[#أيّهما\_أكثر\_ربحا\_الصناعة\_أم\_التجارة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A3%D9%8A%D9%91%D9%87%D9%85%D8%A7_%D8%A3%D9%83%D8%AB%D8%B1_%D8%B1%D8%A8%D8%AD%D8%A7_%D8%A7%D9%84%D8%B5%D9%86%D8%A7%D8%B9%D8%A9_%D8%A3%D9%85_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%AC%D8%A7%D8%B1%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXtzUAm4bLu21SmYQLEafVGtWlzNwzRcx317PEwcBI2J49kH55G6mJvdntcf0OXLw1h7iosg8-lUPa1DGvYo7JJCTUCf6wBkBW8U14QjKpNcH16-X6TOSOVN9MasWj6qOeUkwSjqrzP2yXTZAthDiOECaysUfVSqAN1VSfULkbSRmCE3jI4je8F7L0hkKD7HwQ&__tn__=*NK-R) ؟

-

رفعت فيديو بيناقش النقطة دي - وما كنتش متوقّع إنّ التفاعل معاه هيكون كده - فيه ناس داخلة تحارب عن إنّ التجارة بتكسب أكتر - مش عارف ليه ؟!

-

الإجابة الوحيدة للسؤال ده إنّ ( دا اللي هيريّحهم ) - ف بيدافعوا عنّه

-

لكن همّا مش عارفين همّا بيقولوا إيه - ومش لازم يعرفوا - لكن همّا يعرفوا إنّ الصناعة متعبة - ف أنا كواحد عاوز اشتغل في ( اللي هيريّحني ) - مش هسيبك تقول لي إنّي بأكسب أقلّ

-

العقل الباطن شغلته إنّه يحميك ويريّحك - ف هوّا هيحميك من اللي جاي يقلقلك ويغلّت عليك ويقول لك ( بتكسب قليّل ليه يا فاشل )

-

هيحميك منّه بإنّه يقلوظ لك معلومة إنّه لأ طبعا التجارة بتكسب أكتر

-

ف تبقى بتكسب قليّل مش مهمّ - المهمّ إنّك نفسيّا ( مرتاح ) - دا دور العقل الباطن في الدفاع عن نفسك أمام نفسك

-

والأهمّ إنّك مش هتكون بسّ مرتاح - دا انتا كمان مش هتكون حاسس بتأنيب الضمير عن تركك لنفسك في الوضع الأقلّ ربحا - دا معنى ( يحميك )

-

عقلك الباطن دوره إنّه يريّحك - يدخّلك في الطريق المريح ( اللي عادة بيكون مكسبه أقلّ - لإنّ المكسب ( عادة ) مرتبط بالتعب ) - وبعد ما يريّحك - من دوره بقى إنّه ( يحميك من ضميرك )

-

ف يقول لضميرك ( سيب الواد - دا الواد زهبج من الزهابجة - دا لمّا اختار الطريق المريح - كان بردو بيختار الطريق الأكثر ربحا - دا الواد يتحبّ يا رمضان )

-

ف خلّينا في البوست ده نناقش الموضوع ده من جميع جوانبه إن شاء الله - عشان نردم عليه بقى - واللي يناقشنا بعد كده نحيله على البوست ده مرّة واحدة إن شاء الله

-

لكن - قبل المناقشة ( الموضوعيّة ) - خلّيني أرمي لك كده حتّة من المناقشة ( غير الموضوعيّة )

-

خلّيني أقول لك

-

لمّا الصانع شايف التاجر ( اللي هوّا كصانع بيبيع له ) بيكسب اكتر منّه - ليه ملايين أصحاب المصانع ما يقفلوش مصانعهم ويشتغلوا تجّار - غاويين مكاسب قليّلة يعني

-

بلاش دي

-

لمّا التاجر شايف نفسه بيكسب أحسن من المصنع - ليه التاجر لمّا بيكبر بيفكّر يصنّع المنتج اللي بيتاجر فيه - غاوي غلب يعني

-

ومش بسّ غلب - دا هيسيب اللي بيكسب كتير ويروح للّي بيكسب أقلّ - دا عبيط دا ولّا إيه

-

دي مناقشة غير موضوعيّة - لكنّي حبّيت ابدأ بيها قبل ما نروح للمناقشة الموضوعيّة كنوع من تقليب الأفكار في دماغك بشكل مبدئيّ

-

خلّين أقول لك مناقشاية غير موضوعيّة تانية

مين أكبر شركات بتكسب في العالم ؟!

