تحليل نقطة التعادل

كل مشروع، كبيراً كان أو صغيراً، يحتاج إلى معرفة رقم مهم: كم يجب أن يبيع قبل أن يبدأ في تحقيق الربح. وتحليل نقطة التعادل يعطينا هذا الرقم. فعند نقطة التعادل تتساوى الإيرادات الكلية مع التكاليف الكلية، فلا ربح ولا خسارة. وتحت هذه النقطة يخسر المشروع المال، وفوقها يربح. ولإيجادها نحتاج إلى ثلاثة أمور فقط: التكاليف الثابتة، والتكاليف المتغيرة، وسعر البيع.

1. التكاليف الثابتة

التكاليف الثابتة هي التكاليف التي تبقى كما هي، سواء بعنا كثيراً أو لم نبع شيئاً. ومن أمثلتها المعتادة الإيجار والتأمين والرواتب وفوائد القروض. ويجب دفعها حتى في الشهر الهادئ. فالتكاليف الثابتة هي العقبة الأولى التي يجب أن تتجاوزها المبيعات. ومعرفتها بوضوح هي نقطة البداية في كل تحليل للتعادل.

مثال: تحصي أسرة تكاليفها الثابتة لهذا الشهر: الإيجار والإنترنت والرسوم المدرسية تبلغ ألفي دولار. فتعرف الأسرة أن هذا المبلغ يجب أن يُغطّى قبل ادخار أي مال.

في العمل: يخطط هشام لافتتاح محل عصائر في مركز تسوق. فيحصي تكاليفه الثابتة: الإيجار والرواتب وأقساط المعدات تبلغ ستة آلاف دولار في الشهر. وهذا هو المبلغ الذي يجب أن يغطيه المحل، حتى لو لم يأتِ أي زبون.

2. التكاليف المتغيرة

تتغير التكاليف المتغيرة مع كمية ما نبيعه. فكل منتج إضافي يحتاج إلى مزيد من المواد أو التغليف أو التوصيل، لذلك تزيد هذه التكاليف كلما زادت المبيعات. وعادةً ننظر إليها لكل وحدة: أي تكلفة صنع منتج واحد إضافي أو تقديمه. وإذا كانت المبيعات صفراً، تكون التكاليف المتغيرة قريبة من الصفر أيضاً. وكلما انخفضت التكلفة المتغيرة للوحدة، زادت قيمة كل عملية بيع.

مثال: يحسب خباز منزلي التكاليف المتغيرة لكعكة واحدة: الدقيق والبيض والسكر والعلبة تكلف أربعة دولارات. لذلك يجب أن تجلب كل كعكة مبيعة أكثر من أربعة دولارات.

في العمل: يحسب هشام التكاليف المتغيرة لكوب عصير واحد: الفاكهة والكوب والمصاصة والغطاء تكلف دولارين. فإذا باع مئة كوب، ترتفع هذه التكاليف إلى مئتي دولار.

3. هامش المساهمة

هامش المساهمة هو الفرق بين سعر البيع والتكلفة المتغيرة للوحدة. وهو المال الذي تساهم به كل عملية بيع، أولاً في دفع التكاليف الثابتة، ثم في تحقيق الربح. ويمكن أيضاً عرضه نسبةً مئوية من السعر، وتسمى نسبة هامش المساهمة. والهامش المرتفع يعني أن عدداً أقل من المبيعات يكفي لتغطية التكاليف الثابتة. ولهذا فهو من أكثر الأرقام فائدة في قرارات التسعير.

مثال: يبيع الخباز المنزلي كل كعكة بعشرة دولارات. فهامش المساهمة هو الفرق بين عشرة وأربعة، أي ستة دولارات لكل كعكة.

