السلام عليكم  
زمان - من حوالي سنتين  
أيّام ما الدولار بقي ب 18 جنيه  
كتبت بوست من وحي خيالي  
بقول فيه إنّ الدولار باتنين جنيه مش ب 18  
-  
من حوالي شهر  
تعرّفت علي مفهوم اقتصادي مهمّ جدّا  
اسمه  
معادل القوّة الشرائيّة  
Purchasing Power Parity  
أو اختصارا  
PPP  
-  
يعني إيه معادل القوّة الشرائيّة  
يعني  
في البنك الدولار ب 18 جنيه  
لكن  
هل الدولار في أمريكا  
يشتري اللي يشتروه ال 18 جنيه في مصر ؟!  
طبعا لأ  
وأيّ حدّ سافر هيفهم كده  
-  
وزمان المثل الشعبي اختصر ده ببساطة وقال  
الجنيه جنيه بلده  
-  
يا أخي جدودنا سابوا لنا الحكمة في الأمثال  
بسّ إحنا اللي مصرّين نتعلّم بالتجربة  
-  
الجنيه جنيه بلده  
يقصد يقول لك الدولار دولار بلده  
والريال ريال بلده  
وهكذا  
-  
لو قبضت في السعوديّة 5000 ريال  
ده يساوي إنّك تقبض في مصر 5000 جنيه  
ده حسب المثل الشعبيّ  
أو عمليّا 7000 جنيه حسب معادل القوّة الشرائيّة  
-  
هتقول لي لو حوّلت ال 5000 ريال  
هيطلعوا ب 25 ألف جنيه  
أقول لك  
هتصرفهم في مصر ولا في السعوديّة ؟!  
-  
لو هتصرفهم في السعوديّة  
يبقي الريال ريال بلده  
يعني ال 5000 ريال في السعوديّة  
هيجيبوا لك اللي يجيبوه 7000 جنيه في مصر  
وده اللي اسمه "معادل القوّة الشرائيّة"  
-  
عاوز تستفيد بال 5000 ريال  
يبقي تعيش عيشة العبيد في السعوديّة  
تصرف أقلّ ما يمكن  
وتحوّل الريالات لمصر  
تحوّلها في مصر بسعر الصرف  
وتصرفها في مصر  
كده انتا بتكسب  
غير كده بلح  
-  
وبالمناسبة دي حاجة معروفة للي بيسافروا بردو  
وعشان كده هتلاقيهم نادرا ما ياخدوا أهلهم  
وده من أسباب اعتراضي الاساسيّة علي فكرة السفر  
-  
يعني إنتا من حقّك تحكم علي نفسك بالغربة  
لكن مش من حقّك تحكم علي زوجتك وأولادك بالبعد عنّك  
وتبقي إنتا في بلد وهمّا في بلد  
إنتا متنازل عن حقّك فيهم  
لكن مش من حقّك تجبرهم همّا كمان يتنازلوا عن حقّهم فيك  
-  
لكن  
أنا مش كاتب البوست ده عشان اللي بيسافروا  
أنا كاتب البوست ده عشان اللي ما سافروش  
-  
يعني  
اللي سافر مرّة واتضحك عليه  
بخدعة التحويل حسب سعر الصرف  
عرف بالتجربة موضوع معادل القوّة الشرائيّة  
-  
ممكن هوّا ما عرفش الاسم الاكاديميّ  
لكنّه عرف إنّ "الجنيه جنيه بلده"  
هيّا بتعبّر عن نفس المفهوم الاقتصاديّ  
-  
بالمناسبة  
المفاهيم الاقتصاديّة مقصود تعقيدها  
عشان نفضل بهايم  
ويفضل اللي فاهم يستنزف قوت اللي مش فاهم  
ولا حول ولا قوّة إلا بالله  
-  
يعني ببساطة  
لو عاوز تفهم يعني إيه معادل القوّة الشرائيّة  
هات عشر سلع بتنتج محليّا في كلتا الدولتين  
لكن لو السلعة مستوردة  
فهيّا هتتحوّل الأوّل بسعر الصرف  
وترجع يضاف عليها جمارك وضرايب وأرباح  
فهتضرب لك الحسبة دي  
فخلّينا في سلّة من المنتجات المصنّعة محليّا  
احسب سعرهم في كل دولة  
يعني خشّ السوبر ماركت  
وهات سلّة املاها سلع  
10 أرغفة  
كيلو جبنه  
لتر لبن  
لتر عصير  
صابونة  
لتر زيت  
كيلو سّكّر  
كيلو أرز  
وهكذا  
-  
احسب السلّة دي بكام في كلتا الدولتين  
هتكتشف إنّ سلّة السلع اللي قيمتها 100 جنيه في مصر  
قيمتها 140 ريال في السعوديّة  
-  
يبقي الريال السعودي ب 1.4 جنيه مصري - حسب القوّة الشرائيّة  
الدولار الأمريكي يساوي 2.75 جنيه مصري - حسب القوّة الشرائيّة  
وهكذا  
-  
وفيه معامل بسيط جدّا اسمه  
Big Mac Index  
بيحسب لك مرتّبك يجيب كام سندوتش بيج ماك  
علي أساس إنّ السندوتش ده داخل فيه كلّ حاجة  
إيجار مكان ونقل ولحوم وخضروات و و و  
-  
فمثلا واحد قاعد في فرنسا وبيقبض 3000 يورو  
وواحد قاعد في ألمانيا وبيقبض نفس ال 3000 يورو  
ما تبصّش لل 3000 يورو علي إنّهم متساويين  
لا  
-  
شوف بتاع فرنسا يقدر يجيب كام سندوتش بيج ماك بمرتّبه  
يطلعوا مثلا 1000 سندوتش  
شوف بتاع ألمانيا يقدر يجيب كام سندوتش بيج ماك بمرتّبه  
يطلعوا مثلا 750 سندوتش  
-  
يبقي اليورو في فرنسا يساوي 1.33 يورو في ألمانيا  
يعني قيمته في فرنسا أعلي  
يعني قوّته الشرائيّة أعلي  
فرّق بين السعر والقيمة   
القيمة ثابتة في حالة نفس السندوتش  
لكن السعر مختلف  
-  
وطبعا ممكن القيمة نفسها تختلف  
يعني ممكن نفس السندوتش تكون قيمته مختلفة في بلدين  
ده صحيح  
-  
يعني ممكن نفس الموبايل السامسونج اللي بتشتريه من مصر  
يبقي غير نفس الموبايل بنفس الموديل اللي بتشتريه من فرنسا  
فرز تاني يعني - ههههه  
-  
فلو قادر تدخّل الموضوع ده في حساباتك يبقي ربّنا يعينك  
-  
وفيه مواقع متخصّصة إنّها تعطيك أسعار كلّ حاجة في كلّ بلد  
وبناءا علي ده قدرنا نحسب ما يسمّي ب  
معامل القوّة الشرائيّة المحليّة  
Local Purchasing Power Index   
يعني الحاجات الفلانيّة هحتاج اصرف كام عشان أجيبها  
-  
فيه مواقع ممكن تعطيك نموذج مقارن ل 100  
يعني تقول له البلد الأساسيّة بالنسبة لي مثلا ألمانيا  
يقوم يطلّع لك خريطة عليها ألمانيا مكتوب عليها 100  
وباقي الدول عليها أرقام تانية  
-  
مثلا فرنسا عليها 130  
بريطانيا عليها 90  
إيطاليا عليها 150  
-  
يعني عاوز يقول لك  
اللي هتجيبه في ألمانيا ب 100 يورو  
