

تحليل نقطة التعادل واختيار المحصول



التدفق النقدي



السعر



الإنتاج



التكلفة



اعداد: دكتور محمد السر احمد عواض

خبير تسويق زراعي



أغسطس 2026



جدول الأعمال: محاور الدورة التدريبية

رحلة تعليمية متكاملة تأخذك من المفاهيم الأساسية إلى التطبيق الميداني



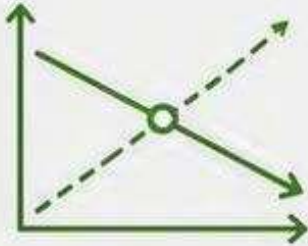
01



أساسيات التكاليف الزراعية

التمييز بين التكاليف الثابتة والمتغيرة وحسابها بدقة

02



تحليل نقطة التعادل

المعادلات والرسوم البيانية ودراسات الحالة العملية

03



اختيار المحصول الأمثل

معايير المفاضلة وتحليل الربحية وهامش المساهمة

04



التدفق النقدي والتخطيط المالي

إدارة السيولة وبناء خطة مالية متكاملة للموسم

أهداف الدورة ومخرجات التعلم



2 حساب نقطة التعادل
بالكمية والقيمة وتفسير
نتائجها.

2



1 تصنيف التكاليف الزراعية
وحساب تكلفة الوحدة.

1



3 حساب هامش المساهمة
وهامش الأمان وصافي الربح
والعائد على الاستثمار.

3



4 مقارنة المحاصيل وفق
الربحية والمخاطر.

4



5 إجراء تحليل حساسية
للسيناريوهات السعرية
والإنتاجية والتكلفية.

5



6 إعداد نموذج مالي أولي
للموسم باستخدام
Excel أو Google Sheets.

6

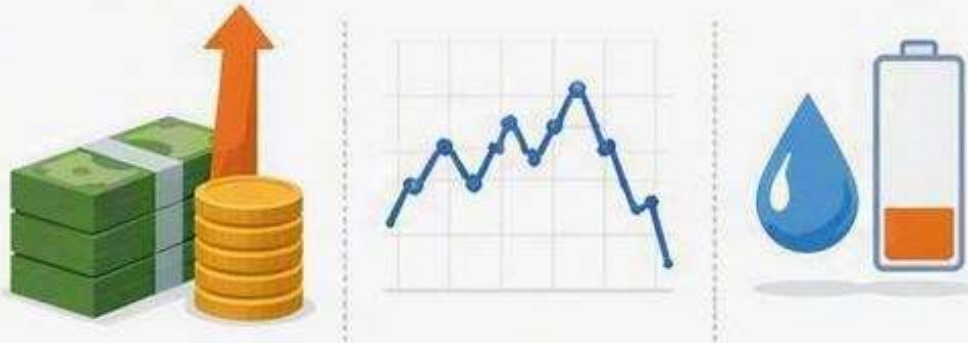
التعرف على المشاركين

قبل أن نبدأ، نودّ أن نتعرف عليكم. أجب عن هذه الأسئلة باختصار:



3 ما أبرز تحدياتك
الزراعية؟

ارتفاع التكاليف، تقلبات الأسعار،
نقص السيولة؟



2 ما مستوى خبرتك
المالية؟

هل سبق لك حساب تكاليف الموسم
أو إعداد ميزانية؟



1 ما المحصول الرئيسي
الذي تزرعه؟

نوع المحصول والمساحة المزروعة
تقريباً



لماذا تحليل نقطة التعادل ضرورة لا خيار؟



1 كثير من المزارعين
يحصدون ويخسرون



2 ينتجون كميات كبيرة لكنهم
لا يعرفون هل حققوا
ربحاً فعلياً



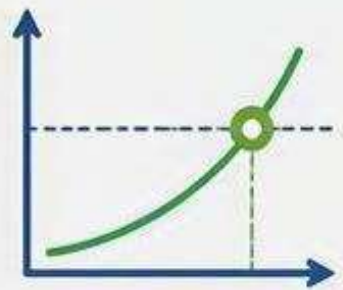
3 القرارات بدون
أرقام = مجارفة عمياء



4 اختيار المحصول، تحديد
السعر، والتوسع يحتاج
بيانات دقيقة



5 نقطة التعادل =
خط الأمان



6 هي الحد الأدنى للإنتاج
والسعر الذي يضمن
عدم الخسارة

المزارع الذي لا يحسب نقطة تعاده يعمل في الظلام —
وقد يخسر موسماً كاملاً دون أن يدرك السبب.



المفاهيم الأساسية: أنواع التكاليف الزراعية



1 التكلفة الثابتة

لا تتغير بتغير حجم الإنتاج، وتدفع سواء أنتجت أم لم تنتج.

أمثلة:

إيجار الأرض، استثمار، رسوم التسجيل



2 التكلفة المتغيرة

ترتفع وتنخفض بحسب كمية الإنتاج مباشرة.

أمثلة:

البذور، الأسمدة، المبيدات، العمالة الموسمية



3 التكلفة الإجمالية

مجموع التكاليف الثابتة والمتغيرة معاً لكامل الموسم.