هتلاقي معظمها شركات صناعيّة

-

شركات البترول مثلا ما هي شركات صناعيّة - الاستخراج صناعة استخراجيّة - والتكرير صناعة تحويليّة

-

شركات السيّارات

شركات الأدوية

شركات الأجهزة المنزليّة

شركات الحديد والصلب

شركات الموبايلات والكومبيوترات

شركات الكيماويّات

ما كلّ دي مصانع - مش تجارات

-

باقي الشركات هيّا شركات تكنولوجيّة - زيّ جوجل وفيسبوك وهكذا

-

حتّى أمازون - هيّا مش شركة تجاريّة - أمازون شركة تكنولوجيا - شركة ب ( تدير البيع الإليكترونيّ ) - لكنّها لا بتبيع ولا بتشتري

زيّ ما فيس بوكّ كده ما بيكتبش بوستات

-

دي مناقشة غير موضوعيّة تانية

-

لكن - خلّينا ندخل للمناقشة الموضوعيّة إن شاء الله

-

مبدئيّا - معظم اللبس اللي حاصل عند الناس بين الصناعة والتجارة - جاي من عدم فهمهم لمين التاجر اللي بنقارنه بالصانع

ف خلّينا هنا نشرح الفرق بين الوظائف دي

-

الصانع والوكيل والموزّع والتاجر

-

الصانع معروف

-

الوكيل هوّا وكيل مصنع واحد - بمنتج واحد ( أو منتجات المصنع فقط ) - في نطاق جغرافيّ محدّد

-

وممكن الوكيل يكون وكيل لمصنع أجنبيّ في مصر - ف هوّا بيكون المستورد اليدّ الأولى - والوحيدة

-

يعني لمّا اقول لك فلان هوّا وكيل سيراميك كليوباترا في الدقهليّة مثلا - ف دا معناه إنّ فلان ده ما بيبيعش حاجة غير منتجات شركة سيراميك كليوباترا فقط - وبيبيع داخل محافة الدقهليّة فقط

-

هتقول لي يا حرام - وليه قافل على نفسه كده !

-

يا راجل - يا حرام ؟! صعبان عليك ؟! دا يشتري بلدكوا ده

-

الوكيل هوّا أكبر أنواع التجّار - لإنّه بيكون شغّال في حجم مبيعات كبير جدّا لمصنع كبير جدّا جدّا

-

والوكالة دي ليها التزامين من كلّ طرف تجاه الآخر

-

التزام الأصيل ( صاحب المصنع ) تجاه الوكيل - إنّه ما يبيعش أيّ منتج من منتجات الوكالة لتاجر تاني داخل النطاق الجغرافيّ للوكيل

-

النطاق الجغرافيّ ده ممكن يكون محافظة - اتنين - الدلتا - القاهرة - القاهرة الكبرى ( يعني القاهرة والجيزة إلخّ ) - الصعيد - إلخّ

ولو الوكيل وكيل لشركة أجنبيّة - بيكون النطاق الجغرافيّ ده هوّا البلد ككلّ

-

والتزام الوكيل تجاه صاحب المصنع هوّا إنّه يحقّق حجم مبيعات متّفق عليه على الأقلّ

-

يعني على الأقلّ تبيع منتجاتي في الشهر بقيمة 10 مليون جنيه في محافظتك - مش أقلّ من كده

-

أقلّ من كده هيبقى فيه كلام عن سحب الوكالة لإنّك وكيل ضعيف

وبيكون البدلاء واقفين طابور عاوزين ياخدوا الوكالات دي - لإنّ المنتج بيكون ( بايع نفسه )

-

ف ده النوع الأوّل من التجّار

-

ما هو اللبس قلت لحضرتك جاي من إنّ التجّار نفسهم أنواع

-

لكن في النهاية هوضّح لك إنّ الصانع بيكسب أكتر منهم كلّهم - وإنّهم كلّهم نفسهم يبقوا صنّاع - لكن مش قادرين

-

عادة لنقص راس مالهم عن إنّه يحوّلهم لصنّاع

-

أو لعجزهم همّا عن إنّهم يصنّعوا - نظرا لفنّيّات تصنيع المنتج

-

أو لإنّهم همّا ك شخصيّات أضعف من إنّهم يكونوا أصحاب مصانع

-

طيّب

أيّ من الاتنين دول بيكسب أكتر ؟ الصانع ولّا التاجر ( الوكيل في الحالة دي )