هتجيبه هوّا هوّا في فرنسا ب 130 يورو  
وهتجيبه هوّا هوّا في بريطانيا ب 90 يورو  
وفي إيطاليا ب 150 يورو  
-  
الموضوع ده خطير جدّا إنّك تفهمه قبل ما تسافر  
لأنّ اللي بيكلّمك من برّا هيحسبها لك بسعر الصرف  
وهيلبّسك السلطانيّة  
-  
يعني هيقول لك مثلا  
إنتا بتعمل الحاجة الفلانيّة في مصر ب 6000 جنيه  
إيه رأيك تيجي تعملها في الكويت ب 100 دينار  
حتّي احسبها ع الآلة الحاسبة كده  
ال 100 دينار الكويتي هتحوّلهم في البنك ب 6000 جنيه  
-  
لو إنتا مش فاهم الموضوع اللي بنتكلّم فيه ده  
يبقي آخرك في الصياعة إنّك هتقول له  
لا هاعملها في الكويت ب 200 دينار  
بينما هيّا سعرها الحقيقي في الكويت بألف دينار كامل  
وإنتا مضحوك عليك في 800 دينار  
-  
أنا عملت كورس في الكويت  
سعر الصرف يقول إنّ الكورس ده  
يساوي تقريبا خمس أضعاف سعره في مصر  
-  
أيوه عادي  
عاوز نتحاسب بسعر الصرف  
هات مهندسينك وتعالوا أعطيكوا الكورس في مصر !!!  
-  
عاوز نعمل الكورس في الكويت  
يبقي نتعامل بمعادل القوّة الشرائيّة  
الموضوع بسيط  
-  
أنا أحد الدكاترة المهندسين قال لي من فترة  
أيّام ما كان الدولار ب 7 جنيه  
إنّه بيعطي الكورس في الخليج  
بنفس سعره في مصر - بسّ بالدولار  
-  
يعني لو الكورس في مصر ب 5000 جنيه  
يبقي في الخليج ب 5000 دولار  
وشّ كده  
-  
أنا يوميها اتصدمت  
لكن الحقيقة إنّ كلامه ما كانش صادم  
أنا اللي كنت جاهل  
-  
فرسالة البوست ده بتقول لحضرتك  
قبل ما تسافر  
شوف إنتا يرضيك قدّ إيه مرتّب في مصر  
واحسب سعره خارج مصر بناءا علي معامل القوّة الشرائيّة  
مش علي أساس سعر الصرف  
-  
يعني مثلا  
خلّينا نقول إنّك يرضيك في مصر 6000 جنيه  
دول بالسعودي يساووا مثلا 1200 ريال  
فإنتا لو اتعرضت عليك شغلانة ب 3000 ريال  
هتتبسط بيهم  
لأنّك هتروح زيّ الباشا تحوّلهم ل 15000 جنيه  
بناءا علي سعر الصرف  
-  
بينما ال 3000 ريال سعودي  
يساووا بمعادل القوّة الشرائيّة 4500 جنيه فقط  
وهو أقلّ من ال 6000 جنيه اللي يرضوك في مصر  
-  
طبعا الحسبة أعقد من ذلك  
لأنّك هتصرف جزء من مرتّبك في السعوديّة  
وهتحوّل جزء لمصر  
يعني هتصرف مثلا 1000 ريال  
وتحوّل ألفين  
-  
بسّ ما تدخلش في الحسبة الطويلة دي  
احسبها زيّ ما قلت لك إجمالي بمعادل القوّة الشرائيّة  
يعني لو يرضيك في مصر 6000 جنيه  
يبقي مرتّب السعوديّة ما يقلّش عن 4000 ريال  
وترجع تضيف بقي تمن الغربة و و و  
هتلاقي نفسك وصلت للمعادلة  
اللي الدكتور المهندس قالها لي من سنين  
وأنا ما كنتش فاهمها  
-  
يعني هيبقي ال 6000 جنيه في مصر  
يساووا 6000 ريال في السعوديّة  
ويبقي الجنيه جنيه بلده - والريال ريال بلده  
ويبقي ربّنا يرحم أجدادنا  
-  
ولو حدّ قال لك وهوّا مفنجل عنيه وبيزعّق لك  
عاوز 6000 ريال ؟!  
يعني 30000 جنيه مصري ؟!  
قول له بمنتهي البرود  
انا مستعدّ أشتغل لك نفس الشغلانة في مصر  
ب 6000 جنيه  
موافق علي كده أهلا وسهلا  
لكن عاوزني أشتغلهالك في السعوديّة  
تبقي ب 6000 ريال  
-  
معظم الناس بتبصّ للموضوع من منظور إنّ  
ال 3000 ريال هيعيّشوك كويّس في السعوديّة  
-  
ومين قال لك إنّي باتكلّم علي كده ؟!!!!!  
انا بسألك سؤال بسيط  
إنتا مرتّبك في مصر 6000 جنيه  
واحد بيحوّلهم لك بسعر الصرف يبقوا 1200 ريال  
وواحد بيحوّلهم لك بمعامل القوّة الشرائيّة ب 4500 ريال  
إنتا شايف مصلحتك فين ؟!  
-  
لو شايف إنّ كلامي غلط  
وإنّ الصحّ هوّا التحويل بسعر الصرف  
إنتا حر  
حوّلهم بسعر الصرف ل 1200 ريال  
وسافر علي 2000 ريال وإنتا فرحان  
-  
أمّا أنا فهحوّلهم بمعامل القوّة الشرائيّة ب 6000 ريال  
عاجبهم علي كده عاجبهم  
مش عاجبهم يبقي ال 6000 جنيه هنا  
أحسن لي من ال 2000 ريال هناك  
-  
إنتا مش عاوز تفهم يبقي براحتك  
سافر واتخزوق  
وارجع قول كان فيه واحد اسمه محمود مرزوق  
نصحني وإنا اللي ما سمعتش كلامه  
-  
من الآخر خد الجملة دي هيّا خلاصة الموضوع  
بسّ عاوزة تركيز  
ال 6000 ريال في السعوديّة يساووا 6000 جنيه في مصر  
وال 6000 ريال في مصر يساووا 30000 جنيه في مصر  
-  
اقرأها مرّتين تلاتة وبعدين كمّل  
-  
لاحظت الفرق ؟!  
الفرق هو كلمة "مصر" اللي في الجملة التانية  
يبقي إنتا في الجملة التانية بتحوّل ريالات وإنتا جوّا مصر  
فإنتا بتحوّل حسب سعر الصرف  
-  
لكن الجملة الأولي كانت بتقول  
ال 6000 ريال في "السعوديّة" يساووا 6000 جنيه في مصر  
-  
عمركش سألت نفسك ليه لمّا بتبيع حاجة لسائح أجنبي  
بياخدها بالدولار عادي بسعر يعتبر مبالغ فيه (بالنسبة لنا)  
يعني هوّا ممكن يفطر فول ع العربيّة ب 5 دولار  
ويبقي هايص وبيتصوّر سيلفي  
-  
بينما البيّاع فاكر نفسه نصب ع الخواجة  
هوا الخواجة ما اتنصبش عليه ولا حاجة  
انتا بالنسبة لك هوّا كده فطر فول ب 100 جنيه  
لا خالص  
هوّا بالنسبة له بيفطر في أمريكا ب 10 دولار  
فال 5 دولار مش بيوجعوه زيّ ما ال 100 جنيه بيوجعوك  
-  
لكنّه لو عاش معاك في مصر  
واتعوّد يفطر فول ع العربيّة كلّ يوم  
شهر وتلاقيه بيقول لك  
عاكش فكّة ميّا خمسينتيه  
علي رأي أحبابنا في كفر الشيه  
-  
طبعا الإعلام باعتباره وسيلة لتجهيل الشعوب مش تعليمها  