القاعدة:

التكلفة الإجمالية = الثابتة + المتغيرة

التكلفة الإجمالية

=

التكاليف المتغيرة

+

التكاليف الثابتة

تصنيف التكاليف الزراعية: أمثلة من الواقع

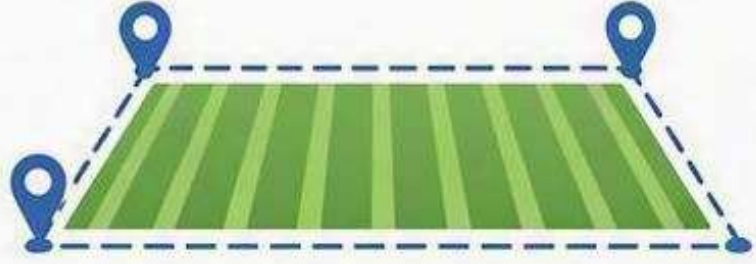
ملاحظات 	النوع 	بند التكلفة 
 سنوي أو موسمي	ثابتة	إيجار الأرض 
 حسب المساحة	متغيرة	البذور والشتلات 
 حسب الاحتياج	متغيرة	الأسمدة والمبيدات 
 إهلاك سنوي	ثابتة	استهلاك المعدات 
 حسب الإنتاج	متغيرة	العمالة الموسمية 
 مستقلة عن الإنتاج	ثابتة	فوائد القروض 



تصنيف التكاليف بدقة هو الخطوة الأولى والأهم نحو فهم الوضع المالي الحقيقي لمزرعتك.



ورشة عمل: حساب تكاليف محصولك خطوة بخطوة



1 حدّد مساحة المزرعة

دوّن المساحة بالدونم أو الهكتار كأساس للحساب



2 أحص جميع التكاليف الثابتة

الإيجار، الإهلاك، القروض، التأمين — اجمعها



3 وثّق التكاليف المتغيرة

لكل مدخل: الكمية × السعر = التكلفة الإجمالية



4 احسب التكلفة لكل وحدة إنتاج

التكلفة الإجمالية ÷ كمية الإنتاج المتوقعة

مفهوم نقطة التعادل: ماذا تعني؟



نقطة التعادل هي

الحد الفاصل بين الربح والخسارة.

عندها تكون الإيرادات مساوية تماماً للتكاليف الإجمالية،
فلا ربح ولا خسارة.

1

أقل من نقطة التعادل



المزارع في منطقة
الخسارة — الإيرادات
لا تغطي التكاليف

Dr.Mohamed Awaad

2

عند نقطة التعادل



التعادل التام —
لا ربح ولا خسارة

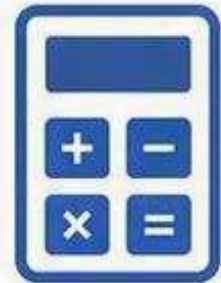
3

فوق نقطة التعادل



منطقة الربح —
كل وحدة إضافية
تحقق هامش ربح

معادلة نقطة التعادل



أدواتك الحسابية الأساسية للتحليل المالي الزراعي



نقطة التعادل بالقيمة

التكاليف الثابتة

قيمة التعادل =

هامش المساهمة %

النتيجة: الإيراد الذي يجب تحقيقه لتغطية جميع التكاليف



نقطة التعادل بالكمية

التكاليف الثابتة

كمية التعادل =

سعر البيع للوحدة - التكلفة المتغيرة للوحدة

النتيجة: عدد الوحدات الواجب بيعها لتغطية جميع التكاليف

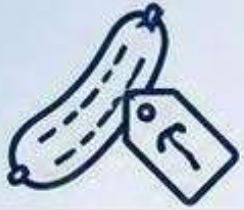


هامش المساهمة = سعر البيع - التكلفة المتغيرة للوحدة. كلما ارتفع، انخفضت نقطة التعادل.



دراسة حالة: نقطة التعادل لمحصول الخيار

بيانات المثال (دونم واحد)



سعر بيع الطن

ريال قطري **200**



تكلفة متغيرة للطن

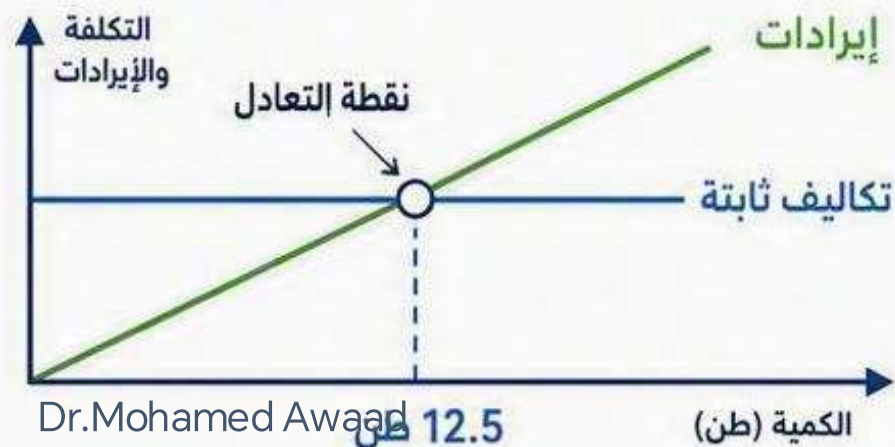
ريال قطري **80**



تكاليف ثابتة

ريال قطري **1500**

كمية التعادل = $1500 \div (200 - 80) = 12.5$ طن



يحتاج المزارع إلى بيع 12.5 طن على الأقل لتغطية تكاليفه



كل طن يزيد على ذلك هو ربح صافي



دراسة حالة: الخضرروات المحمية

بيانات البيوت المحمية (1000م²)

تكاليف ثابتة (إيجار + هيكل)

8000

ريال قطري



تكلفة متغيرة/كجم

3.5

ريال قطري



سعر بيع/كجم

8

ريال قطري



كمية التعادل = $8000 \div (8 - 3.5) \approx 1778$ كجم



35% من الطاقة
الإنتاجية

مقارنةً بالإنتاجية المتوقعة البالغة 5000 كجم،
تمثل نقطة التعادل 35% فقط من الطاقة الإنتاجية



