من أكتر الأخطاء المنتشرة عند الناس العاديّين - غير المتخصّصين في الاستثمار يعني

إنّهم يقيّموا مجال معيّن بناءا على إنّ شركة كذا فشلت فيه ومصنعهم قفل و و و

-

فيقول لك مثلا مجال تصنيع الورق مجال فاشل - بدليل مشكلة شركة راكتا مثلا

أو العكس بردو - إنّهم يقيّموا نجاح مجال بناءا على إنّ فلان اللي عمل مشروع في المجال ده بقى مليونير

-

لو هنعقّد الموضوع - هنقول إنّ فشل المشروع ليه [#عوامل\_داخليّة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B9%D9%88%D8%A7%D9%85%D9%84_%D8%AF%D8%A7%D8%AE%D9%84%D9%8A%D9%91%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZU7sOjS3K1KKEGqh9lstwnSzWvR2iXUWl6aoo6DPgzKG4vz9w_SN2m983xzRfCYqoyW-UCk9S7oGpJkbHgcoZ6ZpqPW85Czb78cJ8_IdRtKW5fGZCpqa3qQPWqEm809GE41Itt4IKt9HUPgYkfpclgAaQiStfKJQBz-6-hlSnsOQOnjduNVJPdryYEWzPn6km4Apuw6w2JxVSsO9jQCa8_h&__tn__=*NK-R) - و [#عوامل\_خارجيّة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B9%D9%88%D8%A7%D9%85%D9%84_%D8%AE%D8%A7%D8%B1%D8%AC%D9%8A%D9%91%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZU7sOjS3K1KKEGqh9lstwnSzWvR2iXUWl6aoo6DPgzKG4vz9w_SN2m983xzRfCYqoyW-UCk9S7oGpJkbHgcoZ6ZpqPW85Czb78cJ8_IdRtKW5fGZCpqa3qQPWqEm809GE41Itt4IKt9HUPgYkfpclgAaQiStfKJQBz-6-hlSnsOQOnjduNVJPdryYEWzPn6km4Apuw6w2JxVSsO9jQCa8_h&__tn__=*NK-R)

-

العوامل الخارجيّة زيّ إنّك يكون عندك مصنع علف مثلا والدولة تضيّق عليك استيراد الخامات بسبب مشاكل الدولار

أو تكون بتصدّر رزّ مثلا - أو بصل - والدولة تطلّع قرار بوقف التصدير

أو تكون شغّال في القهوة مثلا - وتيجي دولة رئيسيّة في العالم في إنتاج القهوة يحصل عندها ضربة لمحصول سنة معيّنة - فتأثّر على أسعار القهوة في العالم كلّه في السنة دي

حتّى الدول المنتجة للقهوة غير الدولة دي ترفع أسعارها عشان الدولة الرئيسيّة مش قادرة توفّر المعروض المعتاد بتاعها

-

فلو فيه مشكلة خارجيّة في مجال ما - فده معقول إنّنا نتكلّم عن تأثّر المجال ده ككلّ بالمشكلة دي

-

لكن - في الواقع - معظم مشاكل الشركات اللي بتتعثّر - والمصانع اللي بتقفل - بتكون راجعة لمشاكل داخليّة

فتاخد انتا الموقف الداخليّ الخاصّ بالشركة دي أو المصنع ده - وتسقطها على المجال كلّه !!

-

البشر بيميلوا للتعميم ( الجملة اللي فاتت دي أساسا تعميم - لكن ما علينا )

-

التعميم مريح - بيقلّل الفرهدة في التفكير - وهوّا الكائن المواطن الإنسان عاوز إيه غير الراحة

-

فأنا بدل ما اقعد أهري وافرك في تقييم مجال معيّن بشكل محايد - أنا اشوف آخر خبر سمعته عن المجال ده بيقول إيه

بيقول مثلا مصنع كذا قفل - يبقى أمّ المجال ده كلّه على بعضه فاشل - فول ستوب - اللي بعده

-

المشكلة مش هنا - المشكلة إنّك لو قلت الكلام ده ( بثقة ) - قدّام حدّ - وانتا رامي ضهرك لورا كده - وبتتكلّم من طراطيف صوابعك - اللي قدّامك هيصدّقك

-

هيصدّقك ليه ؟!