بيقول لك  
لتر البنزين في أمريكا أو أوروبا ب 30 جنيه  
ويسكت  
-  
لا يا باشا  
عاوز تقيّم صحّ  
يبقي طالما هتحسب الدولار في أمريكا بالجنيه في مصر  
يبقي لازم تحسب بمعادل القوّة الشرائيّة  
-  
يعني تقول إنّ الدولار في أمريكا يساوي 2.74 جنيه في مصر  
يبقي لتر البنزين في أمريكا بحوالي 2 جنيه في مصر  
يعني البنزين في أمريكا أرخص من مصر   
-  
عاوز تحوّل بسعر الصرف  
يبقي لازم التحويل يحصل جوّا بلد واحدة  
يعني إدّيني مرتّبي في مصر 3000 دولار  
وحاسبني علي لتر البنزين ب 30 جنيه أنا موافق  
أو بنصّ دولار أنا موافق بردو  
-  
فالبلّاعة الاقتصاديّة دي احذر الوقوع فيها  
-  
ده لينك الموضوع القديم  
[https://drive.google.com/open…](https://l.facebook.com/l.php?u=https%3A%2F%2Fdrive.google.com%2Fopen%3Fid%3D16KrXWof5eZtM1UIcot8b9YOTIyhqMw94%26fbclid%3DIwAR2Hm8PuKLWfiLB4FdDLDlCYnG3CBZUPx05mcMpI0p-LB4MqwVy6ch2A-V8&h=AT1F5rEFue6P2usughk_Y_z5TiLq-1jClkQJKxduCEIrwSwpB_ezMxrBmYx5ytDOvrG0RVXjZlAtHGfaA5UPCykXOo-t6v9JJ1QdVstkFTufm6pKas7bCVESfgpodgHj3iMUJlX3GW3aci3-0mroKiaNbYchn7Ys)  
-  
وده لينك موقع بيحسب لك معادل القوّة الشرائيّة  
[http://salaryconverter.nigelb.me/](https://l.facebook.com/l.php?u=http%3A%2F%2Fsalaryconverter.nigelb.me%2F%3Ffbclid%3DIwAR1mpIQnSEJL-lCBAtdisnoH2jqOazmT6AebxjrbZjpoZOAMSWaRCcFrqy8&h=AT1Wjhh9RgE_Yih2jnX6Ec6X0aBgj_A1pVFPrVOvQizqAwXTlb8sIYLS5kHiA9rXZlPilFL5aTrqoxQk3erylxQHDuvYv0Eg3vcxpt-iyusN-vJD21xJftk1FO0l-26J67e2IFtYWFIanikj8Na5Niy5WV4bQBHj)  
-  
وده موقع نامبيو - من أشهر المواقع لحساب تكلفة المعيشة  
[https://www.numbeo.com/cost-of-living/](https://l.facebook.com/l.php?u=https%3A%2F%2Fwww.numbeo.com%2Fcost-of-living%2F%3Ffbclid%3DIwAR25Xoz2IhpTsIcdm5LMdArsZ44pW1i7JYU1P6QLh7oiS0pwOqhM1Wg-w3g&h=AT0g_rEi9FGwibCEIRf8qbE7iyfArDW-9uR2I28NG5BGAHXIqYxyCG5fh26TvGO-Z98xbTk1gvYXfK3Boab80ypkOTuOntG63Z0sL8uowMWs-FBksURX3ZXXsHjyUAwC1FkERPFKVP5mXjEEBqXBjUhYyae7wEoCrhb0Vu02Ci52kA)  
-  
وده رابط من نامبيو بيحسب لك معامل القوّة الشرائيّة المحليّة  
[https://www.numbeo.com/cost-of-living/gmaps.jsp…](https://l.facebook.com/l.php?u=https%3A%2F%2Fwww.numbeo.com%2Fcost-of-living%2Fgmaps.jsp%3FindexToShow%3DgetPurchasingPowerInclRentIndex%26OK%3DOK%26fbclid%3DIwAR1ksZnS4g9qIdk9zuY5Zy3UxCg4kx8kDxmUTxaTnui3CT76Zjk6WrksQAw&h=AT2D1XIs_0_L-dk6g_NQD8mDr9QZNa9R0oywLWJjUFiwHKP_rVDOm_Vi998MLUyYaQt6YL1KjMbnOZYB60BQIJh4gaN574ZeLElHzLh7lWCFKuMiuQ1Mj_QRa8PJaICSRKY7tNZ0rb9uQUqZGAWdYshyxMuYNtKj)  
-  
أخيرا أتمنّي أن تفيدكم هذه الكتب  
[https://drive.google.com/open…](https://l.facebook.com/l.php?u=https%3A%2F%2Fdrive.google.com%2Fopen%3Fid%3D1164vrOPJa-ytRrHidbF-ZcSiyNzhdNv0%26fbclid%3DIwAR3ayPYpt4ubpYoJkCRtlkVGoMJNG0Y_4UNwdkbpClraL1wSoZNwbGSoAdU&h=AT3K4Sj7GMxK4om1lEZbSq8-dvHz6dW_FTz-BVyr-_DYRseG-PyJiOid9r5OZ17rChebmzR85ulru7EHGzr5kQkp9TN1atbgiByiyIWu7QYsWSAfoa-uoTVfhMCiXnyk8kxnrk6YHGXqrUFPxJzbMQZewR6jasSC)  
-  
وأتمنّي أن تفيدكم هذه الفيديوهات  
[https://www.youtube.com/playlist…](https://l.facebook.com/l.php?u=https%3A%2F%2Fwww.youtube.com%2Fplaylist%3Flist%3DPLAjuKJqaqS_qrT3xMXMAnn3uXqb0Ixi9q%26fbclid%3DIwAR0YJjBKH1XSMm_YhUp-rxJ5Sbc8dxvgcVaKhufRKFRQkroL-rkTRHhc1bI&h=AT3ka4Otk3z1Fts_68-EnYDTJOtapZ4Lg33TLMwW1U5GsD-BcH-RdDAhfQptTkqeU_cwSjO0gMFI2VWGDRmk9DGKw1q_dGkivfNrMi7qKMq7vGJ_U4rjDvEsU-c4YADfY4ZnmKQIEymE2n79HIa-rx_KJXBJW0KT)  
-  
[#مرزوقيّات\_في\_الاقتصاد](https://www.facebook.com/hashtag/مرزوقيّات_في_الاقتصاد?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
[#الدهلكة\_الاقتصاديّة](https://www.facebook.com/hashtag/الدهلكة_الاقتصاديّة?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
[#اصحي\_ليغفّلونا](https://www.facebook.com/hashtag/اصحي_ليغفّلونا?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
[#الجنيه\_جنيه\_بلده](https://www.facebook.com/hashtag/الجنيه_جنيه_بلده?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
[#معادل\_القوّة\_الشرائيّة](https://www.facebook.com/hashtag/معادل_القوّة_الشرائيّة?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
[#Purchase\_Power\_Parity\_](https://www.facebook.com/hashtag/purchase_power_parity_?source=feed_text&epa=HASHTAG)(PPP)  
[#Big\_Mac\_Index](https://www.facebook.com/hashtag/big_mac_index?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
[#Local\_Purchasing\_Power\_Index](https://www.facebook.com/hashtag/local_purchasing_power_index?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
[#Cost\_of\_Living](https://www.facebook.com/hashtag/cost_of_living?source=feed_text&epa=HASHTAG)