دراسة حالة: نقطة تعادل محصول الطماطم

هامش المساهمة



200 ريال/طن

سعر البيع للطن



500 ريال

التكلفة المتغيرة للطن



300 ريال

التكاليف الثابتة



5,000 ريال

التكلفة والإيرادات



نقطة التعادل = 25 طناً

يجب بيع 25 طناً على الأقل لتغطية جميع التكاليف



كل طن بعد ذلك يحقق ربحاً صافياً 200 ريال ✓



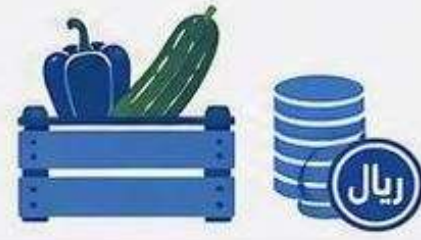
دراسة حالة: الخضرروات المحمية

هامش المساهمة



4 ريال/كيلو

سعر البيع للكيلو



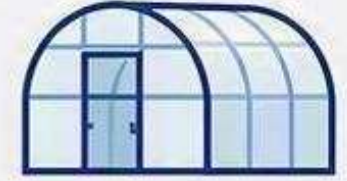
6 ريال

التكلفة المتغيرة للكيلو

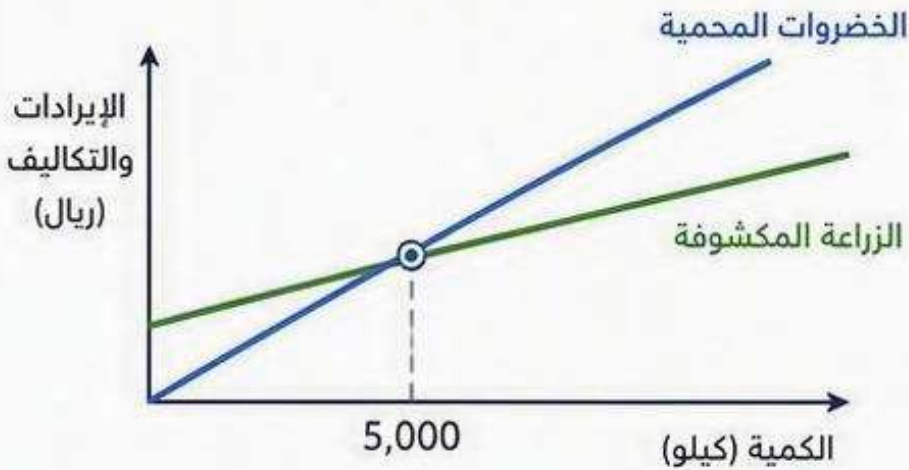


2 ريال

التكاليف الثابتة
(البيوت المحمية)



20,000 ريال



نقطة التعادل = 5,000 كيلو

رغم ارتفاع التكاليف الثابتة، يعوّض هامش المساهمة المرتفع (4 ريال) ذلك بكفاءة عالية



مقارنةً بالزراعة المكشوفة، تحقق الخضرروات المحمية ربحية أسرع بعد نقطة التعادل



العوامل المؤثرة على نقطة التعادل



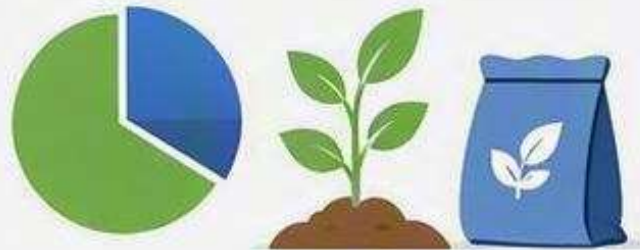
ارتفاع السعر يخفض نقطة التعادل — وانخفاضه يرفعها

1 سعر البيع



تقليل الإيجار أو الإهلاك يخفض نقطة التعادل مباشرة

2 التكاليف الثابتة



كفاءة استخدام المدخلات ترفع هامش المساهمة وتخفض التعادل

3 التكاليف المتغيرة



زيادة الغلة بنفس التكاليف تُسرّع تجاوز نقطة التعادل

4 كمية الإنتاج

استراتيجيات تخفيض نقطة التعادل



لتحقيق الربحية المبكرة

1

خفض التكاليف الثابتة

المشاركة في الآلات مع مزارعين آخرين،
التفاوض علي الإيجار، الاستفادة من
برامج الدعم الحكومي



2

تحسين كفاءة التكاليف المتغيرة

الشراء الجماعي للمدخلات،
الري الموفر، التوقيت الأمثل للتسميد



3

رفع سعر البيع

التسويق المباشر، التعاقد المسبق،
الإستهداف بالأسواق المتميزة



4

زيادة الإنتاجية

تحسين الأصناف، الممارسات الزراعية الجيدة،
إدارة التربة والمياه



هامش المساهمة ودوره في قرارات الإنتاج

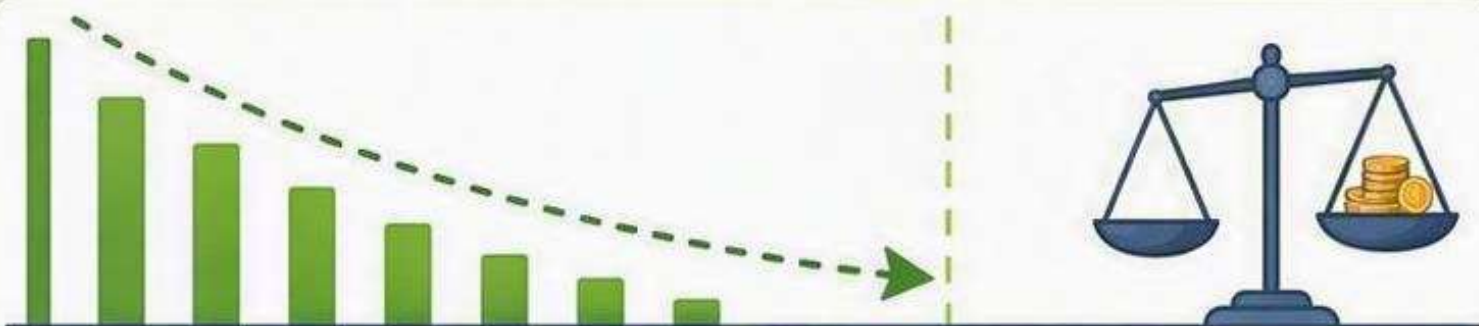
ما هو هامش المساهمة؟



يُخبرك كم يُساهم بيع كل وحدة في تغطية التكاليف الثابتة وتحقيق الربح.

