لتاني مرّة النهارده أقرأ بوست محتواه بيقول

خلّي بالك التجارة غير الصناعة

فلازم تنتبه جدّا وانتا بتنتقل من التجارة للصناعة

-

لكن - في المرّتين - ما حدّش قال التجارة غير الصناعة في إيه

وآخد بالي من إيه وأنا بانتقل من التجارة للصناعة

فخلّيني أجاوب في البوست ده إن شاء الله

-

[#الفرق\_الأوّل](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B1%D9%82_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D9%91%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUkrCjRxuuiIsNnODRRGjbbnwX3lBJKEsA3I8l8mWPDVn082B6CeHFR0YRYqCd6C_SfL-GkL3OS37rZjTss-8GiD6KswPpFGbOYIRlg2LQBUrX1r17ESlVUwi01Zhjwm-BztLFqRLIwiYN6e4dL9LHvPamx9MsT2V79qRUlQs5UJK941Ez97GfHBNhxja6_AC4&__tn__=*NK-R) /

-

التجارة تعتمد على التدوير - يعني سرعة دوران البضاعة

فالتاجر - ريتمه سريع - بيفكّر إزّاي يشتري بسرعة ويبيع بسرعة

-

لكن - الصناعة بطيئة

الصناعة بتاخد وقت في شراء الخامات - ووقت في التصنيع

فحضرتك كتاجر - لو دخلت الصناعة - ولقيت الريتم بطيء كده - ما ينفعش تنفر منّه - لازم تستحمله - ولازم تبتدي تطبّع نفسك على الريتم ده

-

[#الفرق\_الثاني](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B1%D9%82_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%86%D9%8A?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUkrCjRxuuiIsNnODRRGjbbnwX3lBJKEsA3I8l8mWPDVn082B6CeHFR0YRYqCd6C_SfL-GkL3OS37rZjTss-8GiD6KswPpFGbOYIRlg2LQBUrX1r17ESlVUwi01Zhjwm-BztLFqRLIwiYN6e4dL9LHvPamx9MsT2V79qRUlQs5UJK941Ez97GfHBNhxja6_AC4&__tn__=*NK-R) /

-

التجارة محدودة المتغيّرات

حضرتك مثلا بتشتري خلّاط - بتبيع خلّاط

-

بيفرق معاك موديل الخلّاط وسعته

دا مصريّ - دا صينيّ - دا تركيّ

دا بيشيل لتر - دا لتر ونصف - دا نصف لتر

دا بجنيه ودا باتنين ودا بخمسة

وخلص الموضوع على كده

-

لكن !!

لو حضرتك هتصنّع الخلّاط

فحضرتك عندك مليون متغيّر

-

من أوّل /

أنواع البلاستيك ومصادرها ودرجاتها وأسعارها

أنواع الصاج ومصادره ودجاته وأسعاره

أنواع المكوّنات الجاهزة - ومصادرها ودرجاتها وأسعارها

-

مرورا بـ /

أنواع الاسطمبات و و و

أنواع ماكينات حقن البلاستيك و و و

-

المصانع اللي هتصنّع عندها القطع اللي مش هتقدر تصنّعها بنفسك و و و

حتّى استهلاك الطاقة من ماكينة للتانية

المنتجات الجانبيّة - والهوالك

طرق الطباعة على المنتج - واختلافاتها - وأسعارها

الأكياس والكراتين اللي هتستخدمها

-

وانتهاءا بـ /

المعرفة الفنّيّة ( النو هاو - الصنعة ) المطلوبة لتصنيع هذا المنتج

-

فحضرتك لو هتنتقل من التجارة للصناعة وفاكر إنّه البصل بخمسة والخمسة ببصل

فاكر إنّك هتشيل الحمام وتحطّ الحمام

فانتبه - انتبه جامد - ههههههه

-

[#الفرق\_الثالث](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B1%D9%82_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%84%D8%AB?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUkrCjRxuuiIsNnODRRGjbbnwX3lBJKEsA3I8l8mWPDVn082B6CeHFR0YRYqCd6C_SfL-GkL3OS37rZjTss-8GiD6KswPpFGbOYIRlg2LQBUrX1r17ESlVUwi01Zhjwm-BztLFqRLIwiYN6e4dL9LHvPamx9MsT2V79qRUlQs5UJK941Ez97GfHBNhxja6_AC4&__tn__=*NK-R) /