من المفاهيم المهمة في البيزنس

مفهوم معامل القوة الشرائية

أو ال Purchase Power Parity . PPP

.

المعامل ده هو ابن عم سعر الصرف

.

يعني

الدولار بكام جنيه ؟!

هنا اسأل حضرتك

هل حضرتك تقصد بسعر الصرف . ولا بمعامل القوة الشرائية

.

بسعر الصرف . الدولار يساوي ٣٠ جنيه

بمعامل القوة الشرائية . الدولار ممكن يساوي ١٠ جنيه فقط

.

أول مرة اتكلمت عن الموضوع ده في بوست كنت بقول الدولار باتنين جنيه . هههههههه . أيام

.

سعر الصرف معروف

لكن معامل القوة الشرائية بيتحسب بقدرة الفلوس على شراء المنتجات بالفعل

.

يعني

ممكن حضرتك معاك في مصر ٣٠ جنيه

دول ممكن تجيب بيهم ساندوتش شاورما مثلا

السؤال هنا . سندوتش الشاورما في أمريكا بكام ؟!

هتلاقيه مثلا ب ٣ دولار

.

إذن

ال ٣٠ جنيه = سندوتش شاورما = ٣ دولار

إذن ال ٣ دولار = ٣٠ جنيه

إذن الدولار ب ١٠ جنيه فقط

.

وبالمناسبة

بيعبر عن مفهوم معامل القوة الشرائية ده بمعامل ماكدونالدز . أو Mac Index

يعني لو عاوز تحسب قوة العملات من ناحية الشراء في دولتين . فشوف ساندوتش البيج ماك بتاع ماكدونالدز بكام في كل دولة

ومنه تقدر تقارن قوة العملات من حيث الشراء

.

الموضوع ده عبروا عنه أجدادنا بكلمة بسيطة قالوا فيها [#الجنيه\_جنيه\_بلده](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AC%D9%86%D9%8A%D9%87_%D8%AC%D9%86%D9%8A%D9%87_%D8%A8%D9%84%D8%AF%D9%87?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXY4RuT8v7wWdwUchBqsCoOXwFG4VVgqbQONsVl7Du0a2Sk5XWKa0KBhRH-rXjkLs7fMF3V1fUXu9GC0q0c40su9DcAAVaW7H0FATVzf8AZjfuJLEX4hTL7pq4jwY5zl79AjynuZm1T0_pIN5t-TuX6rGBzic_CNpegPVvCus3TGZoN_aY4e3GSSH0F_rsEYP4&__tn__=*NK-R)

.

يعني

لو حضرتك في مصر بتقبض ٥ آلاف جنيه

ورحت السعودية قبضت ٥ آلاف ريال

فانتا هتعيش بيهم نفس عيشة ال ٥ آلاف جنيه في مصر

.

ما ينفعش تقول الريال ب ٨ جنيه

يبقى أنا هاقبض ٤٠ ألف جنيه

.

طبعا كل المغتربين بياخدا الخازوق ده في أول سفرية . بعد كده بيفوقوا ويفهموا يعني إيه الجنيه جنيه بلده

.

الريال ب ٨ جنيه آه . بس هنا في مصر

لكن في السعودية . الريال بجنيه

لو ما صرفتوش هناك . ونزلت بيه مصر . بقى ب ٨ جنيه

لكنه في بلده هوا زيه زي الجنيه في مصر

.

أو ممكن نقول الريال مثلا ب ٢ جنيه

يعني ال ٥ آلاف في السعودية تعيش بيهم زي ما تعيش ب ١٠ آلاف جنيه في مصر

.

الموضوع ده مهم في حاجتين

.

الأولى زي ما وضحت لحضرتك

إنك ما تتخدعش في تقييم المرتبات

لو بتقبض في مصر ٥ آلاف جنيه

يبقى تسافر السعودية على الأقل ب ١٠ آلاف ريال

وما تسمحش لحد يقول لك ( إنتا عاوز تقبض ٨٠ ألف جنيه )

قول له لأ . أنا عاوز ١٠ آلاف ريال

لو عاوز تحاسبني بالجنيه . شغلني هنا في مصر

.

أنا شخصيا باعمل الدراسات خارج مصر بسعر غير سعرها في مصر

وأيام الكورسات شرحت كورس في الكويت لمدة أسبوع ب ٥٠٠ دينار

يعني دلوقتي قيمتهم ٥٠ ألف جنيه . في أسبوع

ولو نفس الكورس ده مطلوب مني دلوقتي هروح الأسبوع ده بألف دينار . يعني ب ١٠٠ ألف جنيه . عادي

.

دي النقطة الأولى

النقطة التانية هي ( التصدير )

القلم الجاف اللي في مصر بجنيه . هتلاقيه في السعودية بريال

تقصد إنه في السعودية ب ٨ جنيه

لأ

هو في السعودية بريال

.

فحضرتك لو بتصنع أقلام في مصر وتبيعها في مصر . تبقى إيه ؟!

تبقى عبيط طبعا

.

أي حد ينتبه لمفهوم معامل القوة الشرائية وما يصدرش . يبقى عبيط

بقالي حوالي ٣ أيام باكتب عن موضوع معامل القوة الشرائية

وازاي تستفيد منه من خلال التصدير

بإنك تصنع المنتجات في دولة تكلفة التصنيع فيها رخيصة

وتصدرها لدولة سعر البيع فيها غالي

ومن هنا تلاقي الثغرة اللي ممكن تصنع منها أرباح كبيرة جدا

.

طبعا رد الفعل الطبيعي من الجهلاء هو الانتقاد الأعمى

وهؤلاء سيعيشون كذلك . وسيموتون كذلك

لا أمل فيهم

ولكننا على العهد باقون . نرزعهم البلوك المتين . لنستريح منهم

.

وهم أيضا سيستريحون منا

لأن أكثر ما يؤلم هؤلاء هو أن تضعهم أمام حقيقة أنهم فقراء لأنهم مقصرون

هم أدمنوا المخدر الذي أقنعهم بأنهم فقراء لأنهم شرفاء

وأن الأغنياء أغنياء لأنهم لصوص

تيجي انتا تمنعهم من المخدر ؟!!

هيحاربوك طبعا

.

فعلى إيه نحاربهم ويحاربونا

يبقى زي ما بيقول المثل ( شيل دا من ده . يرتاح دا عن ده )

.

نرجع لموضوعنا

بجوار الجهلاء . كان هناك السطحيون

الذين ظنوا أنني بسذاجة أقول لهم أن هناك طريق سهل ستدخله من هنا . فتجد الكنوز عليه يمنة ويسرة

يبقى إيه . عبي يابا

ثم ستخرج من هناك . والبوليس يدخل في النص . ونتقفش كلنا !!

.

يا راجل

يعني انتا متابعني من سنين . ودلوقتي خيالك جايبك إني هقول الكلام الاهبل ده ؟!!!

.

١

أنا بقول للي ما يعرفش معلومة معامل القوة الشرائية بقول له يعرفها

.

٢

بقول للي بينتج المنتج هنا ب ٧٥ قرش ويبيعه بجنيه . بقول له نفس المنتج ده بيتباع في أمريكا بدولار . يعني ب ٣٠ جنيه

.

يطلع لك واحد محنك يقول فرق الجودة

وتكاليف التصدير وربح التاجر الأمريكي

.

أيوه يعني خلاص . خلصت كلامك حضرتك . خد بلوك بقى وريحنا من قرفك

.