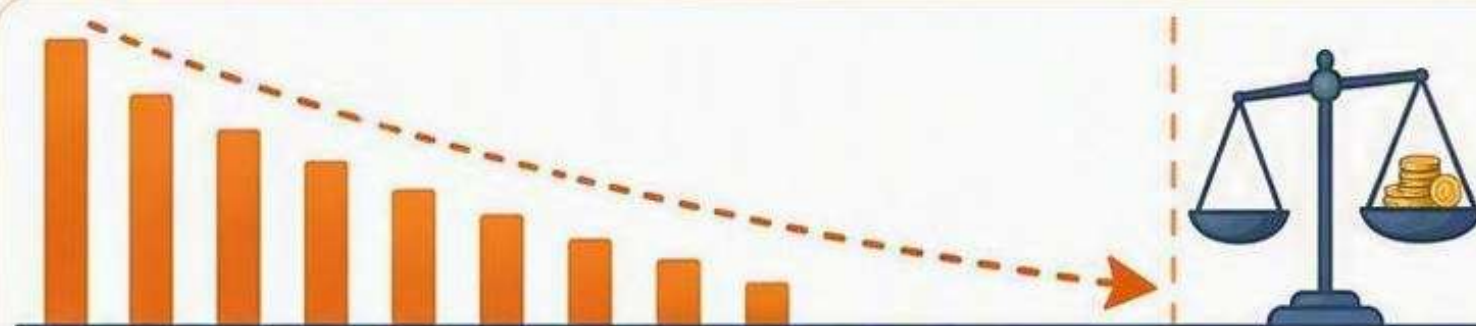
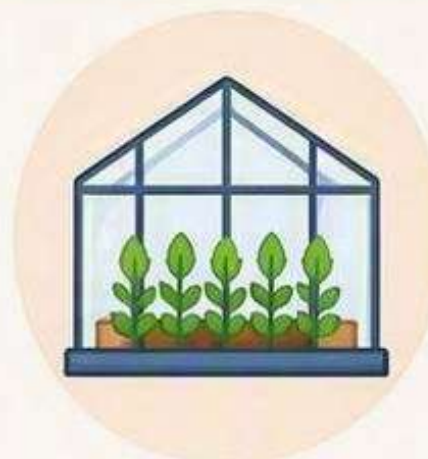
هامش مرتفع

تحتاج كميات أقل لتغطية
التكاليف الثابتة



هامش منخفض

تحتاج كميات أكبر لتجاوز
نقطة التعادل



معايير اختيار المحصول الأمثل



القرار الزراعي الصحيح يوازن بين عوامل متعددة — لا يكفي معيار واحد

1



الربحية

هامش المساهمة والعائد
على الاستثمار

3



الموارد المتاحة

مناسبة المحصول للتربة
والمياه والمناخ

5



توقيت الموسم

التوافق مع الموسم وإمكانية البيع في الوقت المناسب

2



الطلب السوقي

هل يوجد مشتررون موثوقون؟
ما حجم الطلب؟

4



درجة المخاطرة

حساسية المحصول للأمراض
وتقلبات الأسعار



تحليل الربحية المقارنة بين المحاصيل



المحصول	التكلفة الإجمالية / دونم	الإيراد المتوقع	صافي الربح	نقطة التعادل	خس
خس	3,000 ريال	4,500 ريال	1,500 ريال	منخفضة	منخفضة
طماطم	8,000 ريال	15,000 ريال	7,000 ريال	متوسطة	متوسطة
فلفل حلو	12,000 ريال	25,000 ريال	13,000 ريال	مرتفعة	مرتفعة

الأرقام أعلاه تمثيلية للمقارنة – احسب دائماً بناءً على بياناتك الفعلية ومنطقتك الجغرافية.



تحليل الربحية المقارنة بين المحاصيل

هذه أرقام توضيحية للمقارنة. يجب على كل مزارع حساب أرقامه الفعلية بناءً على ظروفه المحلية وأسعار سوقه.

مقارنة الربحية لكل هكتار

البند	الذرة	القمح	البطاطس
الإنتاج (طن/هـ)	8.0	5.0	20.0
سعر البيع (لكل طن)	250	280	120
إجمالي الإيرادات (د.و/هـ)	2,000	1,400	2,400
إجمالي التكاليف (د.و/هـ)	1,200	900	1,500
صافي الربح (د.و/هـ)	800	500	900

صافي الربح لكل هكتار (د.و)



قرارات مبنية على الأرقام

استخدم بياناتك الفعلية لاتخاذ

قرارات زراعية ومالية أفضل

Dr.Mohamed Awaad



مراجعة وتحسين التكاليف

القمح أقل ربحية حاليًا؛ يجب

مراجعة التكاليف لرفع الربحية.



توازن بين العائد والتكلفة

الذرة تحقق ربحًا جيدًا مع

توازن مناسب بين الإيرادات والتكاليف.



