

ورشة تدريبية للسيدة الريفية حول الإدارة المالية، والمحاسبة، والأهمية الاقتصادية
للطاقة الآمنة والمستدامة

الجلسة الثانية: أساسيات الإدارة المالية للمنتجات الريفية – تسعير المنتجات

عدّار العتيقة، عدّار، لبنان

22-21 حزيران/يونيو 2021

د. سابين سابا، مستشارة، الإسكوا



ازدهار البلدان كرامة الإنسان



الأمم المتحدة

الإسكوا
ESCWA



ازدهار البلدان كرامة الإنسان



الأمم المتحدة

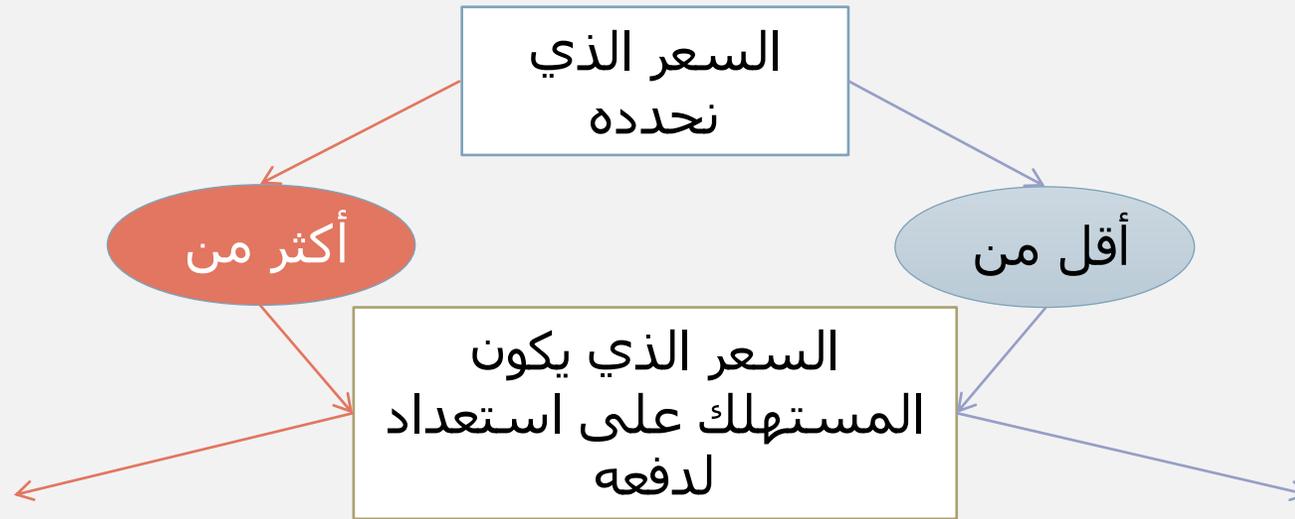
الاستقواء
ESCWA

تسعير المنتجات الريفية

طُرُق تسعير المنتجات الريفية

يمكن أن يكون لسعر المنتج تأثير كبير على نجاح أو فشل عملنا

- يعدّ تحديد سعر المنتج من أصعب أجزاء إدارة الأعمال الغذائية.
- يجب أن يكون السعر منخفضًا بما يكفي لجذب المشتري، ومرتفع بما يكفي لتحقيق ربح.



قد نواجه صعوبة في بيع المنتج

نحن نترك عائدات قيّمة على الطاولة

طُرق تسعير المنتجات الريفية

من الضروري أن نضمن وجود طلب حقيقي على ما ننتجه ← المنتج سيصل إلى المستهلك



المستهلك مستعد وقادر على شراء المنتج
بسعر يغطي تكاليف الإنتاج ويترك هامش ربح



هذا يعني أنه يمكن توفير المنتج أو الخدمة
بسعر تنافسي على الأقل مع المنتجين الآخرين

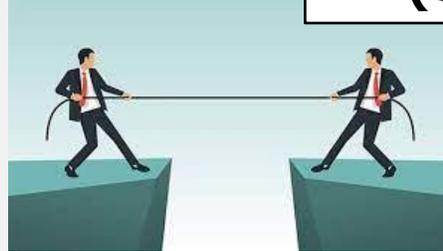


طُرُق تسعير المنتجات الريفية

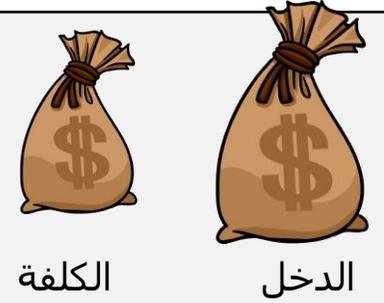
التسعير حسب السوق
(المستهلك)



التسعير حسب
المنافسين
(السعر الجاري)



التسعير حسب التكلفة
مع هامش الربح



بيان التسعير - المنتج:.....
السعر الذي يود الزبون دفعه:.....
السعر لدى المنافسين:.....
إجمالي التكاليف لكل منتج:.....
سعرنا:.....