-

الأصول

-

حضرتك - تاجر - أصولك بضاعتك

يعني ماليّتك 10 مليون جنيه - كلّهم خلّاطات

-

ممكن تبيعهم بكره ب 11 مليون - وتكسب

أو ب 10 مليون - لو عاوز تسيّل فلوسك

أو ب 9 مليون - لو عاوز تخلع من السوق

-

لكن

لمّا حضرتك هتعمل مصنع خلّاطات ب 10 مليون

فبقى فيه أصول

بقى فيه أرض - مباني - ماكينات

فإدارة رأس المال هنا تختلف

-

هناك انتا خفيف خفيف

هنا فيه أصول

-

عشان كده بننصح دايما إنّ حضرتك في بداية الصناعة تلتزم بأصول الماكينات فقط - وتشتغل في مصنع إيجار

-

ما تفكّرش تمتلك أصول في صورة مباني وأراضي دلوقتي - مش قبل ما تكون كسبت أرباح تخلّيك تشتري الأصول دي منها - من الأرباح - لكن !!! مش من رأس مالك العامل

-

[#الفرق\_الرابع](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B1%D9%82_%D8%A7%D9%84%D8%B1%D8%A7%D8%A8%D8%B9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUkrCjRxuuiIsNnODRRGjbbnwX3lBJKEsA3I8l8mWPDVn082B6CeHFR0YRYqCd6C_SfL-GkL3OS37rZjTss-8GiD6KswPpFGbOYIRlg2LQBUrX1r17ESlVUwi01Zhjwm-BztLFqRLIwiYN6e4dL9LHvPamx9MsT2V79qRUlQs5UJK941Ez97GfHBNhxja6_AC4&__tn__=*NK-R) /

-

هامش الربح

-

حضرتك في التجارة ممكن تحطّ قرش - لإنّك اشتريت البضاعة وبعتها بذلت مجهود قليّل في وقت قليّل

لكن في الصناعة ما ينفعش تاخد الموضوع بالبساطة دي - وإلّا هتخسر - صدّقني هتخسر - هتخسر جامد

-

لو ما حسبتش حساب ال 100 متغيّر اللي في الفقرة التانية

ومتغيّر الزمن اللي في الفقرة الأولى

ومتغيّر الأصول اللي في الفقرة التالتة - هتخسر

-

الموضوع مش زيّ التجارة قومة وقلبة

الموضوع في الصناعة مونة ومقاولة

خامة وتصنيع ووقت وجهد ونو هاو

-

أنا عملت حلقة اتكلّمت فيها عن حوالي 30 أو 40 حالة بتكون حضرتك فيها بتخسر - وانتا متخيّل إنّك بتكسب

مش بقول إنّك بتكون ما تعرفش إنّك بتخسر - دا انتا بتكون متخيّل إنّك بتكسب !!!

-

[#الفرق\_الخامس](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B1%D9%82_%D8%A7%D9%84%D8%AE%D8%A7%D9%85%D8%B3?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUkrCjRxuuiIsNnODRRGjbbnwX3lBJKEsA3I8l8mWPDVn082B6CeHFR0YRYqCd6C_SfL-GkL3OS37rZjTss-8GiD6KswPpFGbOYIRlg2LQBUrX1r17ESlVUwi01Zhjwm-BztLFqRLIwiYN6e4dL9LHvPamx9MsT2V79qRUlQs5UJK941Ez97GfHBNhxja6_AC4&__tn__=*NK-R) /

-

الربطة

-

حضرتك في التجارة خفيف - تقدر تناور بسهولة - سوق الخلّاطات نام - هتدخل سوق الغسّالات

سوق الغسّالات نام - هتدخل سوق البزّازات

في الصناعة لو حضرتك بدأت مصنع خلّاطات - ما تقدرش تخلّيه يصنّع بزّازات !!!

