مثال محلول: نقطة التعادل لمطعم صغير

القانون بالوحدات وبالقيمة، وهامش الأمان، وأثر زيادة عمولة التوصيل

بزنس بلدر
شريك الافتراضي

1. المعطيات (شهريًا، بالجنيه المصري)

البند	القيمة
متوسط الفاتورة (سعر البيع للوحدة)	**750**
التكلفة المتغيرة لكل فاتورة (مكونات + تغليف + عمولة توصيل)	**250**
التكاليف الثابتة (إيجار + رواتب + مرافق)	**150,000**
المبيعات المتوقعة	**400 فاتورة**

2. هامش المساهمة

هامش المساهمة = السعر − التكلفة المتغيرة = **750 − 250 = 500 جنيه** لكل فاتورة
نسبة هامش المساهمة = 500 ÷ 750 = **66.7%**

3. نقطة التعادل بالكمية

نقطة التعادل = التكاليف الثابتة ÷ هامش المساهمة = 150,000 ÷ 500 = **300 فاتورة شهريًا** (نحو 10 فواتير يوميًا)

4. نقطة التعادل بالقيمة

نقطة التعادل بالقيمة = التكاليف الثابتة ÷ نسبة هامش المساهمة = 150,000 ÷ 66.7% = **225,000 جنيه مبيعات شهرية**

5. هامش الأمان والربح المتوقع

هامش الأمان (فواتير)	**400 − 300 = 100**
هامش الأمان (%)	**100 ÷ 400 = 25%**
الربح التشغيلي المتوقع	**400 × 500 − 150,000 = 50,000**

6. ماذا لو زادت عمولة التوصيل 50 جنيهًا؟

ينخفض هامش المساهمة إلى 450 جنيهًا، وترتفع نقطة التعادل إلى 150,000 ÷ 450 = **334 فاتورة** (34 فاتورة إضافية كل شهر).

7. تنبيه مهم

الوصول إلى نقطة التعادل يعني أن الربح التشغيلي صفر، لا أن النقد كافٍ. إذا تأخر تحصيل المبيعات أو دُفعت مصاريف كبيرة مقدمًا، قد يظهر عجز نقدي رغم الوصول إلى التعادل. لذلك ضع نقطة التعادل داخل توقعات التدفق النقدي الشهرية.

من دليل «كيف تحسب نقطة التعادل لشركتك الصغيرة» على مدونة **بزنس بلدر** · احسب نقطة التعادل لأرقامك وشاهد أثرها على الربح والنقد شهرًا بشهر:
bznsbuilder.com/ar