أعلى ربحية

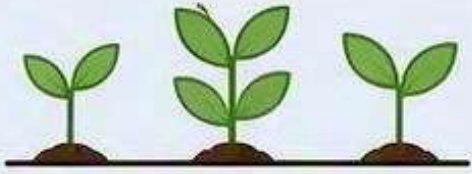
البطاطس تحقق أعلى

صافي ربح لكل هكتار.



ورشة عمل: مقارنة ثلاثة محاصيل منافسة

قم بملء هذا الجدول لثلاثة محاصيل تفكر في زراعتها هذا الموسم:



1 اختر المحاصيل الثلاثة

اختر محاصيل مناسبة لمنطقتك وسوقك المحلي



2 احسب التكاليف لكل منها

استخدم نموذج الجلسة السابقة: ثابتة + متغيرة = إجمالية



3 قَدِّر الإيرادات المتوقعة

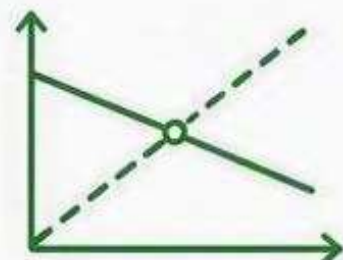
الإنتاج المتوقع × سعر البيع المتوقع في السوق



4 قارن الهوامش واتخذ القرار

أي المحاصيل يمنحك أفضل عائد بأقل مخاطرة؟

ورشة عمل: مقارنة ثلاثة محاصيل منافسة



3

احسب الهامش ونقطة التعادل



2

عبئ التكاليف والكمية



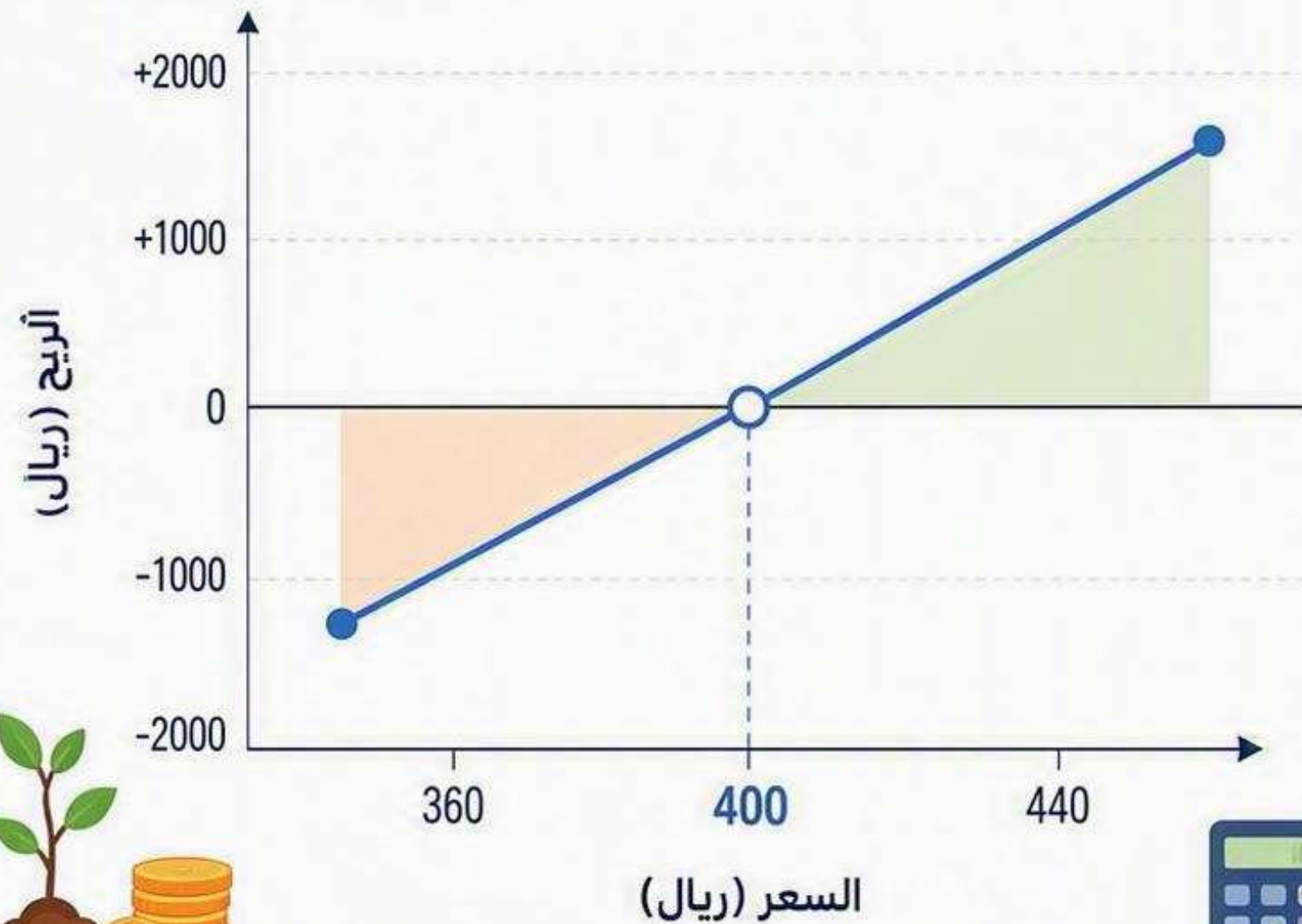
1

اختر 3 محاصيل

المحصول الثالث	المحصول الثاني	المحصول الأول	البند
—	—	—	إجمالي التكاليف
—	—	—	الإنتاجية المتوقعة
—	—	—	سعر البيع
—	—	—	هامش المساهمة

دور السعر في معادلة الربح: تحليل الحساسية

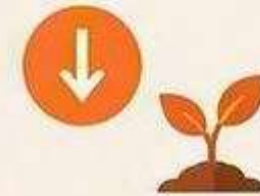
ماذا يخبرنا الرسم البياني؟



تغيير السعر بنسبة

10%

قد يُحوّل الخسارة إلى ربح أو العكس.