هوا انا قلت لك صنعه هنا بنفس الجودة ب ٧٥ قرش . وبيعه في أمريكا بدولار

من غير ما تعدي على تكاليف التصدير . ومن غير ما التاجر الأمريكي يكسب منك نص المكسب

إنتا قلت دا لنفسك . أنا مالي ؟!

.

بتصنعه للمصريين بجودة زبالة ب ٧٥ قرش

صنعه للأمريكان بأربع أضعاف الجودة . ب ٣ جنيه

واصرف عليه ٢ جنيه تصدير . بقى ب ٥ جنيه

.

بيعه للتاجر الأمريكي بنصف دولار . ب ١٥ جنيه

اكسب ١٠ جنيه . وهوا يكسب ١٥ جنيه . أكتر منك . وماله

تبقى كسبت ١٠ جنيه بدلا من ربع جنيه مخروم

.

وحش دا ؟!

آه وحش . والناس مش عاجبها . وبقالهم ٣ أيام بيعيدوا في نفس الحجة الفارغة . وانا اديهم بلوكات

.

إنتا خيالك مريض وواقف عند إني بقول لك صنعه ب ٧٥ قرش وبيعه ب ٣٠ جنيه

طيب هوا انا خلفتك ونسيتك عشان أقعد أداديك عشان تفهم ؟!

.

الحقيقة إن الناس دي مش هتفهم . حتى لو هتداديهم

الناس دي متعمدة تسيء الفهم

لإن ده اللي هيخليهم قادرين يتعايشوا مع فكرة إنهم فقراء لإنهم شرفاء . مش لإنهم مقصرين

.

٣

بقول لحضرتك لو بتصنع وبتبيع في مصر . فكر في التصدير لدولة أغنى مننا . بحيث يكون معامل القوة الشرائية عندهم عالي . فاللي بتبيعه في مصر وتكسب فيه جنيه . هتقدر تكسب منه ١٠ جنيه من الدولة دي

.

٤

بقول لحضرتك لو بتستورد من دولة معامل القوة الشرائية عندها عالي . ابحث عن دولة معامل القوة الشرائية عندها منخفض واستورد منها . هتلاقي عندها نفس البضاعة أرخص ما بتجيبها من الدولة الحالية

.

٥

بقول لحضرتك لو لسه ما اختارتش مشروعك . فاعمل حسابك قبل ما تختاره يكون فيه مسار للتصدير

ولو كان المشروع اللي اخترته دلوقتي مالوش مسار للتصدير . اصرف نظر عنه

.

٦

بقول لحضرتك لو خلاص واقف على باب التصدير وهتصدر . اسأل نفسك فرق الربح بين بيع منتجك هنا وهناك كام

بدل ما تروح تبيع هناك . تلاقي نفسك بتبيع بنفس سعر مصر !! ويبقى ما نابكش غير وجع القلب في التصدير

.

٧

بقول لحضرتك لو كنت بتصدر فعلا . ومحقق فرق ربح فعلا . فهل فيه دولة تانية ممكن تحقق منها فرق ربح أكبر !!!

اقعد ادرس وذاكر بقى . أنا ما قلتلكش إنك هتضرب الأرض تطرح لك بطيخ

أو تعالى لنا واحنا ندرس لك ونذاكر لك . إحنا مش فاتحين محل كشري . إحنا مكتب دراسات

.

ما فيش حاجة سهلة . ولو انتا كنت فهمت إني بقول إن الموضوع سهل . فدي مشكلتك انتا

إزاي هتبقى حاجة بتحقق ثروة . وسهلة ؟!!

اكنعني حدرتك

.

٨

بقول لحضرتك لو كنت خلاص هتصدر

احسب كل تكاليفك

من أول أجرة الكونتينر اللي هيشحن بضاعتك للمينا

وقبلها الكرتونة اللي هتبقى أغلى من الكرتونة اللي بتبيع فيها منتجك في مصر

وقبلها اللوجو الجديد اللي هتبيع منتجك بيه

واختيار اسم المنتج الجديد . بحيث يبقى عالمي

.

ما تروحش تختار اسم فيه حروف ح ولا خ ولا ع ولا غ

.

ما تختارش اسم مكروه في دولة ما

ما تسميش عائشة مثلا أو عمر وانتا هتصدر لإيران

.

ما تختارش اسم يكون معناه سيء في دولة ما

فيه شركة إيطالية اسمها ظاني

وشركة هندية اسمها لابوة

واليابانيين خاربينها ناكاونا وناكواكو وحاجة آخر مسخرة

.

ما تختارش رقم بيتشاءم منه شعب ما

الصينيين بيتشاءموا من رقم ٤

والأمريكان من ١٣

.

ما تختارش اسم يكون متسجل كعلامة تجارية في دولة ما

.

فيه ناس شغلتهم يسجلوا أسماء منتجات في دولهم

ييجي منتجك داخل بلدهم . الجمارك عندهم توقفك . وتستدعيهم

ييجوا يقولوا لك تنازل لنا عن الشحنة بنصف ثمنها . أو خدها وارجع تاني

.

عالم صايعة شغلتها كده

والقصة دي حد حكاها لي إنها حصلت قدامه . مش خيال يعني

وحضرتك هتبقى الغلطان . لإنك ما سجلتش منتجك بشكل دولي

لو كنت سجلت منتجك كان هيظهر لك التعارض ده قبل ما تختار الاسم أصلا

.

وقبل كل ده كان لازم تعرف الشهادات المطلوبة في الدول دي

هل مطلوب شهادة حلال . ومين بيمنحها عندهم

هل عندهم يهود فمحتاجين شهادة كوشر

هل عاوزين شهادات خاصة ببلدهم هما

.

وطبعا مش هاحكي لك عن فروق الثقافات بين الدول

مين بيحب الأكل حامي ومين بيحبه بالحشيش

.

حتى عن فروق وحدات القياس بين الدول

شركات أجنبية كتير فضلت تنزل منتجاتها في مصر بالباوند

ويبقى المشتري مش عارف دا كيلو ولا دا نص كيلو ولا انتوا حرامية أصلا وبتسرقونا ولا إيه

.

٩

بقول لحضرتك شوف سلسلة التوزيع في الدولة التانية ماشية ازاي . بدل ما التاجر اللي هناك يشتغلك . ويقول لك دانا بجيبها من الهند بربع دولار

.

وقبل ما تسمح له يشتغلك أو ما يشتغلكش

ادرس المنافسين العالميين اللي بيلعبوا في نفس الملعب اللي انتا داخله

عشان لما يقول لك إنه بيجيبها من الهند بربع دولار

تقول له لأ . إنتا بتجيبها من الهند بخمسة دولار . وأنا هبيعها لك ب ٤ دولار و ٩٠ سنت

وإن الظن لا يغني من الحق شيئا

.

ولو لقيته فعلا بيجيبها من الهند بربع دولار . وانتا بتصنعها في مصر ب ٣٠ سنت

يبقى ارجع . ما تحرقش جاز

وشوف دولة تانية الهند مش بتصدر لها

.

أو شوف الموسم اللي الهند بيقل إنتاجها فيه

.

أو استورد من الهند بربع دولار . وبيع في بلدك بنصف دولار

.

أو هتكتشف إن الخامة دي في الهند ببلاش . وده اللي عاطيهم ميزة غير عادلة . ومخليهم يصنعوا بسعر لا يمكن منافسته

يبقى روح صنع في الهند . وبيع للدولة اللي كنت مستهدفها من الأول

.

١٠

وأخيرا

وليه ما تعملش كوبري

ويبقى ليك منفذ التوزيع الخاص بيك في الدولة التانية

وتكسب ١٠ جنيه هنا . و ١٥ جنيه في أمريكا

لإنك بتوزع في أمريكا بنفسك

.