حقوق الطبع والنشر محمية © - أكاديمية أساسيات (شركة أساسيات للخدمات الاستشارية)

في العمل: سيبيع هشام كوب العصير بخمسة دولارات. فهامش المساهمة هو الفرق بين خمسة واثنين، أي ثلاثة دولارات لكل كوب، ونسبة هامش المساهمة ستون في المئة.

4. نقطة التعادل بالوحدات

تخبرنا نقطة التعادل بالوحدات بعدد المنتجات التي يجب بيعها لتغطية جميع التكاليف. والمعادلة بسيطة: التكاليف الثابتة مقسومةً على هامش المساهمة للوحدة. فكل عملية بيع تدفع جزءاً صغيراً من التكاليف الثابتة، حتى تُغطّى بالكامل. وكل وحدة تُباع بعد تلك النقطة تضيف هامش مساهمتها كاملاً إلى الربح. وهذا الرقم يحوّل الهدف الغامض إلى هدف مبيعات واضح.

مثال: يدفع الخباز ستين دولاراً في الشهر مقابل طاولة في سوق نهاية الأسبوع. فنقطة التعادل بالوحدات هي ستون مقسومةً على ستة، أي عشر كعكات في الشهر.

في العمل: يقسم هشام تكاليفه الثابتة البالغة ستة آلاف دولار على هامش المساهمة البالغ ثلاثة دولارات. فنقطة التعادل لديه ألفا كوب في الشهر، أي نحو سبعة وستين كوباً في اليوم.

5. نقطة التعادل بالمبيعات

نحتاج أحياناً إلى نقطة التعادل بالمال لا بالوحدات، وخاصةً عندما يبيع المشروع منتجات كثيرة مختلفة. ولإيجادها نقسم التكاليف الثابتة على نسبة هامش المساهمة. وهناك طريقة أخرى، وهي ضرب وحدات التعادل في سعر البيع. والنتيجة تبيّن الإيرادات التي يجب أن تتحقق قبل أن يحقق المشروع أي ربح. ويقارنها المديرون بتوقعات المبيعات للحكم على مدى واقعية الخطة.

مثال: يحتاج الخباز إلى بيع عشر كعكات بعشرة دولارات لكل منها. لذلك فنقطة التعادل بالمبيعات هي مئة دولار في الشهر في السوق.

في العمل: يقسم هشام ستة آلاف دولار على ستين في المئة، فتكون نقطة التعادل بالمبيعات عشرة آلاف دولار في الشهر. وتوقعاته للمبيعات اثنا عشر ألف دولار، لذلك يتوقع ربحاً صغيراً ويقرر افتتاح محل العصائر.

الخاتمة

وخلاصة القول، يجمع تحليل نقطة التعادل بين التكاليف الثابتة، والتكاليف المتغيرة، وهامش المساهمة، ونقطة التعادل بالوحدات وبالمبيعات. وهو يبيّن الخط الفاصل بين خسارة المال وكسبه. وهو أيضاً أداة مفيدة لأسئلة ماذا لو: ماذا لو ارتفع الإيجار، أو انخفض السعر؟ وحساب جديد سريع يبيّن الأثر فوراً. وهو نموذج بسيط، لذلك تحتاج التكاليف والأسعار الحقيقية إلى مراجعة منتظمة. ومعرفة نقطة التعادل تحوّل الجهد الكبير إلى قرارات واضحة وواثقة.

المصادر

• معهد تمويل الشركات (Corporate Finance Institute): تحليل نقطة التعادل – https://corporatefinanceinstitute.com/resources/accounting/break-even-analysis/
• Lumen Learning، المحاسبة الإدارية: نقطة التعادل لمنتج واحد – https://courses.lumenlearning.com/suny-managacct/chapter/break-even-point/
• داتار وراجان: كتاب Horngren's Cost Accounting: A Managerial Emphasis، دار Pearson (فصل تحليل التكلفة والحجم والربح).

حقوق الطبع والنشر محمية © - أكاديمية أساسيات (شركة أساسيات للخدمات الاستشارية)