-

طبعا الصانع

-

لإنّ الصانع ليه مثلا 10 وكلاء في مصر - لو الصانع بيكسب في المنتج مثلا جنيه - والوكيل بيكسب 2 جنيه - يبقى الصانع بيكسب 10 جنيه - لإنّه بيبيع ل 10 وكلاء بيكسب من كلّ وكيل جنيه

-

يبقى الصانع في الحالة دي بيكسب أكتر من الوكيل 5 مرّات

-

طاب ما ممكن الوكيل ياخد وكالة 10 محافظات

ما يقدرش - بقول ل أحيانا هوّا ما بيقدرش يحقّق تارجت المبيعات في محافظته - هيحقّق تارجت 10 محافظات

-

كما إنّ راس ماله ما يسمحلوش بكده

-

كما إنّ صاحب المصنع ما يسمحلوش بكده - لا ننصح بإنّ صاحب المصنع يعطي لوكيل أكتر من 10 % من حجم مبيعاته - وإلّا هيسبّب له تهديد مستقبليّ - دا لو معاه فلوس يبيع في 10 محافظات أصلا

-

طاب ما ممكن أنا وكيل وبقى معايا فلوس تخلّيني أشتغل في 10 محافظات

وقتها هتعمل مصنع - هههههههه

-

اللي يخلّيك تحارب في 10 شركات تجارة - يخلّيك تحارب في مصنع واحد بيبيع قدّهم همّا العشرة

-

طاب ما ممكن آخد وكالة منتج مستورد واوزّع في الجمهوريّة كلّها

حلو - يبقى في الحالة دي بنقارنك بصاحب المصنع في الصين ولّا أمريكا اللي بيبيع ل 100 دولة - يبقى هوّا بيكسب قدّك 100 مرّة

ما تحاولش يا فندم

-

طاب ما ممكن أبيع 10 منتجات

ما تقدرش - معنى وكالة إنّك بتتاجر في ملايين - أو عشرات الملايين شهريّا - بشركة كبيرة جدّا بتتابع البيع في نقاط كتير جدّا داخل نطاقك الجغرافيّ - ما ينفعش مع الحالة دي تبيع أكتر من منتج

-

كلام الناس ده نابع من إنّهم ( مش متخيّلين يعني إيه وكيل )

فاكرينه فاتح كشك !

-

طاب ما ممكن أنا كصاحب مصنع ألغي الوكلاء دول وابيع بنفسي

-

بردو ما يقدرش

-

لو كان يقدر كان خد مكسبهم في بطنه - دا عزّ الطلب - البحر يحبّ الزيادة - لكنّه ما يقدرش

-

هوا يا دوب قادر يلاحق على التصنيع - هيحارب في 10 نطاقات جغرافيّة في البيع ازّاي - لازم يحتاج وكلاء يشيلوا الحرب دي عنّه

-

وهوّا في النهاية بيكسب أكتر منهم كلّهم - عشان عنده راس المال الكافي لعمل مصنع السيراميك - وعنده النو هاو أو المعرفة الفنّيّة بالتصنيع - وعنده الشخصيّة القتاليّة اللي تخلّيه صاحب مصنع - مش مجرّد تاجر

-

ولذلك - الوكيل اللي بيقدر يجمّع راس مال كافي - ويتعلّم الخبرة الفنّيّة - أو يستعين بناس تساعده فيها - وتكون شخصيّته قتاليّة - بينتقل من تاجر لصانع

عشان إيه - عشان الصانع بيكسب أقلّ طبعا - ههههههه

-

كذلك المستورد اللي بيقدر يعمل مصنع بيعمل مصنع - أنا تقريبا 90 % من عملائي مستوردين عاوزين يتحوّلوا للتصنيع

-

ليه ؟!