-

فالقرار هنا يفرق كتير في الأوّل

حضرتك مربوط

حضرتك ( فاقد المرونة ) بتاعة التجارة

-

[#الفرق\_السادس](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B1%D9%82_%D8%A7%D9%84%D8%B3%D8%A7%D8%AF%D8%B3?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUkrCjRxuuiIsNnODRRGjbbnwX3lBJKEsA3I8l8mWPDVn082B6CeHFR0YRYqCd6C_SfL-GkL3OS37rZjTss-8GiD6KswPpFGbOYIRlg2LQBUrX1r17ESlVUwi01Zhjwm-BztLFqRLIwiYN6e4dL9LHvPamx9MsT2V79qRUlQs5UJK941Ez97GfHBNhxja6_AC4&__tn__=*NK-R) /

-

المسؤوليّة عن المنتج

-

حضرتك تاجر - بعت خلّاط - طلع بايظ - رجع لك كمرتجعات - المرتجعات دي بترجع لمين ؟!

للمصنع

-

فالالتزام هنا على مين ؟!

على المصنع

فحضرتك لمّا هتنتقل من تاجر لمصنّع - إعرف إنّ درجة التزامك هتزيد

-

[#الفرق\_السابع](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B1%D9%82_%D8%A7%D9%84%D8%B3%D8%A7%D8%A8%D8%B9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUkrCjRxuuiIsNnODRRGjbbnwX3lBJKEsA3I8l8mWPDVn082B6CeHFR0YRYqCd6C_SfL-GkL3OS37rZjTss-8GiD6KswPpFGbOYIRlg2LQBUrX1r17ESlVUwi01Zhjwm-BztLFqRLIwiYN6e4dL9LHvPamx9MsT2V79qRUlQs5UJK941Ez97GfHBNhxja6_AC4&__tn__=*NK-R) /

-

الكفاح

-

حضرتك كتاجر ( حتّى لو حاسس إنّك بتكافح ) - لمّا هتبقى صاحب مصنع - هتشوف الكفاح الحقيقيّ

عارف مصنع الأدوات الصحّيّة بتاع ( جرافينا )

لمّا هتعمل مصنع هتعرف همّا جرى فيهم إيه

-

الكفاح في الصناعة غير

كفاح مع درجات مختلفة من العمالة - من أوّل المهندس للمشرف للفنّيّ للعامل

هتقول لي ما انا تاجر بتابع مع محاسب وأمين مخزن وعمّال نقل وسوّاقين

أيوه ما دول هيكونوا معاك في المصنع بردو

هههههههه

-

هتكافح في تحديث المنتج

زيارات معارض واسطمبات جديدة وتصميمات جديدة وخامات بتدّي لمعة وخامات بتدّي زغزغة وكرتونة بتنوّر ومواصفة CE عاوز جيش يحارب معاك عشان تاخدها

-

لكن التاجر بيروح له المنتج متحدّث جاهز - بينوّر ويزغزغ - هوّا دوره إنّه يقول ده للعميل - بسّ كده - ههههههه

-

وساعات ما بيكونش عنده نفس كمان - يقول لك المحلّ قدّامك اهو - شوف انتا عاوز إيه ؟!!!

أشوف انا عاوز إيه - ما تقوم تروّح انتا بقى !!!

-

حضرتك صاحب مصنع - ما تقدرش تقعد في المكتب وتشوف المصنع عاوز إيه

-

حضرتك صاحب مصنع - هتكافح في ضبط جودة المنتج

لكن التاجر - بيروح له المنتج اللي اتقبل في ضبط الجودة فقط - والتالف حتّى بيرجع للمصنع كمرتجعات

-

إضافة خفيفة رفيّعة ظريفة بقى في الآخر كده

إنّ الصناعة جوّاها تجارة

ههههههه

-

يعني فاكر كلّ القلق اللي كنت عايشة وانتا تاجر فقط - قبل ما تبقى صانع

حضرتك مش تخلّصت منّه - هوّا مكمّل معاك

ما حضرتك لمّا تصنّع المنتج هتعمل فيه إيه - هتبيعه - هتبقى تاجر تاني يعني !!!

