[#نصيحة\_من\_خبير](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%86%D8%B5%D9%8A%D8%AD%D8%A9_%D9%85%D9%86_%D8%AE%D8%A8%D9%8A%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVHFjtt5AbR8xWX1dI6-H7RpHB9bEShrgH5pSD4x7IOaKDHafK6I1ggtygJbvjnhaewd6N9fJblKLD9vFVV2yHLAbFSXVZta2bQlgPivXu0CClXVKFsUb4bktdIvxazGBg5vrqcOzaS8BTJ1uklvMJeFfTXmbIeclmbvyViMHk5QxhqKyWXGmXiLcthmMSt5vQ&__tn__=*NK-R)

-

[#هيكل\_التكاليف](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%87%D9%8A%D9%83%D9%84_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D9%83%D8%A7%D9%84%D9%8A%D9%81?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVHFjtt5AbR8xWX1dI6-H7RpHB9bEShrgH5pSD4x7IOaKDHafK6I1ggtygJbvjnhaewd6N9fJblKLD9vFVV2yHLAbFSXVZta2bQlgPivXu0CClXVKFsUb4bktdIvxazGBg5vrqcOzaS8BTJ1uklvMJeFfTXmbIeclmbvyViMHk5QxhqKyWXGmXiLcthmMSt5vQ&__tn__=*NK-R)

-

كتبت بوست عن إنّي أرسلت طلب عرض سعر لحوالي 30 مصنع صفائح معدنيّة

فما حدّش من المصانع دي أرسل عرض سعر

-

فجاءت بعض التعليقات إنّه صعب على المصانع تعمل عروض أسعار دلوقتي نظرا لتغيّر أسعار الخامات

وواحد كاتب لي ( يعني انتا ترضى تبعت عرض سعر في الظروف دي - وتقدر تتحمّل إنّ يحصل تغيّر في سعر الخامات فتتظلم في التسعير )

وشويّة شويّة يقول لي يهون عليك ترمي عيالك كده ف الشارع

يا قاسي يا قاسي يا قاسي

إيه الدراما دي ؟!!!

-

موضوع إنّ المصنع مش قادر يبعت عرض سعر عشان مش قادر يحسب تكاليفه - ده عذر أقبح من ذنب

حاجة كده زيّ ما تقول لابنك ما بتذاكرش ليه يا حبيبي - فيقول لك الحشيش يا بابا مخلّيني مش عارف أركّز في المذاكرة خالص

-

حضرتك مش قادر تحسب تكاليفك - يبقى تشوف صاحب مصنع يحسب لك تكاليفك

عشان كده بأعيد وأأكّد إنّ المصانع اللي بتفشل دي كانت المفروض تفشل من زمان - لكنّها رحمة الله سبحانه وتعالى أجّلت فشلهم بعض الوقت

-

الغريبة إنّك بتلاقي ناس بتؤيّد عدم الاحترافيّة دي - وتبحث لها عن مبرّرات

قال يعني أسعار الخامات بتتغيّر - فعادي إنّ 30 مصنع ما يكونوش متابعين إيميلاتهم ولا يردّوا على طلبات عروض الأسعار

طب ما هو عادي إنّهم يفشلوا بردو

ده عادي وده عادي

-

كإنّ المفروض أو العادي إنّ صاحب المصنع ما يعرفش يعمل عرض سعر لو أسعار الخامات بتتغيّر

مش المفروض إنّه يكون عارف إزّاي يحسب تكاليف الخامات كلّ لحظة

لا خلّيني أقول لك ( وتغيّر أسعار المدخلات كمان )

يعني مش بسّ تغيّر أسعار الخامات هوّا اللي بيأثّر على تكاليفك

دا حضرتك المفروض تكون عارف تأثير تغيّر كلّ مدخل من مدخلات الإنتاج على حساب تكاليفك

وده اللي بنسمّيه ( هيكل التكاليف )

-

ممكن حضرتك ما سمعتش عن المصطلح ده قبل كده

عشان كده بطالب إنّ وزارة الصناعة تعمل كورس إلزاميّ لازم المستثمر ياخده قبل ما يعمل مصنع يشرحوا له فيه المصطلحات الأساسيّة دي

وده مش بدعة - الهيئة العامّة للرقابة على الصادرات والواردات عاملة كورس إلزاميّ لحضرتك قبل ما تطلّع لك بطاقة مستوردين أو مصدّرين