عشان يبطّلوا بقى مكاسب الاستيراد المهولة - ويروحوا لخساير التصنيع طبعا

-

نروح للنوع التاني من التجّار - وهمّا الموزّعين

-

الموزّع أقلّ حجما من الوكيل - وعادة المصنع اللي بيبيع له بيكون أقلّ حجما من المصنع اللي ليه وكلاء

-

والموزّع يفرق عن الوكيل في إنّه بيوزّع أكتر من منتج - مش شرط منتج المصنع ده - لكنّه عادة بيكون بيوزّع في نطاق جغرافيّ محدّد بردو

-

فرق الموزّع عن التاجر النهائيّ - اللي هنسمّيه تاجر وخلاص - لا وكيل ولا موزّع - إنّ الموزّع عادة بيبيع لمحلّات - مش لمستهلكين عاديّين

-

يعني مثلا - فلان من الناس موزّع أدوات صحّيّة في المنصورة

هتلاقي عنده أحواض - وتواليتّات - ومحابس - وخلّاطات مياه - ومواسير

ومن أكتر من مصنع

-

وممكن يكون فيهم منتجات مستوردة ( بيكون واخدها من المستورد الأساسيّ للمنتج ده - الوكيل عن الشركة الأجنبيّة يعني )

-

وممكن على جنب تلاقيه في بند معيّن - وكيل لمصنع معيّن - أو مستورد لبند معيّن - ف بتلاقيه ما بيوزّعش في البند ده غير منتجات المصنع ده - او منتجاته اللي بيستوردها بنفسه

-

وزيّ ما قلت لحضرتك - ف المصنع اللي بيبيع لموزّع مباشرة - بيكون مصنع متوسّط

والموزّع نفسه هوّا تاجر متوسّط

-

وطبعا عدد الموزّعين عموما أكبر من عدد الوكلاء عموما - وعدد المحلّات بعد كده هيكون أكبر منهم كلّهم

-

يعني - تقدر تقسم السوق بالنسب دي 1 9 90

1 % وكلاء

9 % موزّعين

90 % محلّات

-

وبالمناسبة - النسبة دي نسبة ذهبيّة في أيّ تقسيمة في الدنيا

-

يعني مثلا - ثروات العالم مقسومة 3 اتلات

تلت يملكها 1 % من أهل الكوكب - و تلت يملكها 9 % - والتلت التالت يتشارك فيه باقي ال 90 % من سكّان الكوكب

-

كذلك ثروات مصر

كذلك كلّ حاجة

-

نظريّة 1 9 90 دي موجودة في كلّ حاجة

-

هتلاقي 1 % عباقرة - 9 % متوسّطي الذكاء - 90 % أغبياء

النسبة دي في كلّ حاجة

-

ف - لو قسّمت السوق لشريحة كبيرة ومتوسّطة وصغيرة

هتلاقي 1 % من السوق مصانع كبيرة - ليهم وكلاء كبار

و 9 % من السوق مصانع متوسّطة - بيبيعوا لموزّعين متوسّطين

و 90 % من السوق مصانع صغيرة بتبيع لمحلّات صغيرة

-

وممكن الوكيل يبيع لموزّع بالمناسبة

تبقى السلسلة في الحالة دي - مصنع - وكيل - موزّع - محلّ - حضرتك كمستهلك

-

وممكن الموزّع يبيع لمستهلك نهائيّ بردو عادي

-

طيّب

هل الصانع ( المتوسّط ) بيكسب أكتر من الموزّع ( المتوسّط ) ولّا العكس

-

بردو هتلاقي الصانع المتوسّط بيكسب أكتر من الموزّع المتوسّط

-

لإنّ بردو الفكرة في حجم البيع

-

الصانع بيبيع ل 100 موزّع - والموزّع بيبيع 10 منتجات

-

ف في اليوم الواحد - المصنع صنّع مثلا 10 آلاف محبس - هنفترض إنّ مكسبه في المحبس الواحد جنيه واحد - يبقى كسب 10 آلاف جنيه

-

الموزّع باع 100 خلّاط - و 100 محبس - و 100 ليّ - و 100 حوض - و 100 بيبة

لحدّ ما يبيع 1000 منتج - يعني كسب 1000 جنيه

-

هنقول 2000 - لإنّ هامش ربحه أكبر من الصانع - ف بردو يظلّ الصانع كسبان قدّ الموزّع 5 مرّات

-

وبردو الموزّعين بيشوفوا أكتر بند من ال 10 بنود اللي شغّالين فيهم - ويبقوا عاوزين يصنّعوه

-

لإنّهم عارفين إنّهم لمّا يصنّعوه - مش هيبيعوا منّه 100 قطعة في اليوم د دول هيبيعوا منّه 10 آلاف قطعة في اليوم