أقل من 400 ريال

خسارة — المزارع لا يغطي تكاليفه

1



عند 400 ريال

تعادل تام — لا ربح ولا خسارة

2



فوق 400 ريال

كل ريال زيادة = ربح إضافي

3

استراتيجيات التسعير الزراعي



كيف تحدد سعرك البيعي بذكاء؟ – التسعير الصحيح يبدأ من التكلفة وينتهي بالسوق



التسعير بناءً على السوق

مراقبة أسعار المنافسين والأسواق المحلية لتحديد السعر التنافسي



2

التسعير بناءً على التكلفة

التكلفة الكاملة + هامش ربح
مستهدف = السعر الأدنى المقبول



1

التعاقد المسبق

تأمين سعر مضمون قبل الزراعة
لتقليل مخاطر تقلب السوق



4

التسعير الموسمي

البيع المبكر أو التأخير الاستراتيجي
للاستفادة من ذروة الأسعار



3

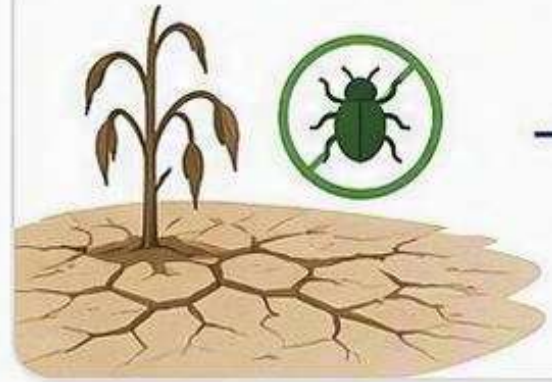
تقلبات السوق وأثرها على قرارات الإنتاج



السوق الزراعي لا يرحم —
الأسعار تتذبذب بسبب العرض والطلب
والمنافسة الموسمية والاستيراد.



3 سيناريو انخفاض الإنتاج 30%



الجفاف أو الآفات —
هل تصمد مالياً؟

2 سيناريو ارتفاع التكاليف 15%



هل يتحمل هامشك
هذا الارتفاع؟

1 سيناريو انخفاض السعر 20%



احسب هل لا تزال
فوق نقطة التعادل؟

المنتج الذكي يُجري تحليل السيناريوهات قبل الزراعة — لا بعدها.
الاستعداد للأسوأ يحمي المزرعة من الخسارة.



مقدمة في التدفق النقدي



الفرق بين الربح والسيولة – وهما ليسا نفس الشيء



02 التدفق النقدي

النقد الفعلي الداخل والخارج من مزرعتك
في كل فترة زمنية



01 الربح المحاسبي

إيرادات ناقص تكاليف – رقم على الورق قد لا يكون
نقداً في يدك



يمكن أن تكون مزرعتك رابحة على الورق لكنها عاجزة عن دفع رواتب العمال أو شراء الأسمدة!



إعداد جدول التدفق النقدي للموسم الزراعي

متابعة السيولة شهرياً لتفادي العجز النقدي

القيم بالريال

البند	الشهر 1	الشهر 2	الشهر 3	الشهر 4
مدفوعات (مصرفات) 	-8,000 ريال	-3,000 ريال	-2,000 ريال	-1,000 ريال
مقبوضات (مبيعات) 	—	—	5,000 ريال	15,000 ريال
صافي التدفق 	-8,000 ريال	-3,000 ريال	3,000+ ريال	14,000+ ريال
الرصيد التراكمي 	-8,000 ريال	-11,000 ريال	8,000- ريال	6,000+ ريال



أدنى نقطة سيولة في الشهر الثاني – يجب تأمين تمويل قصير الأجل يغطي العجز حتى بداية المبيعات.



إدارة الفجوات النقدية: حلول التمويل

خيارات عملية لتغطية العجز النقدي خلال الموسم

1



القروض الزراعية الميسّرة

بفوائد منخفضة لتمويل مستلزمات الإنتاج
قبل بداية الموسم

2



برامج الدعم الحكومي

دعم مباشر أو عيني يقلل التكاليف ويخفف
الحاجة للاقتراض

3



الائتمان التجاري من الموردين

الحصول على المدخلات بالأجل والسداد
بعد الحصاد

4



الشراء الجماعي

الاستفادة من الشراء الجماعي وتقاسم
التكاليف لتقليل تكلفة الإنتاج

5



التعاقد المسبق مع المشترين

دفعة مقدمة عند التعاقد تغطي جزءاً من
تكاليف الموسم



اختر الحل الأقل تكلفة أولاً، ولا تقترض إلا بمقدار الفجوة النقدية الفعلية ومدتها.

مؤشرات القرار المالي للمحصول

1 نقطة التعادل: الحد الأدنى للإنتاج أو المبيعات لتغطية التكاليف.



1

2 هامش المساهمة: سعر البيع للوحدة ناقص التكلفة المتغيرة للوحدة.



2

3 هامش الأمان: مقدار تجاوز الإنتاج أو المبيعات المتوقعة لنقطة التعادل.



3

4 صافي الربح: الإيرادات ناقص إجمالي التكاليف.



4

5 العائد على الاستثمار $ROI = \frac{\text{صافي الربح}}{\text{الاستثمار}} \times 100\%$



5

6 لا يُفضل اختيار المحصول اعتماداً على مؤشر مالي واحد فقط.