معظم المصدرين اللي اعرفهم بيكون ليهم ذراع في الدولة التانية

ذراع بشكل ما

أخوه عايش هناك

شريكه عايش هناك

ليه شركة توزيع هناك وبيقعد شهر هنا وشهر هناك

.

وقبل ما تعمل ده . ادرس هل دا اقتصادي أصلا

ممكن تلاقيه اقتصادي . وممكن لأ

لو لأ . ارجع . عادي . إحنا بوصلتنا الربح . مش المنظرة . وخيرها في غيرها

.

ممكن جدا تدرس فتلاقي إن الأكثر اقتصادية هو إنك تتنازل عن ال ١٥ دولار اللي في أمريكا . وتصنع هنا خمس أضعاف حجم تصنيعك الحالي . فتبقى خسرت ١٥ جنيه . وكسبت ٤٠ جنيه

.

ليه الناس خدت كلامي عن الفكرة . البذرة الأولى . بالرفض وخلاص

ليه ما صبروش لحد ما اشرح ؟!

أو ليه ما سألوش ؟!

.

ليه دايما بدل ما يسألوا . بيستنكروا ؟!!!

ليه بدل ما يقول . كيف نفعل ذلك ؟

بيقول ( إيه الهبد ده ؟ )

ومنتظر مني أترجاه يفهمني ويغير صورته عني إني مش باهبد

ليه يعني

هاكسب من وراه إيه ؟!!

.

أنا بقول فيه كنز في مجاويش

فيه ناس شغلت بالها ازاي تتعلم الغطس وتنزل تجيبه

وقعدت حسبت حسابات الأمواج وتيارات البحر

واشترت ملابس الغطس واستأجرت مركب

.

وناس ليس لها من ذلك إلا الاستنكار والاستهزاء

طب ما ياخد بلوك ومع السلامة

الدولار الامريكي زي الجوز جنيهات في مصر  
لو مش مصدّق  
اتفضّل معانا  
-  
فيه فرق بين سعر تحويل الدولار للجنيه  
والقوّة الشرائيّة للدولار في امريكا  
مقارنة بالجنيه في مصر  
-  
يعني  
الدولار يساوي 20 جنيه  
ده سعر التحويل  
-  
لكن  
الدولار يساوي 2 جنيه  
دي القوّة الشرائيّة  
-  
ازاي يعني - حسبتها ازاي يا فكيك ؟!  
اقول لك  
شوف كام دولار يشتروا سلعة كذا في امريكا  
شوف سلعة كذا دي في مصر بكام  
-  
كده تقدر تقول الكام دولار في امريكا  
يساووا كام جنيه في مصر  
-  
مثلا  
50 دولار في امريكا يجيبولك اشتراك نت  
اشتراك النت في مصر ب 100 جنيه  
يبقي ال 50 دولار في امريكا  
يسووا 100 جنيه في مصر  
يعني الدولار يساوي 2 جنيه  
-  
وانا لا انسي اني كلت طبق عتس في الكويت بدينار  
الدينار ده يسوي 60 جنيه  
ده سعر التحويل  
-  
لكن  
القوة الشرائية ما تتحسبش كده  
-  
عاوز تحسبها  
شوف طبق العتس في مصر بكام  
مثلا ب 10 جنيه  
-  
يبقي الدينار الكويتي ب 10 جنيه مصري  
من حيث القوة الشرائية  
الاتنين قوتهم الشرائيّة تساوي طبق عتس  
-  
وبالمناسبة  
هوا ده جوهر فكرة الهجرة  
انك تشتغل في بلد اجنبي وتاخد مرتب شهر مثلا  
تقوم نازل مصر محوله بسعر التحويل  
وبعد ما تحوله تصرفه بالقوة الشرائية  
-  
يعني  
اشتغلت في الكويت شهر مثلا  
الشهر ده هنقول انه كقوة شرائية محتاج 1000 دينار  
-  
قمت انتا خدت ال 1000 دينار  
ونزلت مصر  
-  
حولتهم 60 الف مصري  
ده سعر التحويل  
-  
وصرفت في الشهر 10 الاف جنيه  
وبقي معاك 50 الف من الهوا  
-  
عشان كده اي مغترب تلاقيه مش حابب يصرف في الغربة  
-  
مش مصدقني  
قول لاي مغترب ياخد زوجته واولاده معاه  
هيقول لك يبقي مش هحوش حاجة  
-  
ليه  
لان مرتبه هناك محسوب علي اساس انه يفتح بيت  
لو خد معاه اهله هيصرف مرتبه كله  
-  
نرجع تاني للدولار  
انا بقول الدولار في امريكا يسوي 2 جنيه في مصر  
لسه مش مصدق  
-  
خش علي جوجل وابحث عن الاسعار في امريكا  
هتلاقي الاتي  
-  
1000 دولار في امريكا يجيبوا اكل اسرة من 5 افراد لشهر  
اكل اسرة من 5 افراد لشهر في مصر يتكلف حوالي 2000 جنيه  
يعني الالف دولار في امريكا يساوي 2000 جنيه مصري  
-  
3 دولار في امريكا يجيبوا كباية قهوة  
كباية قهوي في مصر بحوالي 10 جنيه (من كافيتيريا يعني)  
-  
متوسط الراتب الشهري في امريكا حوالي 4 الاف دولار  
انتا لو حسبتهم مصري  
يبقوا 80 الف جنيه  
ممكن يجري لك حاجة  
-  
لكن كقوة شرائية  
ده يعادل واحد مصري بيقبض 8 الاف جنيه  
-  
يعني ال 4 الاف دولار في امريكا  
يجيبوا نفس اللي يجيبه 8 الاف جنيه مصري  
-  
الفكرة في الغربة انك تقبض ال 4000 دولار  
تصرف الف فقط  
وتحول 3000 دولار - بما يعادل 60 الف جنيه من الهوا  
-  
وهنا يظهر سؤال محترم جدا  
الا وهو  
طب ليه سعر البنزين لا يخضع للحسبة دي  
والاجابة اننا بنستورد البترول  
-  
وبناءا عليه  
فكل ما تستورده لا يخضع للحسبة دي  
بفرض منتج ما بيتباع في امريكا ب 10 دولار  
انتا لو هتستورده هتستورده ب 200 جنيه  
لكن لو هتصنعه - هتلاقيه يتكلف 20 جنيه  
-  
اخيرا  
لو حد من برا طلب منك تعمل له تصميم مثلا  
شوف التصميم ده يسوي كام في مصر  
مثلا الف جنيه  
-  
قول له هاخد منك 500 دولار  
ده السعر العادل للتصميم  
-  
[#مرزوقيّات\_في\_الاقتصاد](https://www.facebook.com/hashtag/مرزوقيّات_في_الاقتصاد?source=feed_text)

بقالي حوالي ٣ أيام باكتب عن موضوع معامل القوة الشرائية

وازاي تستفيد منه من خلال التصدير

بإنك تصنع المنتجات في دولة تكلفة التصنيع فيها رخيصة

وتصدرها لدولة سعر البيع فيها غالي

ومن هنا تلاقي الثغرة اللي ممكن تصنع منها أرباح كبيرة جدا

.

طبعا رد الفعل الطبيعي من الجهلاء هو الانتقاد الأعمى

وهؤلاء سيعيشون كذلك . وسيموتون كذلك

لا أمل فيهم

ولكننا على العهد باقون . نرزعهم البلوك المتين . لنستريح منهم

.