-

بالمناسبة - أرقام زيّ 10 آلاف محبس دي أرقام طبيعيّة كإنتاج مصنع في يوم

-

إتكلّمت كتير عن معضلة الحجم - إن عقلك بيقف قدّام الأرقام ويقول مستحيل حدّ يصنّع الأرقام دي - هيودّيها فين

-

ما تقلقش - السوق حوت بيبلع أيّ أرقام - إنتا بسّ عشان بعيد عن الكلام ده بتبقى مذهول من الأرقام

-

انا زرت مصنع نحاسيّات واحد - كان عنده مكنتين أوتوماتيك ( غير المكابس العاديّة ) - المكنة الأوتوماتيك الواحدة منهم بتعمل 50 ألف قطعة في اليوم - قطع متنوّعة بين محابس وقلوب محابس ووصلات إلخّ

-

بيروحوا فين دول ؟!

مش قلت لك عقلك بيعجز عند معضلة الحجم

-

ودا مصنع واحد بفكّرك - وكان لسّه جديد وقتها

-

إنتا عندك مليون جوازة في السنة - لو كلّ شقّة هتاخد 10 محابس - آدي 10 مليون محبس

وعندك 25 شقّة موجودين بالفعل حاليا اللي ساكن فيهم ال 100 مليون

لو كلّ شقّة منهم غيّرت محبس واحد في السنة - آدي 25 مليون محبس

وكان معانا 10 - يبقى 35 مليون محبس مطلوبين في السنة - ودي أرقام تقريبيّة - وما اتكلّمتش عن التصدير لليبيا والسودان و و و

-

ف لو قسمت 35 مليون محبس - على 365 يوم - نطلع محتاجين نصنّع في اليوم الواحد حوالي 100 ألف محبس

-

ال 100 ألف محبس دول بيوصلوا لحضرتك ازّاي

ما هو عن طريق الشبكة دي

صانع - موزّع - محلّ - حضرتك

-

نرجع لسؤالنا - وهو - مين هيكسب أكتر في المعادلة دي

-

زيّ ما قلت لحضرتك - في الحالة دي - الموزّع - وإن كان بيبيع أكتر من منتج - إلّا إنّ مجموع مبيعاته آخر اليوم بيكون بردو أقلّ من إنتاج المصنع اللي بيصنّع منتج واحد

-

ف بردو بيظلّ الصانع هوّا اللي بيكسب أكتر

-

الحالة التالتة - وهي حالة المحلّات

وبردو صاحب المحلّ بنسمّيه تاجر - بسّ بنسمّيه تاجر فقط - مش موزّع ولا وكيل

-

وفيه ناس بتسمّي الوكيل ( جملة الجملة )

والموزّع ( جملة )

والتاجر ( قطّاعيّ )

-

لكن في النهاية - همّا التلاتة تجّار - بسّ فيهم رتب - الوكيل تاجر - والموزّع تاجر - وصاحب المحلّ تاجر

-

زيّ ما المشير في الجيش ظابط - واللواء ظابط - والملازم ظابط - كلّهم تبع ( شؤون الظبّاط )

ما فيش حاجة اسمها شؤون اللواءات مثلا - كلّهم ظبّاط

-

وقلت لحضرتك معظم اللبس بييجي من إنّ الناس لمّا بتقول التاجر بيكسب أكتر - ما بيكونوش عارفين همّا بيتكلّموا عن أيّ رتبه من رتب التجّار

لكن - في النهاية - كلّ الرتب لو قارنتها بالمصنع اللي بيبيع لها - هتلاقي المصنع بيكسب أكتر

-

زيّ ما كان بردو في الجيش كلّ الرتب أعلى من كلّ الدرجات

يعني ملازم خرّيج امبارح - دا رتبة - بيكون أعلى من صول بقاله 30 سنة في الخدمة - لإنّه درجة

-

نيجي للمقارنة الأخيرة - ودي مش مستاهلة مقارنة

المقارنة بين الصانع - وصاحب المحلّ

-

صاحب المحلّ مبيعاته آخر اليوم هتكون لا تذكر بالنسبة لمبيعات مصنع طبعا

-

وعادة المصانع ما بتبيعش لمحلّات

-

أقرب مساحة بين المصانع والمحلّات بتكون في المصانع الصغيرة - مصانع الملابس الجاهزة مثلا

-

حتّى في الحالة دي - بيكون فيه تاجر وسيط بينهم - اللي بيسمّوها ( مكاتب الملابس )

