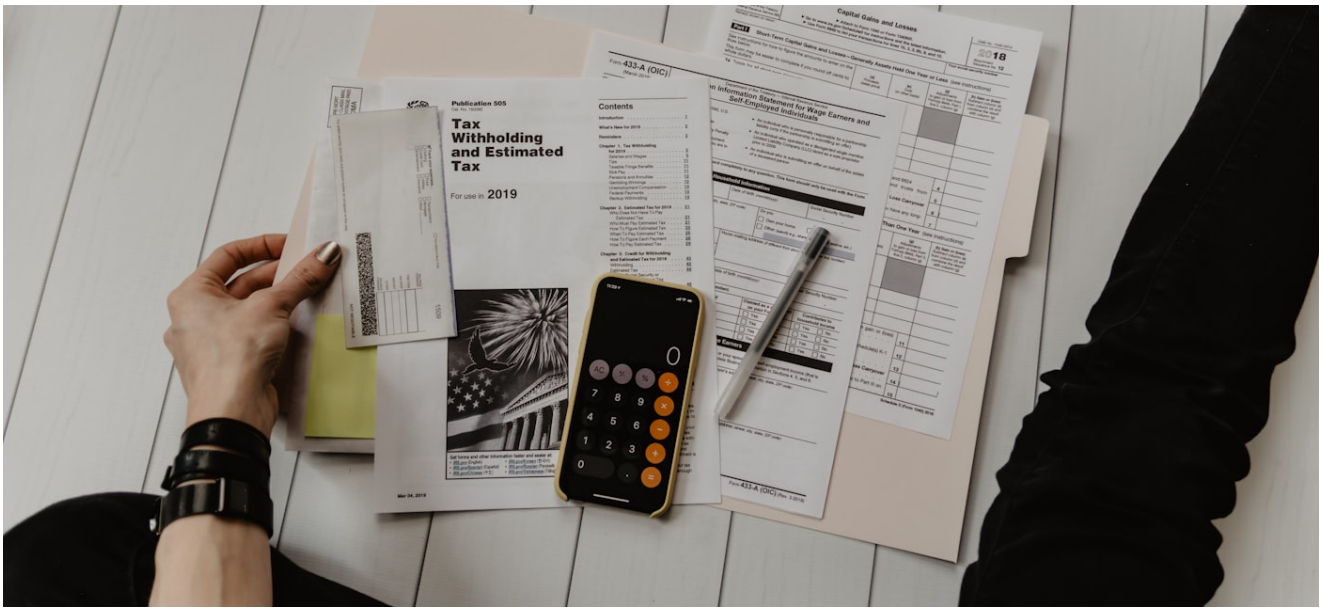
هامش الربح مقابل نسبة الإضافة: الفرق الذي يجب أن يعرفه كل صاحب عمل

صاحب عمل ظن أن هامش ربحه 30% بينما كان في الواقع 23% فقط. تعلّم الفرق بين نسبة الإضافة وهامش الربح، وصيغ التحويل، وكيفية حساب كليهما فوراً.

الكاتب: Lubor Šimůnek · تاريخ النشر: April 20, 2026 · المالية

النسخة الإلكترونية: https://appstoryo.com/ar/blog/markup-vs-margin-difference



الخلط المكلف بين نسبة الإضافة وهامش الربح

تخيّل أنك تدير متجراً إلكترونياً. تشتري منتجاً بـ100 دولار وتبيعه بـ130 دولاراً. تعتقد أن هامش ربحك 30%. الأرقام تبدو صحية، فتتوسع وتوظف وتستثمر في الإعلانات. بعد ستة أشهر يُخبرك المحاسب بالخبر السيء: هامشك الفعلي كان 23.1% فقط. تلك النقاط الـ6.9 المفقودة التهمت أرباحك المتوقعة.

هذا يحدث يومياً لأصحاب أعمال يخلطون بين **نسبة الإضافة (Markup)** و**هامش الربح (Margin)**. كلا المفهومين يستخدمان نفس المبالغ لكنهما ينتجان نسباً مئوية مختلفة. الخلط يؤدي إلى تسعير منخفض وأرباح مبالغ فيها ومفاجآت مؤلمة عند الضرائب.

في هذا الدليل ستتعلم الفرق الدقيق وصيغ التحويل وكيفية حساب هامش الربح من التكلفة في ثوانٍ. إذا أردت الإجابة الآن، فإن PercentSnap (متاح أيضاً على أندرويد) يحتوي على حاسبة مخصصة.