من المقبول مزج عدة طرق
تسعير لتناسب عملنا ونوع
المنتجات التي نبيعها

يمكن أن تتغير طريقة
التسعير لدينا مع الوقت
والظروف

طُرُق تسعير المنتجات الريفية

التسعير حسب التكلفة مع هامش الربح

- طريقة تقتضي بإضافة هامش ربح إلى التكلفة الإجمالية للتصنيع والنفقات العامة.
- يمكن استخدامها في حالة المنتجات القائمة على الزراعة للعناصر المعبأة والتي تحمل علامات تجارية.
- لا يمكن استخدامها إلا عندما يكون لدى المنتج البيانات الضرورية حول التكاليف المختلفة والمبيعات المتوقعة.

نقاط قوة

- استعادة التكاليف بأسرع وقت ممكن
- طريقة بسيطة نسبياً للتطبيق
- إذا تم استخدامها من قبل المنافسين، فإن السعر يميل إلى أن يكون مماثلاً بينهم وبالتالي يمكن تقليل المنافسة السعرية



نقاط ضعف

- تجاهل الطلب الحالي
- لا تأخذ بعين الاعتبار قيمة المنتج بالنسبة للمستهلك
- لا تأخذ بعين الاعتبار المنافسة (ومع ذلك، يمكن تحديد معدل الربح على أساس المنافسة)
- من الصعب تقدير المبيعات بالضبط.
- الطريقة ذات مغزى إذا بقي سعر المواد الخام والمدخلات الأخرى دون تغيير.



طُرُق تسعير المنتجات الريفية

التسعير حسب المنافسين (السعر الجاري): هذا يتماشى مع معدلات السوق الحالية. تحدد المجموعة الأكبر من المنافسين اتجاهًا للسعر وتتبعه مجموعة أخرى أصغر حجمًا.

- تولى الشركة اهتمامًا أقل لتكاليفها أو أهدافها. لكن قرار التسعير يعتمد إلى حد كبير على أسعار المنافسين
- ملاحظة أن الشركة لا تختار سعرًا أقل بكثير أو أقل بكثير من السعر الحقيقي. ومع ذلك ، يتم أخذ أسعار المنافسين كقاعدة

تُستخدم هذه الطريقة عند إنتاج منتج مشابه لمنتجات منافسيك



سعر المنافسين هو 6 الى 10 دولارات لكل عبوة تزن 75 غرام

قرر أحد منتجي لحم البقر المقدد:
• تقديم نكهة جديدة من لحم البقر المقدد
• أن يكون السعر أقل من الشركات المنتجة الأخرى
• كطريقة لتشجيع المستهلك على تجربة نكهة جديدة

لذلك قرر بائع النكهة الجديدة تحديد السعر التمهيدي عند 5.5 دولارًا لكل عبوة سعة 75 غرام لبيع كمية أكبر من المنتج.

طُرُق تسعير المنتجات الريفية

التسعير حسب السوق: هو السعر الذي يستطيع الزبون أن يدفعه أو يبدي استعداداً لدفعه.

- يحاول المنتج قياس آراء المشتريين فيما يتعلق بسعر المنتج
- يتم عرض المنتجات الأساسية (المزايا والميزات الرئيسية) والجوانب المتعلقة بالمنتج (مثل صورة العلامة التجارية، والسمعة، والجودة، وما إلى ذلك)، والخدمات المتعلقة بالمنتج (مثل التوصيل المجاني للمنزل أو ضمانه أو غير ذلك) ويطلب منهم تقدير السعر لهذا المنتج



إذا كان منتجنا فريداً، فقد يكون التسعير حسب المستهلك الخيار الأنسب لنشاطنا التجاري