دي بتاخد جملة من المصانع - وتشكّل ( تعمل تشكيلة ) وتبيع للمحلّات

ف تقدر تعتبر إنّ مكتب الملابس ده هوّا ( موزّع )

-

على مدار استعراض ال 3 أنواع اللي فاتوا - بيظهر معانا نقطة بتسبّب لبس عند الناس - ألا وهي ( الفرق بين الحجم والهامش ) - أو تقدر تقول ( الفرق بين الكمّيّات والنسب )

-

لمّا بنقول ( مين بيكسب أكتر ) - بيكون الكلام على ( حجم المكسب )

لكن - معظم الناس اللي بينظروا للموضوع نظرة سطحيّة - بيحسبوا على ( الهامش )

-

يعني - مثال

-

مصنع باع مليون قطعة - تمن كلّ قطعة 10 جنيه - كسب في القطعة جنيه

باع ل 10 وكلاء - كلّ وكيل باع 100 ألف قطعة - كسب في القطعة 2 جنيه

كلّ وكيل باع ل 10 موزّعين - كلّ موزّع باع 10 آلاف قطعة - كسب في القطعة 5 جنيه

الموزّع باع ل 10 محلّات - المحلّ باع 1000 قطعة - كسب في القطعة 10 جنيه

-

لو بصّيت على هوامش الأرباح

هتلاقيهم بالترتيب بين الصانع والوكيل والموزّع والتاجر

هتلاقيهم

10 %

20 %

50 %

100 %

-

بسّ خلاص - الناس بتقف عند هنا وتقول لك التاجر بيكسب 100 % - بينما الصانع بيكسب 10 % - يا خيبتك يا صانع - حدّ يسيب التجارة ويقرف نفسه في الصناعة - بينما قولا واحدا التجارة بتكسب أكتر - ما هو بالأرقام اهو - ما بجيبش حاجة من عندي

-

بينما الحقيقة إنّ الصانع كسب جنيه - في مليون قطعة - والمحلّ كسب 10 جنيه - في ألف قطعة

-

يعني القيم بقى المرّة دي ( مش النسب ) بين الصانع والوكيل والموزّع والمحلّ هي

مليون جنيه

200 ألف جنيه

50 ألف جنيه

10 آلاف جنيه

-

ف - لمّا تلاقي حدّ بيتشنّج ويقول لك التاجر بيكسب أكتر - هوّا مصدّق نفسه - هوّا مش ( قاصد ) يخدعك - هوّا بيتكلّم عن ( النسب ) مش القيم

-

ومغالطة النسب والقيم دي مغالطة أزليّة

-

لو عاوز تخرج منها - إسأل نفسك - أنا باحسب التقدّم والتطوّر - ولّا باحسب التقييم والمقارنة

-

لو بتحسب تقدّم شخص أو مؤسّسة - بنتكلّم عن النسب

-

يعني مصنع كان بيبيع السنة اللي فاتت بمليون جنيه - بقى بيبيع السنة دي بمليون و 100 ألف - دا عمل نموّ 10 %

دا أحسن في النموّ من مصنع كان بيبيع بمليار - وبقى بيبيع بمليار و 50 مليون

-

أحسن في إيه ؟!

في النموّ

-

لكن

لمّأ تقول لي - مين كسب أكتر ؟!

لأ طبعا - التاني كسب أكتر 500 مرّة

-

نيجي بقى لنقطتين أخيرتين - بيأيّدوا فكرة إنّ الصناعة تكسب أكتر من التجارة

-

وبقول هنا ( الصناعة ) و ( التجارة ) - مش باتكلّم هنا عن الصانع والتاجر

-

النقطتين هما

-

أوّلا /

-

دمج مكسب مرحلتين

-

أحيانا الصانع يقدر يتجاوز مرحلة من مراحل التجار اللي قدّامه - ويبيع مباشرة للتاجر اللي بعد التاجر بتاعه - أو لعميل كبير - ف في الحالة دي - الصانع ب ( ياكل ) مكسب المرحلة اللي قدّامه

-

يعني

-

ممكن شركة أجهزة منزليّة كبيرة - تتجاوز الوكلاء - وتبيع مباشرة للموزّعين

ف لو الوكيل كان هيكسب جنيه في النصّ - كده المصنع كسب 2 جنيه - جنيه مكسبه هوّا كمصنع - وجنيه مكسب الوكيل