ما هوّا كمان عاوز يرتاح - وما صدّق حدّ يعطي له تعميم - فقام عايم على عومه عشان يرتاح

-

خصوصا لو كان الشخص ده بيفكّر يستثمر في المجال ده - فيبقى خبر إنّ المجال ده فاشل بالنسبة له كالماء البارد على العطش

-

اللي داخل مشروع ما بيبقى نفسه حدّ يثبت له إنّ المشروع ده فاشل

لإنّه لو أثبتت لي إنّ المجال ده فاشل - أنا مش هاستثمر - فمش هخاطر - فمش هاتعب - فهارتاح

البشر يبحثون عن الراحة وليس الربح ( تعميم تاني اهو - إبسط يا عمّ )

-

بينما الحقيقة بقى ( وده موضوعنا ) إنّ معظم مشاكل الشركات بتكون مشاكل داخليّة

ومعظم المشاكل الداخليّة دي بتكون بسبب صاحب المشروع شخصيّا

ومعظم المشاكل بتاعة صاحب المشروع دي بتبقى أسبابها نفسيّة مش فنّيّة

-

مشاكل الشركة بتكون داخليّة زيّ مثلا

-

مشكلة في الإدارة - تلاقيه صاحب شركة مهندس مثلا - فمعتبر نفسه - كمهندس - بيفهم في الإدارة

مشكلة في التسويق - ممكن ما يكونش فيه تسويق أساسا

مشكلة في التسعير - حاطّين سعر أعلى من القيمة العادلة للمنتج

مشكلة في الجودة - ما عندهمش قسم جودة أصلا

مشكلة في العمالة - عمالة غير مدرّبة - ولا يتمّ تدريبها داخليّا - ولا تأخذ حقوقها كرواتب - فلا تهتمّ بالجودة

مشكلة في رأس المال - فاتحين على نفسهم حجم أعمال أكبر من ملائتهم الماليّة - فيقوموا مدخّلين شركاء مموّلين - فيتخانوقوا مع بعض - أو يروح البنك - فيبدأ مشوار الضياع

مشكلة في المشتريات - بيشتروا الخام غالي

مشكلة في المبيعات - موظّف المبيعات ما بيردّش على العملاء أساسا - وده طبعا بيمنع حدوث مشاكل مع العملاء - فموظّف المبيعات يشكر طبعا إنّه بيمنع حدوث مشاكل في المبيعات

مشكلة في الفنّيّات - بيصنّعوا بطرق تهدر الخام وترفع التكلفة

مشكلة في التغليف - بيغلّفوا بجودة لا تعبّر عن جودة المنتج

مشكلة في التشطيب - التجميع - الدهان - إلخّ

مشكلة في الموقع - مكان المصنع بعيد عن الخامات - فالخامات بتجيلهم غالية

مشكلة في تخطيط المصنع - الخامات بتنتقل بين أقسام المصنع بشكل غير مدروس - فبتطوّل عمليّة التصنيع - فبتقلّل الإنتاجيّة - فبترفع التكاليف

-

دا معنى جملة لمّا قلت إنّ معظم مشاكل المشاريع بتبقى داخليّة

فالمصنع يقفل بسبب مشكلة داخليّة عنده - إنّ التلّاجات مش متصيّنة كويّس مثلا - فبترفع تكلفة الكهربا - فبترفع تكلفة المنتج

فتقوم انتا واخد المصنع ده كمثال على فشل المجال ككلّ

-

وقلت لك إنّ معظم مشاكل المشروع الداخليّة بتكون بسبب صاحب المشروع

لإنّ كلّ ما سبق صاحب المشروع مسؤول عنّه يدرسه ويوجّهه في الاتّجاه الصحيح

-

ما بقولش يعمله بنفسه - لكن يوجّهه الاتّجاه الصحيح

-

يعني لو لقى التسويق ضعيف - يبتدي يتواصل مع شركات تساعده في التسويق

لقى المشتريات غالية - يجيب موظّف مشتريات يعمل الواجب المطلوب في الحصول على أسعار من جهات متعدّدة والمقارنة بينها واختيار الأفضل ثمّ التفاوض مع الأفضل ده