-

ولحين ما ده يحصل - فلازم حضرتك تحصل على تدريب في المفاهيم الأساسيّة للبيزنس كإدارة وتسويق ومحاسبة قبل ما تعمل مشروعك

وأرشّح كورس د إيهاب مسلّم في هذا السياق

-

يعني إيه هيكل التكاليف ؟

يعني لو منتج حضرتك بيتكلّف على باب المصنع 100 جنيه

فلازم حضرتك تكون عارف ال 100 جنيه دي عبارة عن إيه

لازم [#تفنّطها](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D9%81%D9%86%D9%91%D8%B7%D9%87%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVHFjtt5AbR8xWX1dI6-H7RpHB9bEShrgH5pSD4x7IOaKDHafK6I1ggtygJbvjnhaewd6N9fJblKLD9vFVV2yHLAbFSXVZta2bQlgPivXu0CClXVKFsUb4bktdIvxazGBg5vrqcOzaS8BTJ1uklvMJeFfTXmbIeclmbvyViMHk5QxhqKyWXGmXiLcthmMSt5vQ&__tn__=*NK-R)

لازم [#تفصّصها](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D9%81%D8%B5%D9%91%D8%B5%D9%87%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVHFjtt5AbR8xWX1dI6-H7RpHB9bEShrgH5pSD4x7IOaKDHafK6I1ggtygJbvjnhaewd6N9fJblKLD9vFVV2yHLAbFSXVZta2bQlgPivXu0CClXVKFsUb4bktdIvxazGBg5vrqcOzaS8BTJ1uklvMJeFfTXmbIeclmbvyViMHk5QxhqKyWXGmXiLcthmMSt5vQ&__tn__=*NK-R)

-

لازم تبقى عارف الخامات بتمثّل كام من تكاليفك

الإيجار

أجور العمّال

الكهرباء

النقل

التسويق

الصيانة

-

حتّى الفساد

لو بتدفع رشوة مثلا للحيّ عشان ما يرخّموش عليك

فلازم تكون عارف كلّ مصّاصة بتطلع من مصنع المصّاصات بتاعك اتكلفت كام قرش رشوة

-

دي كده المعرفة

وعشان تعرف المعرفة دي - فاللي هيساعدك فيها هو ( محاسب التكاليف )

-

المحاسبين تخصّصات - منهم محاسب بيكون متخصّص في الحتّة دي بسّ

يعني هوّا اللي يقدر يرسم لك الهيكل ده - ويقول لك كلّ منتج بجنيه داخل فيه مكوّنات بكام من كلّ نوع

-

طيّب - عرفنا المعرفة - المعرفة دي في حدّ ذاتها مالهاش قيمة

هتبقى ليها قيمة لمّا ( تاخد قرار بناءا على هذه المعرفة )

-

يعني

قسّم لي هيكل التكاليف ده لأنواع

فيه مدخلات تعتبر المدخلات الرئيسيّة في مجالك

فيه مدخلات ما تقدرش تعمل فيها حاجة - فهنسيبها في حالها

فيه مدخلات تقدر ترحّلها على الغير

فيه مدخلات ممكن تقلّلها

فيه مدخلات ممكن تلغيها خالص لو ينفع

-

أوّلا /

ركّز مع أكبر مدخل من مدخلاتك

-

وهنا نقطة مهمّة

إنّك لازم تعرف تصنيف صناعتك من حيث أكبر مدخل من مدخلاتها كتكاليف

-

فيه صناعات الخام بيمثّل فيها 90 %

وفيه صناعات الكهرباء بتمثّل فيها 70 %

وفيه صناعات التسويق بيمثّل فيها 50 %

-

فما تبقاش صناعتك بتعتمد على الكهرباء مثلا - وانتا هاري نفسك في توفير أجور العمّال - بينما كان الصحيح إنّك تركّز في توفير الكهرباء

-

حاجة مثلا زيّ ( ثلّاجة الأغذية ) - الجزء الأكبر من تكاليف تشغيلها بيروح في استهلاك الكهرباء

فيبقى الصحّ من الأوّل إنّك تهتمّ جدّا باختيار طريقة تشغيل التلّاجة

اختيار مساحات التلّاجة - بحيث ما تعملش عنبر كبير ما بيكونش مليان طول الوقت - فتبقى مشغّله بتكاليف كهرباء عالية مقابل قيمة تأجيره للغير