6

مؤشر مهم للمخاطر



هامش الأمان : مؤشر مهم للمخاطر



1

هامش الأمان بالكمية = الإنتاج المتوقع - كمية التعادل.



2

هامش الأمان النسبي = (الإنتاج المتوقع - كمية التعادل) ÷ الإنتاج المتوقع × 100



3

كلما ارتفع هامش الأمان زادت قدرة المشروع على تحمل انخفاض السعر أو الإنتاج.



4

مثال : إنتاج متوقع 40 طناً ونقطة تعادل 25 طناً → هامش الأمان 15 طناً، أي 37.5%



5

هامش الأمان: مؤشر مهم للمخاطر



هامش الأمان بالكمية



هامش الأمان بالكمية
= الإنتاج المتوقع - كمية التعادل

هامش الأمان النسبي



هامش الأمان النسبي = $\frac{(\text{الإنتاج المتوقع} - \text{كمية التعادل})}{\text{الإنتاج المتوقع}} \times 100$

الإنتاج المتوقع 40 طناً - كمية التعادل 25 طناً = هامش أمان 15 طناً (37.5%)

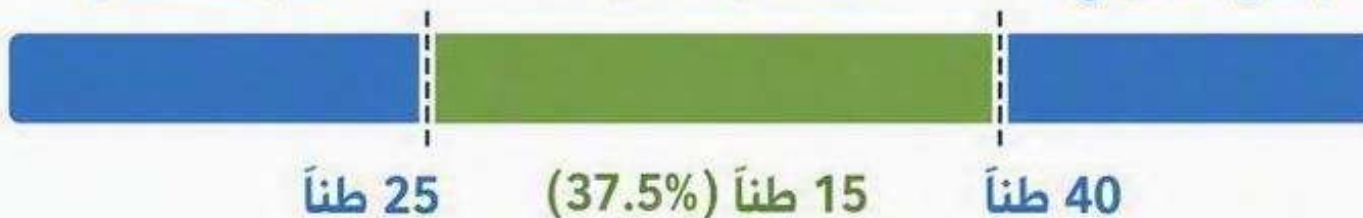
مثال تطبيقي



كمية التعادل

هامش الأمان

الإنتاج المتوقع



كلما ارتفع هامش الأمان زادت قدرة
المزرعة على تحمل انخفاض الأسعار أو الإنتاج



دراسة حالة متكاملة: من التخطيط إلى الحصاد



أحمد مزارع يملك 10 دونمات — قرر زراعة الطماطم بعد دراسة نقطة التعادل، مول البذور النقدية بقرض ميسر، وراقب التكاليف أسبوعياً، وباع بتعاقد مسبق بسعر مضمون. النتيجة: ربح يتجاوز التوقعات بنسبة 20%

الأخطاء الشائعة في تحليل التكاليف



تجنّب هذه الأخطاء لتضمن دقة تحليلك المالي



1

نسيان تكلفة العمالة الأسرية

جهد أفراد الأسرة له قيمة اقتصادية — يجب احتسابه في التكاليف



2

إهمال الإهلاك على المعدات

الآلات تتقدم — توزيع تكلفتها على سنوات عمرها الإنتاجي ضروري



3

استخدام أسعار متفائلة بشكل مبالغ

التخطيط على أساس أعلى سعر ممكن يقود إلى مفاجآت مؤلمة



4

إغفال تكاليف ما بعد الحصاد

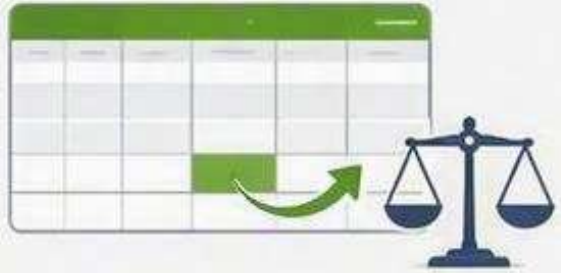
التّخزين، النقل، التعبئة، والتسويق — تكاليف حقيقية كثيراً ما تُنسى