حمّل PercentSnap مجاناً: Android | iOS

ما هي نسبة الإضافة (Markup)؟

نسبة الإضافة هي النسبة المئوية التي تُضيفها فوق التكلفة للوصول إلى سعر البيع.

نسبة الإضافة % = ((سعر البيع - التكلفة) / التكلفة) × 100

مثال: تكلفة 50 دولاراً، سعر بيع 75 دولاراً. ربح 25 دولاراً. نسبة الإضافة = 25 / 50 × 100 = 50%. تستخدم لـ**تحديد الأسعار**.

ما هو هامش الربح (Margin)؟

هامش الربح الإجمالي هو نسبة الإيرادات التي تبقى كربح بعد تغطية التكلفة المباشرة.

هامش الربح % = ((سعر البيع - التكلفة) / سعر البيع) × 100

بنفس الأرقام: هامش الربح = (75 - 50) / 75 × 100 = 33.3%. نفس المنتج ونفس المبالغ لكن نسبة مختلفة تماماً.

الفرق الجوهري (لماذا يكلفك مالاً)

إضافة 30% على تكلفة 100 دولار = سعر بيع 130 دولاراً. لكن هامش الربح = 30 / 130 = 23.1% فقط. لتحقيق هامش 30% على تكلفة 100 دولار يجب البيع بـ142.86 دولاراً. **إضافة 50% تعطي هامشاً بنسبة 33.3% فقط.**

نسبة الإضافة %	هامش الربح %
10%	9.1%
20%	16.7%
30%	23.1%
50%	33.3%
100%	50.0%
200%	66.7%

صيغ التحويل: **هامش الربح = نسبة الإضافة / (1 + نسبة الإضافة)**، **نسبة الإضافة = هامش الربح / (1 - هامش الربح)**.

حمّل PercentSnap مجاناً: iOS | Android

متى تستخدم نسبة الإضافة مقابل هامش الربح

نسبة الإضافة لتحديد الأسعار (التسعير الأمامي). **هامش الربح لتقييم الربحية** (التحليل العكسي). المحللون الماليون والمحاسبون يفكرون بهامش الربح.

أمثلة من الصناعة

التجزئة والتجارة الإلكترونية

الأكثر شيوعاً هو "إضافة حجر الأساس" (100%): منتج بـ20 دولاراً يُباع بـ40 دولاراً. إضافة 100%، هامش 50%. الأزياء السريعة تستخدم إضافة 150-300%.

المطاعم والأغذية

تستهدف المطاعم تكلفة طعام بنسبة 28-35% من سعر القائمة، أي إضافة 200-250%. مكونات بـ4 دولارات = سعر قائمة 14 دولاراً. هامش الطعام 71.4% لكن صافي الربح 3-9%.

الخدمات والعمل الحر

احسب تكلفتك الكاملة بالساعة وأضف نسبة الإضافة. الوكالات تستخدم 100-150% (هامش 50-60%). المستقلون يستهدفون 50-80% (هامش 33-44%).

احسب كليهما فوراً مع PercentSnap

يحتوي PercentSnap على **حاسبة مخصصة للإضافة مقابل الهامش**. أدخل التكلفة وسعر البيع لترى كلا النسبتين جنباً إلى جنب. يحسب أيضاً الخصومات والنسب العكسية (مثل إيجاد السعر الأصلي قبل الخصم) وضريبة القيمة المضافة (بما في ذلك ضريبة القيمة المضافة العكسية). يعمل بدون إنترنت، بلا إعلانات، بدون حساب.

حمّل PercentSnap مجاناً: iOS | Android

الأسئلة الشائعة

هل إضافة 30% تساوي هامش 30%؟

لا. إضافة 30% على تكلفة 100 دولار = سعر 130 دولاراً وهامش 23.1% فقط. لهامش 30% تحتاج البيع بـ142.86 دولاراً.

ما الإضافة المطلوبة لهامش 40%؟

نسبة الإضافة = 0.40 / (1 - 0.40) = 66.7%. PercentSnap يحسبها تلقائياً.

كيف أسعّر المنتجات لتحقيق الربح؟

احسب التكلفة الإجمالية لكل وحدة، حدد هامشاً مستهدفاً حسب قطاعك، حوّله إلى نسبة إضافة وطبّقها. تحقق من الهامش الفعلي وعدّل شهرياً.

طريقة الاقتباس: Lubor Šimůnek (2026). هامش الربح مقابل نسبة الإضافة: الفرق الذي يجب أن يعرفه كل صاحب عمل. AppStoryo, lapnito.cz s.r.o.. https://appstoryo.com/ar/blog/markup-vs-margin-difference
© 2026 lapnito.cz s.r.o.