-

فالأوّل حدّد البند الأكبر في تكاليف صناعتك

وهو عادة بيكون الخامات - لكن مش دايما

وبناءا على التحديد ده هنبتدي نشوف إيه اللي ممكن نعمله عشان نقلّل تكاليف البند ده

-

يعني بالنسبة للخامات

هل ممكن نشتري خام بكمّيّات أكبر فناخد خصم

هل ممكن نصنّع الخام لنفسنا - ممكن آه وممكن لأ

هل ممكن نوصل لمصدر أرخص لنفس الخام

-

وطبعا قلنا نتجاوز عن الخرافة بتاعة أصل السوق ده ماسكه 4 تجّار فقط ومحتكرينه

شغل المسلسلات ده

-

بالنسبة للعمّال - هل العمّال عندي شغّالين بكفاءة عالية - ولّا بيشتغلوا 4 ساعات من ال 8 ساعات والباقي تهريج

هل فيه عمالة زايدة فلازم نمشّيها - ولّا احنا كآلهة خلقت العمّال دي ما نقدرش نقطع رزقهم

-

هل أجيب روبوتات - ممكن آه وممكن لأ - لكن لازم تكون عارف هوّا ممكن آه ولّا لأ

ما تهبدش بإجابة سؤال بدون ما تكون عارف تفسير الإجابة

ما تقولش أصل الروبوت غالي - غالي مقابل إيه ؟!!!

-

كقاعدة - أنا بقول لو سعر الروبوت أرخص من أجور العمّال اللي هيستبدلهم لمدّة 10 سنين - هات الروبوت

طبعا هتقوم رازع الإجابة على طول وقايل ما هو طبعا الروبوت أغلى

عرفت منين ؟!

هل حسبتها

-

يعني روبوت مثلا تمنه مليون جنيه - هيقوم مقام 3 عمّال راتب كلّ واحد منهم 3 آلاف جنيه في الشهر

أيّهما أوفر على مدار 10 سنين ؟!

-

بالنسبة للنقل

حضرتك عندك عربيّات نقل ملك ولّا إيجار

وأيّهما أوفر ليك

هل حسبتها ؟

-

هل حسبت بنزين أو جاز العربيّات دي بكام على كلّ مصّاصة

هل الأوفر تكون عندك عربيّة جامبو - ولّاعربيّتين دبّابة

ولّا يبقى عندك عربيّتين دبّابة - والجامبو بتستأجرها

-

ولّا تلغي بند النقل ده أصلا - وتخلّي التسليم من مصنعك

-

ولّا تنقل من مصنعك لمخزن بعيد - وتخلّي التسليم من المخزن - مش من المصنع

-

ولّا تعمل نقل مجّانيّ كميزة إضافيّة ليك

وهل ده هيضيف ليك مقابل المنافسين - ولّا هيبقى كرم فاضي مع العملاء بدون مقابل

-

بالنسبة لصيانة المكن

هل المكن بتاعك في العمر الإنتاجيّ ولّا العمر الاقتصاديّ ؟!

-

العمر الإنتاجيّ يعني المكن شغّال - لكنّه بيصرف أكتر ما بنكسب منّه

فهوّا من حيث شغّال - هوّا شغّال - لكن من حيث إنّه اقتصاديّ - فهوّا غير اقتصاديّ

-

عشان كده المجانين في أوروبّا بيبيعوا المكن خردة وهوّا يا دوب اشتغل 10 سنين بسّ

معلشّ - سامحوهم - أصلهم ما يعرفوش حاجة في الصناعة

-

بالنسبة للتسويق

هل انتا حاسب تكلفة اكتساب العميل الجديد

ما كلّ عميل أنا كسبت من وراه 100 جنيه - ممكن أكون صارف على إنّه يعرفني وياخد معايا مسار الاقتناع لحدّ ما يشتري - ممكن اكون صرفت عليه 20 جنيه أصلا