ازدهار البلدان كرامة الإنسان

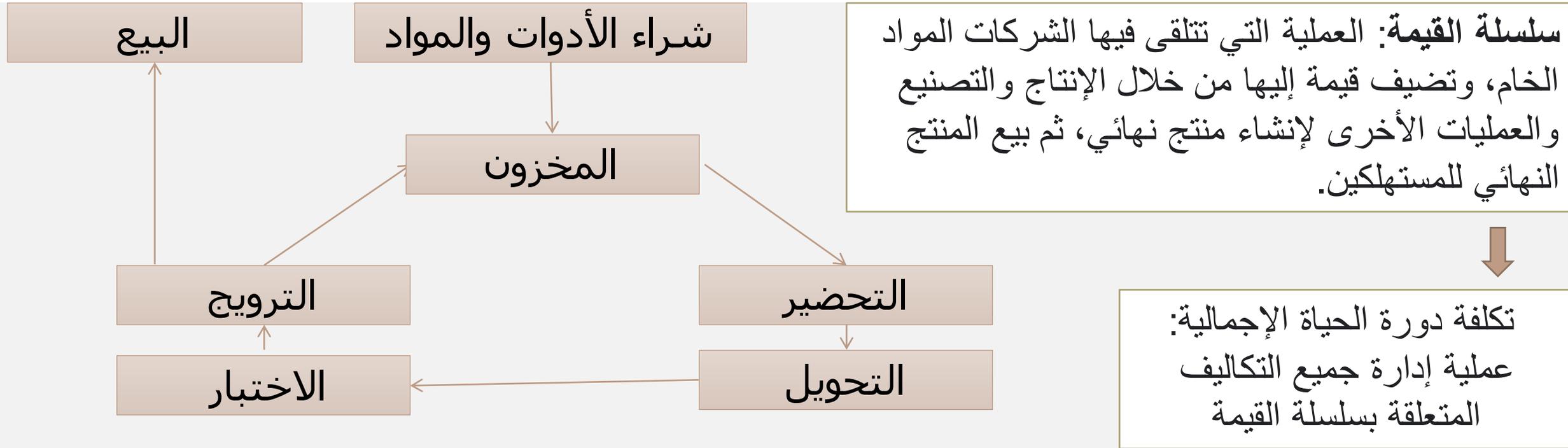


الأمم المتحدة

الاستقواء
ESCWA

التسعير حسب الكلفة

التسعير حسب الكلفة - دورة الإنتاج



التسعير حسب الكلفة - مفاهيم التكاليف

التكاليف الثابتة:

هي التي لا تتبدل مع عدد السلع التي ينتجها وبيئها المشروع
• قد تتبدل التكاليف الثابتة مع الزمن، فالإيجار قد يرتفع، مثلا، إلا أن ذلك لا علاقة له بكمية السلع المنتجة أو المباعة.

التكاليف المتغيرة:

هي التي تتبدل مع عدد السلع أو الخدمات التي ينتجها المشروع وبيئها

تكاليف بدء المشروع:

هي التكاليف التي يتم تكبدها فقط عند بدء المشروع (رسم تسجيل المشروع، نفقات فتح حساب مصرفي، شراء قطعة أرض...).

عند تحديد سعر المنتج، وجب شمل جميع التكاليف والتي تنقسم إلى:

التكلفة المتكبدة لإنتاج المنتج هي نقطة الانطلاق في عملية التسعير

التسعير حسب الكلفة - مفاهيم التكاليف



أمثال

التأمين (المسؤولية ، السيارة)
إيجار محل
تكاليف الخدمة (هاتف، كهرباء)
ادوات
اللوازم المكتبية
أتعاب مهنية (محاسبة)
موظفي الإدارة
غير ذلك

التكاليف الثابتة



أمثال

المكونات - للمنتجات الغذائية
مصاريف المعالجة (إيجار المطبخ
التجاري، ماكنات التعبئة المشتركة...)
اليد العاملة (بما في ذلك الدفع
لنفسك)
تكاليف التعبئة والتغليف (البرطمانات،
الملصقات، الصناديق...)
النقل (الشحن، التنقل...)
تكاليف التسويق (إعلان ، عينات...)
رسوم معارض، أكشاك
غير ذلك



التكاليف المتغيرة



التسعير حسب الكلفة - احتساب كلفة التصنيع

مجموع التكاليف الشهرية = التكاليف الثابتة + التكاليف المتغيرة

التكاليف لكل منتج = $\frac{\text{إجمالي التكاليف في الشهر}}{\text{عدد المنتجات في الشهر}}$



التسعير حسب الكلفة - من الكلفة الى السعر

عندما تكون:

- الإيرادات < إجمالي الكلفة المتغيرة + إجمالي الكلفة الثابتة ← ربح
- الإيرادات = إجمالي الكلفة المتغيرة + إجمالي الكلفة الثابتة ← نقطة تعادل
- الإيرادات > إجمالي الكلفة المتغيرة + إجمالي الكلفة الثابتة ← خسارة

التسعير حسب الكلفة - نقطة التعادل

نقطة التعادل هي عملية حسابية في الأعمال تستخدم لاكتشاف النقطة التي يتم فيها تغطية التكاليف بسعر وحجم معينين. نقطة التعادل تكون عند السعر الذي لا توجد فيه خسارة أو ربح من بيع منتجك.