وهم أيضا سيستريحون منا

لأن أكثر ما يؤلم هؤلاء هو أن تضعهم أمام حقيقة أنهم فقراء لأنهم مقصرون

هم أدمنوا المخدر الذي أقنعهم بأنهم فقراء لأنهم شرفاء

وأن الأغنياء أغنياء لأنهم لصوص

تيجي انتا تمنعهم من المخدر ؟!!

هيحاربوك طبعا

.

فعلى إيه نحاربهم ويحاربونا

يبقى زي ما بيقول المثل ( شيل دا من ده . يرتاح دا عن ده )

.

نرجع لموضوعنا

بجوار الجهلاء . كان هناك السطحيون

الذين ظنوا أنني بسذاجة أقول لهم أن هناك طريق سهل ستدخله من هنا . فتجد الكنوز عليه يمنة ويسرة

يبقى إيه . عبي يابا

ثم ستخرج من هناك . والبوليس يدخل في النص . ونتقفش كلنا !!

.

يا راجل

يعني انتا متابعني من سنين . ودلوقتي خيالك جايبك إني هقول الكلام الاهبل ده ؟!!!

.

١

أنا بقول للي ما يعرفش معلومة معامل القوة الشرائية بقول له يعرفها

.

٢

بقول للي بينتج المنتج هنا ب ٧٥ قرش ويبيعه بجنيه . بقول له نفس المنتج ده بيتباع في أمريكا بدولار . يعني ب ٣٠ جنيه

.

يطلع لك واحد محنك يقول فرق الجودة

وتكاليف التصدير وربح التاجر الأمريكي

.

أيوه يعني خلاص . خلصت كلامك حضرتك . خد بلوك بقى وريحنا من قرفك

.

هوا انا قلت لك صنعه هنا بنفس الجودة ب ٧٥ قرش . وبيعه في أمريكا بدولار

من غير ما تعدي على تكاليف التصدير . ومن غير ما التاجر الأمريكي يكسب منك نص المكسب

إنتا قلت دا لنفسك . أنا مالي ؟!

.

بتصنعه للمصريين بجودة زبالة ب ٧٥ قرش

صنعه للأمريكان بأربع أضعاف الجودة . ب ٣ جنيه

واصرف عليه ٢ جنيه تصدير . بقى ب ٥ جنيه

.

بيعه للتاجر الأمريكي بنصف دولار . ب ١٥ جنيه

اكسب ١٠ جنيه . وهوا يكسب ١٥ جنيه . أكتر منك . وماله

تبقى كسبت ١٠ جنيه بدلا من ربع جنيه مخروم

.

وحش دا ؟!

آه وحش . والناس مش عاجبها . وبقالهم ٣ أيام بيعيدوا في نفس الحجة الفارغة . وانا اديهم بلوكات

.

إنتا خيالك مريض وواقف عند إني بقول لك صنعه ب ٧٥ قرش وبيعه ب ٣٠ جنيه

طيب هوا انا خلفتك ونسيتك عشان أقعد أداديك عشان تفهم ؟!

.

الحقيقة إن الناس دي مش هتفهم . حتى لو هتداديهم

الناس دي متعمدة تسيء الفهم

لإن ده اللي هيخليهم قادرين يتعايشوا مع فكرة إنهم فقراء لإنهم شرفاء . مش لإنهم مقصرين

.

٣

بقول لحضرتك لو بتصنع وبتبيع في مصر . فكر في التصدير لدولة أغنى مننا . بحيث يكون معامل القوة الشرائية عندهم عالي . فاللي بتبيعه في مصر وتكسب فيه جنيه . هتقدر تكسب منه ١٠ جنيه من الدولة دي

.

٤

بقول لحضرتك لو بتستورد من دولة معامل القوة الشرائية عندها عالي . ابحث عن دولة معامل القوة الشرائية عندها منخفض واستورد منها . هتلاقي عندها نفس البضاعة أرخص ما بتجيبها من الدولة الحالية

.

٥

بقول لحضرتك لو لسه ما اختارتش مشروعك . فاعمل حسابك قبل ما تختاره يكون فيه مسار للتصدير

ولو كان المشروع اللي اخترته دلوقتي مالوش مسار للتصدير . اصرف نظر عنه

.

٦

بقول لحضرتك لو خلاص واقف على باب التصدير وهتصدر . اسأل نفسك فرق الربح بين بيع منتجك هنا وهناك كام

بدل ما تروح تبيع هناك . تلاقي نفسك بتبيع بنفس سعر مصر !! ويبقى ما نابكش غير وجع القلب في التصدير

.

٧

بقول لحضرتك لو كنت بتصدر فعلا . ومحقق فرق ربح فعلا . فهل فيه دولة تانية ممكن تحقق منها فرق ربح أكبر !!!

اقعد ادرس وذاكر بقى . أنا ما قلتلكش إنك هتضرب الأرض تطرح لك بطيخ

أو تعالى لنا واحنا ندرس لك ونذاكر لك . إحنا مش فاتحين محل كشري . إحنا مكتب دراسات

.

ما فيش حاجة سهلة . ولو انتا كنت فهمت إني بقول إن الموضوع سهل . فدي مشكلتك انتا

إزاي هتبقى حاجة بتحقق ثروة . وسهلة ؟!!

اكنعني حدرتك

.

٨

بقول لحضرتك لو كنت خلاص هتصدر

احسب كل تكاليفك

من أول أجرة الكونتينر اللي هيشحن بضاعتك للمينا

وقبلها الكرتونة اللي هتبقى أغلى من الكرتونة اللي بتبيع فيها منتجك في مصر

وقبلها اللوجو الجديد اللي هتبيع منتجك بيه

واختيار اسم المنتج الجديد . بحيث يبقى عالمي

.

ما تروحش تختار اسم فيه حروف ح ولا خ ولا ع ولا غ

.

ما تختارش اسم مكروه في دولة ما

ما تسميش عائشة مثلا أو عمر وانتا هتصدر لإيران

.

ما تختارش اسم يكون معناه سيء في دولة ما

فيه شركة إيطالية اسمها ظاني

وشركة هندية اسمها لابوة

واليابانيين خاربينها ناكاونا وناكواكو وحاجة آخر مسخرة

.

ما تختارش رقم بيتشاءم منه شعب ما

الصينيين بيتشاءموا من رقم ٤

والأمريكان من ١٣

.

ما تختارش اسم يكون متسجل كعلامة تجارية في دولة ما

.

فيه ناس شغلتهم يسجلوا أسماء منتجات في دولهم

ييجي منتجك داخل بلدهم . الجمارك عندهم توقفك . وتستدعيهم

ييجوا يقولوا لك تنازل لنا عن الشحنة بنصف ثمنها . أو خدها وارجع تاني

.

عالم صايعة شغلتها كده

والقصة دي حد حكاها لي إنها حصلت قدامه . مش خيال يعني

وحضرتك هتبقى الغلطان . لإنك ما سجلتش منتجك بشكل دولي

لو كنت سجلت منتجك كان هيظهر لك التعارض ده قبل ما تختار الاسم أصلا

.

وقبل كل ده كان لازم تعرف الشهادات المطلوبة في الدول دي

هل مطلوب شهادة حلال . ومين بيمنحها عندهم

هل عندهم يهود فمحتاجين شهادة كوشر

هل عاوزين شهادات خاصة ببلدهم هما

.

وطبعا مش هاحكي لك عن فروق الثقافات بين الدول

مين بيحب الأكل حامي ومين بيحبه بالحشيش

.

حتى عن فروق وحدات القياس بين الدول

شركات أجنبية كتير فضلت تنزل منتجاتها في مصر بالباوند

ويبقى المشتري مش عارف دا كيلو ولا دا نص كيلو ولا انتوا حرامية أصلا وبتسرقونا ولا إيه

.