يبقى أنا كسبت منّه 80 جنيه بسّ - مش 100

-

مش مهمّ انتا كسبت منّه كام - المهمّ تكون عارف

ومش مهمّ إنّك تعرف - المهمّ هو القرار اللي هتاخده بناءا على هذه المعرفة

-

وقتها هتقارن يا ترى تكسب عميل جديد - ولّا تبيع لعميل قديم

-

ويا ترى العميل القديم محتاج أصرف عليه كام عشان يشتري تاني

ما هو بيصرف بردو

-

ويا ترى صناعتي أصلا ينفع فيها أبيع لعميل قديم - ولّا طبيعة صناعتي إنّ عملائي دايما جداد

واحد بيبيع عربيّات مثلا - مش متوقّع يبيع للعميل القديم كتير

لكن واحد بيبيع تيل فرامل - فالوضع عنده مختلف

-

والعميل القديم بتاع العربيّات - هل محتاج أصرف عليه عشان يفضل فاكرني فيرشّحني لناس تانية

يبقى هوّا أي نعم مش هييجي تاني كعميل - لكنّه هيجيب لي عملاء جداد

-

ولّا ممكن أصرف عليه عشان يرجع يجيلي في حاجة تانية

زيّ إنّي أبيع للعميل العربيّة - يا ترى هيعمل الصيانة عندي - ولّا عند غيري

-

بالنسبة للتغليف

باصرف عليه كام

وهل يستاهل ؟

-

فيه حاجات بتتباع بالغلاف أصلا - زيّ العطور مثلا

وفيه حاجات الغلاف بتاعها بيترمى أوّل ما تتفتح

-

في دراسة مصنع السناكس - لقينا إنّ سعر الكرتونة بيمثّل 25 % من تكلفة المنتج !!

وسعر الكيس بيمثّل 25 % من تكلفة المنتج !!

تخيّل يا مؤمن !!!

-

فخدنا قرار نعبّي الأكياس جوّا كيس كبير - شبه الشيكارة كده - بحيث نوفّر تكلفة الكرتونة

لكن تكلفة الكيس ما قدرناش نلعب فيها

-

في دراسة مصنع الصلصة - شركات المركّزات بعتت لينا عرض السعر شامل سعر البالتّة الخشب اللي هتتحمّل عليها براميل المركّزات

بمعنى إنّك لمّا هترجّع البالتّات - هتستردّ سعرها

-

نفس الكلام كان مع عروض أسعار برطمانات الزجاج - الشركات بردو باعتة سعر البالتّة الخشب لوحدها - لإنّ دي هترجع ويتخصم سعرها

-

في دراسة مصنع الشكائر المنسوجة - شركات خيوط الشكائر بتحسب سعر الكونة البلاستيك اللي هيتلفّ عليها الخيط لوحدها

لإنّك هتشتري الكونات دي مرّة واحدة - وبعد كده هتبعتها لشركات الخيوط فاضية بحيث يلفّوا لك عليها الخيط

فانتا بتحسب تكاليف الخيط بسّ - من غير الكونة

-

يا راجل دانا وانا ظابط في الجيش لمّا كنت بروح استلم تعيين القاعدة - كنت بقول للعسكري اللي بيوزن - إخصم من وزن كلّ كرتونة فراخ نصف كيلو وزن الكرتونة

والعسكريّ اللي كان بيزمزق كنت بقول له فضّي لي الكراتين واوزن لي الفراخ لوحدها

فكان بيقوم خاصم النصّ كيلو بدل الفرهدة

-

وهوّا ده الميري على فكرة - أنا ما كنتش بافتري على العسكريّ يعني

لكن العسكريّ كان بيبقى عاوز يعطيني 20 كرتونة فراخ - فيهم فرق 10 كيلو فراخ - ياخدهم هوّا واصحابه !!

وشوف بقى كام ظابط هيعمل معاه كده

-

فتكاليف حضرتك لازم تكون عارفها - بكلّ تنوّعاتها - مش الخام بسّ يعني

ولازم تكون حاسبها

وعارف تأثير تغيّر كلّ بند فيها

-

يعني

مش المفروض لمّا سعر الصفيح الخام يغلى 100 جنيه في الطنّ مثلا

إنّك تعيد حساب تكلفة الصفيحة

المفروض حضرتك عندك معادلة أصلا عارف منها كلّ جنيه فرق في الخامة بيعمل كام قرش زيادة في سعر الصفيحة

فأوتوماتيك أوّل ما أقول لك الخام غلى جنيه - تقول لي تبقى الصفيحة غليت 2.83 قرش