فده معنى إنّ معظم المشاكل الداخليّة للمشروع سببها صاحب المشروع

-

وقلت لك إنّ مشاكل صاحب المشروع بتبقى عادة مشاكل نفسيّة - مش فنّيّة

يعني - هوّا مهندس - ورافض يتعلّم إدارة - عشان شايف نفسه بيفهم في كلّ حاجة - فدي مشكلة نفسيّة - مش فنّيّة

طب راح يتعلّم إدارة - يقوم يقعد يجادل مع اللي بيعلّمه - ولمّا الدنيا تقفش بينهم - يقول له أنا مهندس وبقول لك كذا

فكده نقلنا من مشكلة الوهم - لمشكلة الكبر

صاحب المشروع رافض يعيّن حدّ في المبيعات مثلا عشان خايف حدّ يطّلع على أرقام البيع فيحسده

فدي مشكلة خوف - مشكلة نفسيّة

صاحب المصنع رافض يبيع بسعر أقلّ من المنافس - رغم إنّ جودته أقلّ من المنافس - بسّ انا ما ابيعش بسعر أقلّ من المنافس بتاعي - بردو الموضوع قلب شخصيّ ونفسيّ - ودخل فيه الشخصنة والمنظرة

صاحب المصنع خد تمويل زائد من المموّلين - والتمويل الزائد كارثة من كوارث التمويل

-

يعني انتا مثلا محتاج تمويل بمليون جنيه - هيحقّق 300 ألف جنيه ربح آخر السنة

فقمت خدت من الناس 3 مليون جنيه - ما عرفتش تشغّل منهم إلّا مليون واحد - فجاب نفس ال 300 ألف جنيه

فبدل ما كنت هتبقى كسبت 30 % - تلاقي نفسك كسبت 10 % فقط

-

لإنّ المموّلين مالهمش دعوة انتا شغّلت مليون ولّا 3

همّا ليهم دعوة إنّك خدت 3

فهتعطي أرباح على ال 3

-

فانتا لقيت نفسك غلطت

طيّب - هل هتعترف بخطأك - هل عندك االشجاعة ( صفة شخصيّة ونفسيّة وأدبيّة )

ولّا هتكابر - وتعطي الناس ربح وهميّ - وتاخد السنة اللي بعدها تمويل زائد أكبر من اللي فات !!!

-

مشاكل الشركات معظمها داخليّ - ومعظمها شخصيّ - ومعظمها نفسيّ

-

عشان كده لمّا كانوا يصرّخوا ويقولوا مصر فيها مش عارف كام ألف مصنع متعثّر - ولا كنت بالتفت لهم

حضرتك متعثّر - بيع المصنع والمكن واقعد في البيت - ما انا عارف انتا تعثّرت ازّاي

-

ومش عاوز اروح لاسباب كمان ممكن تكون غير لائقة للتعثّر ده

تلاقي اللي خد فلوس المموّلين جاب بيها عربيّة

واللي صرف الفلوس على مشروع تاني

أو تلاقي واحد كان واخد تمول من مراته - فحصلت مشاكل عائليّة بينهم - فطلبت الفلوس - فالمصنع وقع

-

فيبقى المصنع وقع بسبب غسيل في بلكونة مواطن - تقوم انتا طالع قايل إنّ مجال كذا فاشل - وبالدليل - وباعترافاتهم - وتقوم ضارب مثال المصنع الفلانيّ اللي في المجال ده اللي قفل الشهر اللي فات

-

أخيرا

حتّى المشاكل الخارجيّة - زيّ الظروف الجوّيّة مثلا وأزمات الدولار ومنع التصدير إلخّ - صاحب المشروع ليه دور فيها

-

لسّه امبارح كنت في جلسة مع شركة بتعمل توسّع في مجالها لمجال آخر لإنّها خايفة مجالها يقفل

والشركة بتصدّر لدولة ما - فبتفتح سوق لدول تانية - بردو خايفة إنّ سوق الدولة اللي بتصدّر لها دلوقتي يقفل

وهيّا بتستورد - فمهتمّة تزوّد التصدير عشان يأمّن لها دولار من الحصيلة التصديريّة - عشان لو رجعت مشكلة الدولار تاني ما تأثّرش عليها في استيرادها

-

دي مشاكل داخليّة ولّا خارجيّة ؟!!

-

فحتّى المشاكل اللي هنقول عليها إنّها خارج إرادة الشركة - هيّا في الحقيقة بردو من مسؤوليّات الشركة إنّها تحتاط ليها