٩

بقول لحضرتك شوف سلسلة التوزيع في الدولة التانية ماشية ازاي . بدل ما التاجر اللي هناك يشتغلك . ويقول لك دانا بجيبها من الهند بربع دولار

.

وقبل ما تسمح له يشتغلك أو ما يشتغلكش

ادرس المنافسين العالميين اللي بيلعبوا في نفس الملعب اللي انتا داخله

عشان لما يقول لك إنه بيجيبها من الهند بربع دولار

تقول له لأ . إنتا بتجيبها من الهند بخمسة دولار . وأنا هبيعها لك ب ٤ دولار و ٩٠ سنت

وإن الظن لا يغني من الحق شيئا

.

ولو لقيته فعلا بيجيبها من الهند بربع دولار . وانتا بتصنعها في مصر ب ٣٠ سنت

يبقى ارجع . ما تحرقش جاز

وشوف دولة تانية الهند مش بتصدر لها

.

أو شوف الموسم اللي الهند بيقل إنتاجها فيه

.

أو استورد من الهند بربع دولار . وبيع في بلدك بنصف دولار

.

أو هتكتشف إن الخامة دي في الهند ببلاش . وده اللي عاطيهم ميزة غير عادلة . ومخليهم يصنعوا بسعر لا يمكن منافسته

يبقى روح صنع في الهند . وبيع للدولة اللي كنت مستهدفها من الأول

.

١٠

وأخيرا

وليه ما تعملش كوبري

ويبقى ليك منفذ التوزيع الخاص بيك في الدولة التانية

وتكسب ١٠ جنيه هنا . و ١٥ جنيه في أمريكا

لإنك بتوزع في أمريكا بنفسك

.

معظم المصدرين اللي اعرفهم بيكون ليهم ذراع في الدولة التانية

ذراع بشكل ما

أخوه عايش هناك

شريكه عايش هناك

ليه شركة توزيع هناك وبيقعد شهر هنا وشهر هناك

.

وقبل ما تعمل ده . ادرس هل دا اقتصادي أصلا

ممكن تلاقيه اقتصادي . وممكن لأ

لو لأ . ارجع . عادي . إحنا بوصلتنا الربح . مش المنظرة . وخيرها في غيرها

.

ممكن جدا تدرس فتلاقي إن الأكثر اقتصادية هو إنك تتنازل عن ال ١٥ دولار اللي في أمريكا . وتصنع هنا خمس أضعاف حجم تصنيعك الحالي . فتبقى خسرت ١٥ جنيه . وكسبت ٤٠ جنيه

.

ليه الناس خدت كلامي عن الفكرة . البذرة الأولى . بالرفض وخلاص

ليه ما صبروش لحد ما اشرح ؟!

أو ليه ما سألوش ؟!

.

ليه دايما بدل ما يسألوا . بيستنكروا ؟!!!

ليه بدل ما يقول . كيف نفعل ذلك ؟

بيقول ( إيه الهبد ده ؟ )

ومنتظر مني أترجاه يفهمني ويغير صورته عني إني مش باهبد

ليه يعني

هاكسب من وراه إيه ؟!!

.

أنا بقول فيه كنز في مجاويش

فيه ناس شغلت بالها ازاي تتعلم الغطس وتنزل تجيبه

وقعدت حسبت حسابات الأمواج وتيارات البحر

واشترت ملابس الغطس واستأجرت مركب

.

وناس ليس لها من ذلك إلا الاستنكار والاستهزاء

طب ما ياخد بلوك ومع السلامة

أيّ حدّ بيتابع موضوع الأسعار والأرباح - هيكتشف وجود جنون في الأرباح دي

أنا بسمّي الموضوع ده ( معضلة الربح )

معضلة - يعني عقلك ما يقدرش يستوعبها

-

من يومين كنت بدردش مع أحد رجال الأعمال عن مصنع ما - مصنع صغيّر - مساحته حوالي 1000 متر

قعدنا حسبنا حجم مبيعاته السنويّة - طلعت 600 مليون جنيه

قعدنا قدّرنا حجم أرباحه السنويّة - طلعت حوالي 30 مليون جنيه

وحضرتك لو حراميّ وعدّيت من قدّام المصنع ده مش هتفكّر تدخل تسرقه

-

ورجعت اتكلّمت تاني عن مفهوم معامل القوّة الشرائيّة في أكتر من بوست امبارح

أيّ حدّ هيركّز مع معامل القوّة الشرائيّة ده هيتجنّن

فيه جنون في الأرباح يا جماعة

-

الصورة دي المفروض تتعلّق على جدار مستشفى المجانين

الصورة دي عبارة عن سعر كان البيبسي ال 330 مل في دول العالم

-

نفس الكانزاية اللي في مصر ب 0.22 دولار ( حوالي 7 جنيه ) - شوف بتتباع بكام في كلّ دول العالم ؟!!!

هتلاقيها بتتباع في دول ب 4 وب 3 و ب 2 دولار

وفي دول بربع ونصف دولار

-

هيّا هيّا نفس الكانزاية بنفس المحتوى بنفس المجهود المبذول في تصنيعها

هتلاقيها في دولة بما يعادل 135 جنيه - وفي دولة بما يعادل 7 جنيه !!!

يعني فرق 20 ضعف !!!

-

فين الخازوق ؟!

الخازوق إنّ شركة بيبسي اللي بتبيع الكانزاية دي في مصر ب 22 سنت

هل حضرتك متخيّل إنّها بتخسر فيها ؟!

يعني بتوزّعها على الشعب المصريّ بأقلّ من سعر تكلفتها زكاة عن صحّة شركة بيبسي يعني

طالعين القرافة بقرص وبيبسي

بيعملوا لآخرتهم مثلا !!!!!!!!!!!!

لأ طبعا

-

يعني تقصد تقول إنّ سعر تكلفتها أقلّ من ال 22 سنت !!!!

طبعا - وطبعا بكتير

-

يعني ما تتخيّلش إنّها بتتباع ب 22 سنت - تبقى متكلّفة 20 سنت مثلا

لأ خالص - دي ممكن تكون متكلّفة 5 سنت فقط - وتتباع ب 22 سنت عادي

-

والأعدى من العادي ده إنّها تتباع في سويسرا ب 4.45 دولار

يعني فيها ربح 4.4 دولار على كلّ 5 سنت

يعني الربح 88 مرّة سعر التكلفة !!!

وده على أساس إنّها متكلّفة 5 سنت - ممكن جدّا تكون متكلّفة أقلّ من كده

-

ممكن تكون شايف الكلام ده جنون

فعلا

عندك حقّ

هوّا جنون

-

بسّ ما تشغلش بالك بمنطقة الجنون ده - دا مش شغلك

اشغل بالك بإنّ الهبل اللي داير ده - فيه ناس عمّالة تلهف منّه فلوس بجنون

شوف إزّاي ممكن تلهف معاهم

بدلا من محاولة منطقة غير المنطقيّ اللي مش هتفيدك بحاجة

-

وافهم إنّ اللهف ده كلمة السرّ فيه هي ( التصدير )

-

وافهم إنّ كلمة السرّ في التصدير هي ( معامل القوّة الشرائيّة )

لإنّك هتصنّع في بلد - وتبيع في بلد تانية بسعر تاني خالص - ممكن يوصل لعشرات الأضعاف في الأرباح

-

وصورة أسعار كان البيبسي المختلفة في دول العالم دي اطبعها وعلّقها على جدار مكتبك