر الطبخة (3) - التكاليف الإضافية (Overhead)



وصلنا لأصعب وأهم حته وهي "المصاريف اللي ملهاش صاحب محدد"، أو اللي بنسميها (الأعباء الإضافية).

دي كل المصاريف اللي بتتدفع في المصنع غير المواد والأجور.

ليه هي صداع؟ لأنك بتدفع مبلغ كبير "شيلة واحدة" وعمايز تعرف نصيب "الحته الواحدة" منه كام.

- أمثلة للمصاريف دي:

a. إيجار المصنع: مبلغ ثابت كل شهر.

b. الكهرباء والمية: فواتير متغيرة حسب الاستهلاك.

c. الإهلاك (Depreciation): المكنة اللي شاريتها بـ 100 ألف جنيه كل سنة قيمتها بتقل،

النقص ده "تكلفة" لازم تحمله على المنتج عشان لما المكنة "تدوب" تلاقى معاك فلوس

تشتري غيرها.

d. صيانة المكن: زيوت وقطع غيار.

إزاي بنوزع الصداع ده؟ (مقدمة للتوزيع): بما إننا مش عارفين التيشيرت الواحد خد كام "كهرباء" بالمللي بنعمل حاجة اسمها (معدل تحميل).

يعني مثلاً نقول: "كل ساعة شغل للمكنة بنحمل المنتج بـ 5 جنيه مصاريف ثانية".

الخلاصة: الصفحة دي بتقولك إن سعر المنتج مش بس (خامات ومصنعية)، ده لازم يشيل جزء من إيجار المكان وكهربته وصيانة مكنه وإلا هتلاقي نفسك بتبيع بسعر "يخسر" وانت مش فاهم ليه

مراكز التكلفة (إزاي تقسم المصنع لغرف؟)



في المحاسبة العملية مينفعش ترمي كل المصاريف في "سلة واحدة".
لازم تقسم المكان لـ (مراكز تكلفة - Cost Centers) عشان تعرف مين اللي "بيصرف" ومين اللي "بينتج".

1. مراكز إنتاج : دي الورشة، أو خط الإنتاج، المكان اللي المكن فيه شغال وبيطلع نار.
 2. مراكز خدمات : دي الأماكن اللي بتخدم على الإنتاج بس مابتطلعش منتج بإيدها زي (المخزن قسم الصيانة، قسم شؤون العاملين).
- التطبيق العملي (توزيع المصاريف) : تخيل عندك مصنع فيه ورشة إيجارها 10,000 جنيه.
الورشة دي مقسومة نصين : نص لخط "القميص" ونص لخط "البنتلون".
عملياً: بنوزع الإيجار حسب المساحة.
لو خط القميص واخد 60 متر وخط البنتلون واخد 40 متر يبقى خط القميص يشيل 6,000 جنيه من الإيجار، والبنتلون يشيل 4,000 جنيه.
- الهدف: عشان لو خط القميص خسران منقولش المصنع كله خسران نعرف إن المشكلة في مركز تكلفة القميص

"نقطة التعادل" (إمتى أبدأ أحط رجل على رجل؟)



دي أهم معلومة بيطلبها منك صاحب الشغل : "أبيع كام حته عشان أغطي مصاريفي؟".

دي اسمها (Break-even Point).

المعادلة العملي بالعامية :

نقطة التعادل (بالوحدات) = التكاليف الثابتة ÷ (سعر بيع الحته - التكلفة المتغيرة للحته)

مثال بالأرقام (محل برجر) :

- إنت بتدفع إيجار ومرتببات ثابتة كل شهر = 10,000 جنيه (تكاليف ثابتة).
- ساندوتش البرجر بيكلفك (لحمة وعيش وكيس) = 30 جنيه (تكلفة متغيرة).
- إنت بتبيع الساندوتش بـ 50 جنيه.
- المكسب الصافي من كل ساندوتش (قبل الإيجار): $50 - 30 = 20$ جنيه.
- (ده بنسميه هامش المساهمة).

الحسبة: $10,000 \div 20 = 500$ ساندوتش.

التفسير: لو بيعت 499 ساندوتش إنت خسران.

لو بيعت 500 إنت "يا دوب" غطيت مصاريفك (تعادل).

الсандوتش رقم 501 هو أول جنيه مكسب يدخل جيبيك !

إزاي تسعر منتجك صح؟ (التسعير العملي)



التسعير مش " فهلوة " ولا إنا نشوف المنافس بيع بكام ونقلده التسعير لازم يبدأ من "دفاتر التكاليف".

الطريقة العملية (التكلفة + هامش الربح) :

عشان تسعر "تراييزة" خشب المحاسب بيعمل كشف حساب كالتالي:

1. مواد مباشرة: خشب ب 500 جنيه.

2. أجور مباشرة: نجار أخذ 200 جنيه.

3. تكاليف غير مباشرة: (كهرباء، غراء، إهلاك مكن، إيجار الورشة) نصيب التراييزة منها 100 جنيه.

○ إجمالي تكلفة التراييزة : $500 + 200 + 100 = 800$ جنيه.

تحديد السعر:

لو إنت عايز تكسب 25% من التكلفة:

• الربح $= 800 \times 25\% = 200$ times جنيه.

• سعر البيع: $800 + 200 = 1000$ جنيه.