إجمالي المبيعات = إجمالي التكاليف

نقطة التعادل (عدد) = $\frac{\text{التكاليف الثابتة في الشهر}}{\text{سعر مبيع الوحدة} - \text{التكاليف المتغيرة للوحدة}}$

سعر مبيع الوحدة - التكاليف المتغيرة للوحدة

التسعير حسب الكلفة - من الكلفة الى السعر

تغطية التكاليف هي نقطة الانطلاق الأساسية.
الخطوة الحاسمة التالية هي التأكد من حصولنا على ربح كافٍ لضمان ازدهار عملنا.

كيف أحسب أهداف الربح الخاصة بي؟

رقم ربح إجمالي للنشاط التجاري بأكمله

نسبة مئوية على تكلفة المنتج

المبيعات السريعة

المبيعات البطيئة

متوسط
الهامش

هامش منخفض

هامش مرتفع

• يجب ان نتأكد من أننا على دراية بنطاق سعر المنتج في صناعتنا، بحيث يكون هدف الربح مناسباً لمنتجاتنا الغذائية
• نحتاج إلى التوازن بين حاجتنا إلى الربح والسعر الذي يكون المستهلك مستعد لدفعه

التسعير حسب التكلفة: التكاليف الفعلية للمنتج + هامش

التسعير حسب الكلفة – انتاج مربى المشمش

هامش بالنسبة للكلفة

Markup

الهامش كنسبة مئوية من الكلفة

$$\begin{aligned} \text{السعر} &= \text{التكاليف الفعلية للمنتج} + \text{التكاليف الفعلية للمنتج} * 15\% \\ &= 23,500 + 23,500 * 15\% \\ &= 27,025 \text{ ل.ل.} \end{aligned}$$

الهامش كنسبة مئوية من السعر

$$\text{السعر} = \frac{\text{التكاليف الفعلية للمنتج}}{1 - 13\%}$$

$$= \frac{27,025}{1 - 13\%} \text{ ل.ل.}$$

هامش بالنسبة للسعر
Margin



التسعير حسب الكلفة – انتاج مربى المشمش

تكلفة المنتج	مثال
إجمالي التكاليف المتغيرة لكل وحدة	22,250 ل.ل لكل 1 كغ مرطبان
إجمالي التكاليف الثابتة في الشهر	693,000 ل.ل.
سعر البيع الحالي	27,000 ل.ل لكل 1 كغ مرطبان

نقطة التعادل	مثال
هامش مساهمة الوحدة = سعر البيع - التكلفة المتغيرة للوحدة	$27,000 - 22,250 = 4,750$ لكل مرطبان
نقطة التعادل = التكاليف الثابتة في الشهر / هامش مساهمة الوحدة	$693,000 / 4,750 = 146$ مرطبان ساعة 1 كغ

أهداف الربح	مثال
وضع هدف ربح للأعمال	تحقيق ربح 2,000,000 ل.ل. شهريا من العمل
عدد الوحدات المطلوبة لتحقيق الربح = $\frac{\text{التكاليف الثابتة} + \text{هدف الربح}}{\text{هامش مساهمة الوحدة}}$	$\frac{2,000,000 + 693,000}{4,750} = 567$ مرطبان ساعة 1 كغ

نصائح لتسعير ناجح

أسعار المنتجات مهمة لأي عمل تجاري ناجح

المرونة من خلال مراجعة العوامل الداخلية والخارجية بانتظام وفهم كيفية تأثير تغيرات الأسعار على عملنا.

الاحتفاظ بسجلات جيدة لكيفية وصولنا إلى السعر، حتى نتمكن من تعديل أسعارنا، إذا لزم، في المستقبل.

الاستماع للمستهلكين وتتبع تعليقاتهم ، ومراجعتها بشكل دوري لاستخلاص أفكار جديدة.

الابتداع من خلال التفكير في طرق جديدة لبيع المزيد للمستهلكين الحاليين أو لجذب مستهلكين جدد.

مراجعة استراتيجيات التسعير الخاصة بنا بانتظام

نصائح لتسعير ناجح

في حالة العمل التعاوني، الهدف الأساسي ليس الربح، ولكن خدمة وتمكين الأعضاء. لذلك، يكون الهدف أسعار منخفضة بدلاً من ربح كبير.

غير اننا ما زلنا بحاجة إلى هامش كافٍ من أجل:

- تغطية كافة التكاليف لتشغيل العمل
- السماح بما هو غير متوقع
- تحسين المتجر والخدمات...





ازدهار البلدان كرامة الإنسان



الأمم المتحدة
الشرق الأوسط
ESCWA

أسئلة وأجوبة