جداول البيانات الإلكترونية في التحليل المالي الزراعي



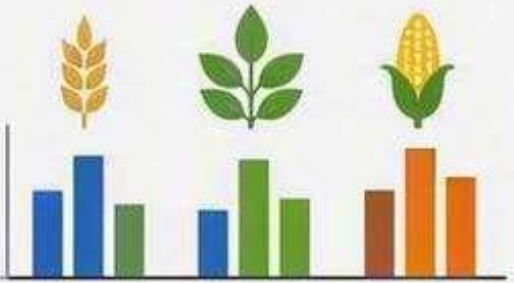
لماذا تستخدم Excel أو Google Sheets؟



2 تغيير أي رقم يُعيد حساب نقطة التعادل تلقائيًا



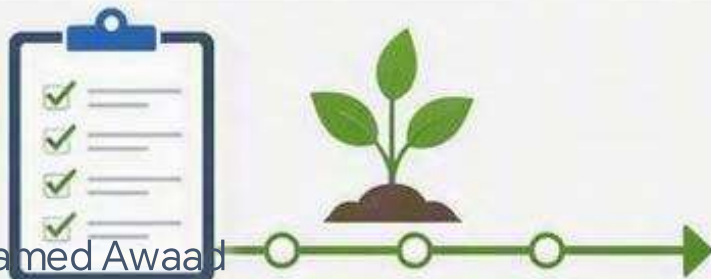
1 تحديث فوري للنتائج



4 قارن بين ثلاثة محاصيل أو ثلاثة أسعار في ثوانٍ



3 سيناريوهات متعددة



5 توثيق للمستقبل
بيانات الموسم الحالي تُحسن تخطيط الموسم القادم



ورشة عمل ختامية : بناء خطة مالية متكاملة

الآن حان وقت التطبيق الكامل — ابني خطتك المالية لمحصول تختاره أنت 

5

تحديد مصادر التمويل

لسد الفجوات النقدية



Dr.Mohamed Awaad

4

إعداد التدفق النقدي

شهرًا بشهر طوال الموسم



3

تحديد نقطة التعادل

بالكمية وبالقيمة



2

حساب التكاليف

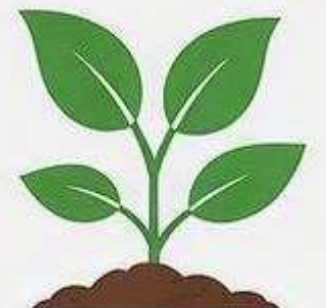
الثابتة والمتغيرة والإجمالية



1

اختيار المحصول

بناءً على معايير الربحية والسوق



تمارين تطبيقية: سيناريوهات واقعية



سيناريو 1: ارتفاع مفاجئ في أسعار الأسمدة

ارتفعت تكلفة الأسمدة 25% بعد الزراعة —
أعد احتساب نقطة التعادل وقرر: هل تكمل أم تبحث عن بديل؟

1



سيناريو 2: انخفاض سعر السوق وقت الحصاد

وفرة المحصول خفضت السعر 30% —
ما خياراتك: البيع الفوري أم التخزين أم التصنيع؟

2



سيناريو 3: فرصة توسع مفاجئة

عُرض عليك استئجار 5 دونمات إضافية —
هل التدفق النقدي يسمح بذلك؟ كيف تحسب؟

3

الخلاصة: ما اكتسبته اليوم

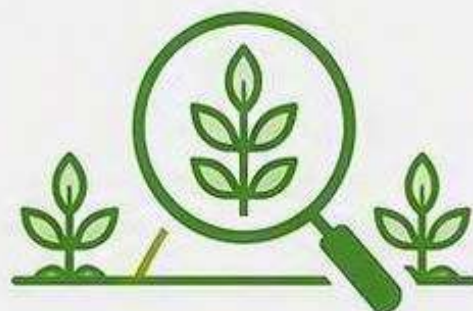
4



محاوّر رئيسية

تكلفة، إنتاج، سعر، وتدفق نقدي

4



دراسات حالة

خيار، طماطم، خسروات محمية، ودراسة متكاملة

4



ورش عمل تطبيقية

تطبيق مباشر على واقع مزرعتك

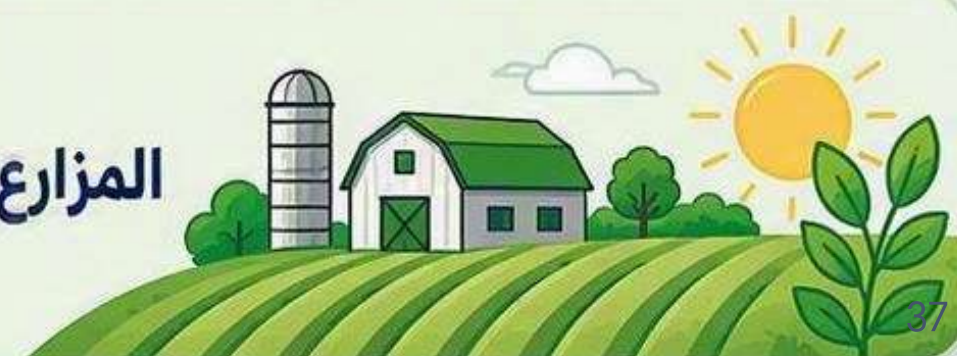
1



أداة تحليل

نموذج خطة مالية جاهز للتطبيق الفوري

المزارع الذي يفهم أرقامه يتخذ قرارات أفضل — ويحمي مزرعته وأسرته من المفاجآت المالية.



خطواتك التالية: خطة عمل شخصية

لا تغادر هذه الدورة دون أن تُحدّد خطوتك الأولى في مزرعتك.



3

الموسم القادم

ضع خطة مالية كاملة قبل الزراعة؛
التكاليف، التعادل، والتدفق النقدي.



2

هذا الشهر

احسب نقطة تعادل محصولك
وقارنها بإنتاجك الفعلي.



1

هذا الأسبوع

سجّل جميع تكاليف موسمك الحالي
في جدول بيانات واحد.

شارك المعرفة

انقل ما تعلمته اليوم إلى زميل مزارع، وناقش أرقامك مع شريكك في المزرعة — فالمعرفة المشتركة تضاعف أثر القرار الصحيح.



النجاح الزراعي لا يُقاس بجودة المحصول فقط — بل بجودة القرار المالي الذي يسبقه.

توصياتنا لك: مزارع ناجح، قرار ذكي

لتحقيق أقصى ربحية وتقليل المخاطر، هذه هي خطواتك الذهبية:



4

حدث تحليل نقطة التعادل

مع تغير الأسعار أو التكاليف،
أعد حساب نقطة التعادل لتبقى
على اطلاع.



3

راقب التدفق النقدي

تتبع النقد الداخل والخارج شهرياً
لتجنب أي فجوات مالية مفاجئة.



2

قارن المحاصيل بهامش المساهمة

اختر المحصول الذي يوفر أفضل
عائد بأقل تكلفة لكل وحدة إنتاج.



1

احتسب التكاليف بدقة

قبل وضع البذور، اعرف كل تكلفة
ثابتة ومتغيرة لموسمك.

شكراً لمشاركتكم الفاعلة

نتمنى أن تُترجم هذه المعرفة إلى قرارات مالية أذكى في مزارعكم.

مزارعكم تستحق قرارات مبنية على أرقام واضحة.

د. محمد عواض