ملحوظة عملية : لو لقيت السوق بيع ب 900 جنيه بس، قدامك حلين: يا إما "تخفف" في التكاليف

غير المباشرة يا إما تدور على مورد خشب أرخص لكن أوعى تبيع ب 900 وإنت تكلفتك 800

وهامش ربحك ضعيف من غير ما تكون عارف إنت بتعمل إيه !

الرقابة على "الهالك" (الحنفية اللي بتسرب فلوس)



في شغل التكاليف العملي، أكبر عدو ليك مش "المنافس"، أكبر عدو هو (الهالك). الهالك ده هو الخامات اللي بتدفع تمنها وبترمى في الزبالة من غير ما تتحول لمنتج. ومحاسب التكاليف الشاطر يبقسمه لنوعين:

1. هالك طبيعي (مسموح به):

- ده اللي "لازم يحصل" غصب عنك بسبب طبيعة الشغل.
- مثال: وأنت بتقص القماش عشان تعمل قميص، لازم يطلع "فضلات" صغيرة. دي بنحمل تكلفتها على القميص عادي، لأننا مش هنقدر نمنعها.

2. هالك غير طبيعي (إهمال):

- ده اللي "كان ممكن نمنعه" بس حصل بسبب إهمال أو سوء إدارة.
- مثال: القماش اتسل عشان اتخزن غلط، أو الشيف حرق الأكل وهو بيتفرج على الموبايل، أو المكنة باظت عشان محدش عمل لها صيانة.
- الحل العملي: التكلفة دي "خسارة صافية" ومينفعش نحملها على سعر المنتج، دي بتطلع في وش مدير الإنتاج أو المسؤول عن الإهمال.
- الزتونة: دورك كمحاسب تكاليف إنك تراقب "الحنفية" دي.
- لو لقيت الهالك زاد عن الطبيعي، لازم ترفع "راية حمراء" لصاحب الشغل وتقوله: "إحنا بنرمي فلوسنا في الأرض!"

تكاليف المقاولات (إزاي تحسب المشروع؟)

في المقاولات إحنا بنفتح لكل مشروع حساب لوحده وبنقسم مصاريفه لثلاث حاجات أساسية بشكل عملي:

1. مواد مباشرة (الخامات):

- دي أي حاجة بتدخل في صلب المبنى : (أسمنت، حديد، رمل، طوب، سيراميك).
 - الرقابة العملية : لازم المحاسب يطابق "أذونات الصرف" من المخزن مع اللي نزل الموقع
- فعلاً، عشان الحديد "ميسرحش" بره الموقع.

2. أجور مباشرة (المصنعيات):

- دي فلوس المقاولين من الباطن أو العمال اللي شغالين باليومية في الموقع : (النجار، الحداد، المبيض، السباك).

3. تكاليف غير مباشرة (مصاريف الموقع والإدارة):

- دي الحاجات اللي بتخدم على المشروع بس مش "طوب وحديد" : (إيجار الونش، راتب المهندس المشرف، تأمينات العمال، مية وكهرباء الموقع، وإهلاك العدة والأدوات).

مثال عملي (حسبة بناء "عمارة سكنية")

تخيل إن شركتك أخذت عقد بناء عمارة، والمحاسب (اللي هو أنت) لازم يحسب التكلفة عشان نحدد هنطلب كام من صاحب الأرض.

1. التكاليف المباشرة (التقديرية):

- خامات: حديد بـ 2 مليون + أسمنت بـ 1 مليون + طوب ورمل بـ 500 ألف = 3.5 مليون جنيه.
- أجور ومصنعيات: مقاول خرسانات بـ 800 ألف + تشطيبات بـ 700 ألف = 1.5 مليون جنيه.
- إجمالي التكلفة المباشرة: $3.5 + 1.5 = 5$ مليون جنيه.

2. التكاليف غير المباشرة:

- إيجار معدات (ونش، خلاطة) لمدة سنة = 200 ألف جنيه.
- راتب المهندس المشرف والمحاسب والمخزنجي = 300 ألف جنيه.
- مصاريف إدارية (مكتب الشركة، انتقالات، تراخيص) = 100 ألف جنيه.
- إجمالي التكلفة غير المباشرة: 600 ألف جنيه.

مثال عملي (حسبة بناء "عمارة سكنية")

3. إجمالي تكلفة المشروع:

• 5 مليون (مباشر) + 600 ألف (غير مباشر) = 5.6 مليون جنيه

4. التسعير والربح (المناقصة) :

• لو الشركة عايزة تكسب 20% هامش ربح:

• الربح المستهدف = 5.6 مليون \ $20\% = 1,120,000$ times جنيه.

• سعر العقد (اللي هنقدمه للعميل): $5.6 + 1.12 = 6,720,000$ جنيه

نصيحة "المقاول" الشاطر

في المقاولات التكلفة "مطاطة".

لو الأسمنت غلي أو المشروع تأخر شهر زيادة التكاليف غير المباشرة (زي الرواتب والإيجارات) هتاكل مكسبك.

السر هنا: لازم تقارن كل شهر "التكاليف الفعلية" باللي إنت كنت "مقدره" في الأول عشان لو لقيت المصاريف هربت منك تلحق تلم الدور قبل ما المشروع يخلص وتكتشف إنك بنيت العمارة وصرفت عليها من جيبك

تم بحمد الله..
كتاب التكاليف.. من غير تكليف