-

طبعا دي مش بنرشّحها عادة - لإنّ ده هيتوازى معاه إنّك بدل ما هتبيع ل 10 وكلاء - ب 10 صداعات - هتبيع ل 100 موزّع - ب 100 صداع

-

وممكن المصنع يتجاوز التاجر ويبيع لعميل كبير بالكاية كبيرة

-

يعني مثلا مصنع زيت - بيبيع الزيت في كراتين للموزّع اللي بيبيعه للمحلّات

المصنع بيكسب جنيه - والموزّع بيكسب 2 جنيه

-

ف ممكن المصنع ده يبيع كمّيّة كبيرة قدّ كمّيّة تاجر لمصنع بطاطس نصف مقليّة مثلا بمكسب 2 جنيه - ف هنا كسب مكسبه كمصنع - ومكسب الموزّع - أو نصفه - باعتباره هيبيع لمصنع البطاطس جملة

-

ثانيا /

-

المكسب الخلفيّ

-

المصنع اللي بيكلّف الحاجة 9 - وبيبيعها ب 10 - ويكسب جنيه - وندخل بقى في سلسلة التوزيع بمكاسبها المذكورة سابقا

المصنع هوّا الوحيد اللي يقدر يكسب مكسب ( خلفيّ )

يعني مكسب في ( التكاليف )

-

يعني المصنع اللي كان بيكسب جنيه - لإنّه بيبيع ب 10 ويكلّف 9 - يقدر يكلّف 8

لكن التاجر ما يقدرش يشتري ب 9

-

التاجر عشان يشتري ب 9 - هيشتري كمّيّة كبيرة جدّا - ف بردو المصنع يقدر يشتري كمّيّة كبيرة من الخامات - ف هنحذف النقطة دي من المقارنة لإنّها موجودة في الطرفين

-

لكن - المصنع بيظلّ قادر يكلّف 8 - لإنّ المصنع عنده ( المدخلات )

-

المصنع يقدر - يوفّر في الهدر - ف يكسب أكتر

يقدر - يحسّن من تكنولوجيا التصنيع ف يكلّف أقلّ

يقدر يراقب الجودة - ف يقلّل المرتجعات - ف يكسب تمنها

-

الإمكانيّات دي متاحة للصانع دونا عن التاجر

-

التاجر بيشيل المنتج من هنا - يحطّه هنا - وهوّا ما يعرفش جوّاه إيه - بصل بخسمة وخمسة ببصل - وشالوا الحمام حطّوا الحمام - لكنّه ما يقدرش يتحكّم في اللي جوّا الكرتونة دي

-

لكن الصانع - ممكن يوفّر من تصنيع الكرتونة نفسها أصلا - يقدر يصنّع كراتين أرخص ف يكسب من توفيره فيها

يقدر يغيّر من طريقة التغليف أصلا - ف يكسب من مجرّد التغليف - ما بالك بتصنيع المنتج نفسه

يقدر يستورد الخام بدل ما يشتريه من مستورد محلّيّ -ف يكسب مكسب المستورد

يقدر يصنّع الخام في مرحلة متقدّمة

-

الصانع مفتوح قدّامه بطن العمليّة التصنيعيّة

-

ولو فيه صانع ما بيكسبش من الحتّة دي - ف دي مشكلته هوّا - لكنّها ميزة في الصناعة

-

عشان كده قلت لك النقطتين الأخيرتين أنا بقارن فيهم بين الصناعة والتجارة - وليس بين الصانع والتاجر

-

أرجو إنّ البوست يكون وافي لشرح سلسلة التوزيع بتكون عاملة ازّاي في السوق أصلا

فهمك للسلسلة دي أهمّ عندي من إجابة سؤال مين بيكسب أكتر

هيّا مش خناقة - المهمّ الفهم - مش مين يكسب

لو فهمت أحسن - هتكسب أكتر - بغضّ النظر مكانك فين

-

[#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=AZXtzUAm4bLu21SmYQLEafVGtWlzNwzRcx317PEwcBI2J49kH55G6mJvdntcf0OXLw1h7iosg8-lUPa1DGvYo7JJCTUCf6wBkBW8U14QjKpNcH16-X6TOSOVN9MasWj6qOeUkwSjqrzP2yXTZAthDiOECaysUfVSqAN1VSfULkbSRmCE3jI4je8F7L0hkKD7HwQ&__tn__=*NK-R)