-

طيّب

أكيد السؤال اللي بيدور في بالك دلوقتي

بالك إيه ؟!

دا خلاص بقى مكتوب على جبينك

أكيد السؤال بيقول

وليه الغلب ده ؟!!!

-

الغلب ده عشان [#الربح](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%B1%D8%A8%D8%AD?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUkrCjRxuuiIsNnODRRGjbbnwX3lBJKEsA3I8l8mWPDVn082B6CeHFR0YRYqCd6C_SfL-GkL3OS37rZjTss-8GiD6KswPpFGbOYIRlg2LQBUrX1r17ESlVUwi01Zhjwm-BztLFqRLIwiYN6e4dL9LHvPamx9MsT2V79qRUlQs5UJK941Ez97GfHBNhxja6_AC4&__tn__=*NK-R)

-

الصناعة ( في الحجم الكبير ) تكسب أكتر من التجارة

ولّا حضرتك فاكر الناس بتعمل مصانع عشان تنهد بالوتن

-

التاجر اللي بيبيع في اليوم 10 خلّاطات - بيكسب في الخلّاط 100 جنيه

يعني بيكسب 1000 جنيه من بند الخلّاطات - وعنده 10 بنود تانيين

يعني بيكسب في اليوم 10 آلاف جنيه

-

باصص على صاحب مصنع الخلّاطات - اللي بيبيع في اليوم ألف خلّاط - بيكسب في الخلّاط 50 جنيه

يعني بيكسب في اليوم 50 ألف جنيه

وده اللي بيدفعه يتحمّل كلّ قرف الصناعة ده

-

المشكلة تحصل إمتى

تحصل لو حضرتك دخلت الصناعة وانتا طامع في الربح الكبير - لكنّك رافض التعب

حبيب مامته - إنتي ش عاوزة تتعبي يا بيضة - طيّب روّحي لامّك

خلصانة يعني

-

حضرتك بتاخد إحدى الحسنيين - راحة التجارة - أو ربح الصناعة

لكن عاوز ربح الصناعة مع راحة التجارة - للأسف مش موجود

-

الفرق التاني في ربح الصناعة - إنّه ربح ( خلفيّ )

يعني - بتكسب من ( تقليل التكاليف ) - وليس من ( زيادة السعر )

-

يعني الخلّاط اللي أنا كصانع اتكلّف عليّا 350 جنيه وبعته لك ب 400 جنيه - فكسبت فيه 50 جنيه

وانتا بعته ب 500 جنيه - فكسبت فيه 100 جنيه

إنتا عشان تكسب أكتر - هتفكّر تبيعه ب 510 - أو هتطلب منّي كمّيّة كبيرة - فأعطيهولك ب 390

-

لكن أنا كصانع - معايا ال 350 جنيه - ومعايا العمالة والمهندسين - هدرّبهم أحسن بحيث أقدر أضغط على الجودة والهوالك والمرتجعات - فأصنّعه ب 330

-

أو أقدر أسيب دول على جنب - وأروح للـ نو هاو - فأصنّعه بطرق أحسن - فأكلّفه 300 فقط

-

أو - أنا حجم الإنتاج عندي كبير - فأقدر أضغط على تكاليف الخامات نفسها - من خلال إنّي أشتري كمّيّات كبيرة - فأكسب من الشراء - وأكلّفه 250 - وأبيعه ب 400 بردو !!

-

أو ب 350 - وأنافس - وآخد حجم سوق أكبر بكتير

-

دي اسمها اقتصاديّات الحجم - ودي نظريّة الصين

-

دا معنى الربح الخلفيّ - الربح من التكاليف - ودي ميزة للصانع عن التاجر

-

فالصانع - يقدر يكسب أكتر من التاجر عشرات المرّات ( في أحجام العمل الكبيرة )

-

عشان كده - التاجر لمّا حجم العمل عنده بيكبر - بيتحوّل لصانع

تكون انتا واقف من بعيد وشايف ال 7 نقاط المؤلمة اللي فوق دي - وتقول ( ليه الراجل ده ورّط نفسه في التوريطة دي ؟! )

عشان الربح طبعا