



تمويل الأعمال التجارية – كيف؟



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI TORINO
COORDINATOR

OSLOMET



TÁRKI
Social
Research
Institute Inc.



education · migration
Sirius



KOÇ
UNIVERSITY



UNIVERSITY
of the
PELOPONNESE



FRIEDRICH-SCHILLER-
UNIVERSITÄT
JENA



UNIVERSITAT DE
BARCELONA



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI PADOVA

INDIRE
ISTITUTO
NAZIONALE
DOCUMENTAZIONE
INNOVAZIONE
RICERCA EDUCATIVA



ars media



Institute
for Education



Фондация за
достъп до права
Foundation for
Access to Rights

Universitat
de Girona



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant No. 101004807. The contents of the document are the sole responsibility of the authors. The European Commission is not responsible for any use that may be made of the information it contains.



يحتوي هذا الدليل المختصر على كل ما تحتاجه لفهم الشؤون المالية للشركة بشكل أفضل:

سيكون حول ما يلي:

1. التكاليف المباشرة مقابل التكاليف غير المباشرة
2. التكاليف الثابتة مقابل التكاليف المتغيرة
3. تقليل التكلفة مقابل تعظيم القيمة



تبيع جميع الشركات الناجحة منتجاتها أو خدماتها بأسعار أعلى من تكلفتها. وهذا يؤدي إلى الأرباح.

الأرباح هي الأموال المتبقية بعد طرح النفقات التشغيلية للشركة من إيراداتها (عدد العناصر المباعة * سعر الوحدة).

ولكن لكي تعرف حقًا ما إذا كنت تحقق ربحًا أم لا، عليك أن تولي اهتمامًا وثيقًا لتكاليف ممارسة الأعمال التجارية.

يمكن عادة تقسيم التكاليف إلى تكاليف مباشرة وتكاليف غير مباشرة.

أنواع مختلفة من التكاليف



تشمل التكاليف النموذجية لممارسة الأعمال التجارية بعض الجوانب التالية:

- استئجار المبنى
- فواتير التكاليف الإضافية مثل الكهرباء
- تكاليف الموظفين
- المتطلبات المادية لإنتاج منتجك أو خدمتك
- تكاليف التسويق
- تكاليف التوزيع الخ

ما يتم إهماله غالبًا هو الوقت الذي يتم قضاؤه في تنظيم وإدارة الأعمال - ويجب أن تؤخذ هذه التكاليف في الاعتبار أيضًا!

التكاليف المباشرة مقابل التكاليف غير المباشرة



ترتبط بعض التكاليف بشكل مباشر بإنتاج الخدمة أو المنتج. البعض الآخر لا يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالإنتاج، لكنه مهم لعمل الشركة.

على سبيل المثال، في شركة تنتج ألعاب الكمبيوتر، تكون تكاليف الموظفين للمبرمجين هي تكاليف مباشرة. ومن ناحية أخرى، يتم تخصيص تكاليف الموظفين الإداريين والإيجار والتكاليف الإضافية للتكاليف غير المباشرة.



التكاليف الثابتة مقابل التكاليف المتغيرة

التكاليف الثابتة هي التكاليف التي لا تتغير تبعا لعدد العناصر المنتجة. في المثال السابق هو الإيجار الذي لا يتغير حسب عدد الألعاب المنتجة.

التكاليف المتغيرة هي التكاليف التي تتغير اعتمادا على عدد العناصر المنتجة. في المثال السابق فإن تكاليف التسويق لتوزيع الألعاب المنتجة ستتغير مع زيادة عدد الألعاب.

المثير للاهتمام هو أن التكاليف الثابتة **تتخفض** عندما تتمكن الشركة من زيادة إنتاجها، مما يعني أنها تستطيع تقديم أسعار أفضل لمنتجاتها.

تقليل التكلفة مقابل تعظيم القيمة

ليست كل نماذج الأعمال مصممة لتحقيق أسعار منخفضة - لذا لا ينصب التركيز دائمًا على **خفض التكاليف**. تعني استراتيجية تقليل التكلفة أنك تريد تقليل التكاليف قدر الإمكان من أجل تقديم المنتج/الخدمة بأقل سعر ممكن. يحاول القائمون على **الخصم مثل Lidl** الحد من تكاليفهم حتى يتمكنوا من تقديم أسعار منخفضة.

وهناك استراتيجية أخرى تتمثل في التركيز على **القيمة القصوى**، مما يعني أن الشركة لا تركز بشكل استراتيجي على خفض التكاليف، بل تقدم **منتجات / خدمات بقيمة عالية**. فمنتجات **Apple**، على سبيل المثال، تشتهر بجودتها والقيمة التي تقدمها لأصحابها، ولهذا السبب تتمكن الشركة من بيعها بأسعار مرتفعة.

وبطبيعة الحال، يمكن للشركة تحقيق التوازن بين استراتيجية **تقليل التكاليف وتعظيم القيمة**. هذه مسألة تحديد الأولويات وتقييم جيد لفجوات السوق والمنافسة.

ومن أشهر الأقوال في عالم الأعمال:

"عليك أن تنفق المال لكسب المال.."

- لذا فإن التكاليف جزء من العملية:
- يجب أن يتم تعقبهم وتتبعهم.
- يجب أن تبقى التكاليف التي ليست مهمة جدًا لشركتك عند مستوى معين.
- يحتاج المرء إلى فهم كيف يمكن أن تنخفض التكاليف مع نمو حجم الأعمال.

كل هذه عمليات ضرورية يجب على إدارة الشركة معالجتها.