[#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=AZWttz9yqkNZyXkZtGeWUv5noWada5E9fE5KSMAjN-sY9oTtMMQuHSiVVEvXuToaN8WbZZreguyd5r5f7VQ6irubATSB7iUmKQAWE4zLZmVKMISbIHBt04kNjqCk6RffqwSr2et7xS5iqVwYLxz0rHy0xXcnusBpdSUbVqmTxlon0mUK6wR5SyibfPh0smN2vIk&__tn__=*NK-R)

-

السلام عليكم

امبارح كتبت بوست فزّورة بسأل فيها

لو إنتا شغّال في الشاي

وعاوز تتوسّع

يا ترى تتوسّع للبنّ ولّا للسكّر ؟

-

والحقية إنّ الحديث ذو شجون

حضرتك قدّامك ييجي ربع ساعة

هتتسحل معايا في مقال

بيشرح إمتى تعمل إيه

فإلى السحلة

-

مبدئيّا السؤال ده يندرج تحت مسمّى

السلع البديلة والسلع المكمّلة

يعني البنّ سلعة بديلة للشاي

والسكّر سلعة مكمّلة للشاي

-

الكافيه سلعة مكمّلة للمطعم

والمسرح سلعة بديلة عن المطعم

-

البنزين سلعة مكمّلة للعربيّة

والتاكسي سلعة بديلة عن العربيّة

وهكذا

-

طيّب

خلّى ده على جنب

وتعالى نرجع خطوة للخلف

-

الموضوع ده طالع من دراسة العرض والطلب

النموذج البسيط بتاع العرض والطلب بيقول

إنّ كلّ ما السلعة تكتر سعرها يقلّ

وكلّ ما تقلّ سعرها يزيد

-

ده النموذج البسيط جدّا اللي كلّ الناس تعرفه

لكن فيه كلام تاني كتير

المفروض يتقال بعد الجملة البسيطة

بتاعة ( يزيد سعره يقلّ يقلّ سعره يزيد ) دي

-

الكلام ده بيناقش إنّ فيه سلع لا تتأثّر بالعرض والطلب

زيّ الأدوية مثلا

حتّى لو فيه وفر في الأدوية فسعرها هيفضل ثابت

-

بل فيه تصرّفات عكسيّة بتحصل أحيانا

زيّ مثلا إنّ منتج يغلى

فالمتوقّع إنّ الطلب عليه يقلّ

فالناس تشوفه بيغلى

فيفتكروه هيغلى أكتر

فيروحوا يشتروه أكتر

-

فبدل ما ارتفاع السعر يقلّل الطلب

كانت النتيجة إنّ الطلب زاد مش قلّ

-

أو إنّ دكتور يزوّد سعر الكشف

فالناس تروح له أكتر ظنّا منهم إنّه محترف

-

أو إنّ سعر منتج يرخص مثلا

فالناس تشكّ في جودته

فتبطّل تشتريه

فانخفاض السعر يقلّل الطلب مش يزوّده

-

أو الناس تظنّ إنّه متوافر على طول

فيأجّلوا شراءه

-

عشان كده بنقول

إنّ الارتفاع القليل المستمرّ في الأسعار

بيحافظ على السوق

لأنّه بيمثّل أحد عوامل تقييم المشتري للموقف

فيخاف إنّ الحاجة تغلى

فيروح يشتريها دلوقتي

-

فالارتفاع الطفيف المستمرّ في الأسعار

عامل زيّ الملح في الأكل

لو مظبوط هيظبط الطعم

لو زيادة يبوّظ الأكلة

-

نرجع لموضوعنا

-

فعرفنا إنّ فيه حاجة اسمها

العلاقة بين العرض والطلب والأسعار

وعرفنا النموذج البسيط منها

إنّه السعر يقلّ الطلب يزيد

السعر يزيد الطلب يقلّ

العرض يزيد السعر يقلّ

العرض يقلّ السعر يزيد

الطلب يزيد السعر يزيد

الطلب يقلّ السعر يقلّ

-

وعرفنا إنّه أحيانا بيكون ردّ الفعل أفقيّ

يعني ما فيش ردّ فعل

يعني أسعار عنيدة

طلب يزيد طلب يقلّ عرض يزيد عرض يقلّ

هوّا السعر ثابت

-

وعرفنا إنّه أحيانا ردّ الفعل بيكون عكسيّ

-

طيّب

كلّ اللي فات ده كنّا بنتكلّم عن سلعة واحدة

إيه رأيك ندخّل سلعة كمان في حساباتنا

يعني

يا تري لو سعر البنزين زاد

أسعار العربيّات هيحص ل لها إيه ؟

طب أسعار التاكسيات هيحصل لها إيه ؟

-

طيّب لو أسعار اللحمة زادت

أسعار السمك هيحصل لها إيه ؟

وأسعار الخضار هيحصل لها إيه ؟

وأسعار المطاعم هيحصل لها إيه ؟

-

وهنا لاحظ الاقتصاديّون

إنّ السلع بينها علاقات

ولاحظوا إنّ العلاقات دي ليها نوعين

تبادليّة وتكامليّة

-

يعني فيه سلعة بديلة لسلعة

وسلعة مكمّلة لسلعة

-

ولاحظوا

وده مربط الفرس على فكرة

لاحظوا إنّ ارتفاع سعر سلعة ما

يرفع الطلب على السلعة البديلة

ويقلّل الطلب على السلعة المكمّلة

-

يعني

لو سعر اللحمة زاد

الطلب هيزيد على السمك

-

ولو سعر البنزين زاد

الطلب هيقلّ على العربيّات

وهيزيد على التاكسيّات

-

طيّب

لو سعر الشاي زاد

يبقى على طول الطلب هيقلّ على الشاي

وهيزيد على البنّ

-

طيّب لو سعر الشاي قلّ

الطلب هيزيد على السكّر

لأنّ ناس كتير هتشتري شاي

فهيجتاجوا يشتروا سلعته التكامليّة

اللي هيّا السكّر

-

طب خلاص ما هو الموضوع بسيط آهو

أمّال قلت لنا هتتسحلوا معايا وبتاع

الفزّورة حلّها سهل

الحلّ ببساطة هو ...

-

يا عمّ اصبر

أنا مش قلت لك هتتسحل ؟

أيوة

طيّب إنتا اتسحلت ؟

لأ لسّه

يبقى اصبر لحدّ ما تتسحل

مستعجل ليه ؟!!!

-

خلّينا نكمّل

حضرتك كحدّ معاه فلوس وشغّال في الشاي

قبل ما نجاوب هتشتغل في السكّر ولّا البنّ

أسأل حضرتك سؤال

حضرتك رجل أعمال ولّا مستثمر ؟؟؟

-

ما تقوليش ما همّا حاجة واحدة

همّا حاجة واحدة مجازا

زيّ ما إحنا بنقول ع الصيدليّ والدكتور

إنّهم دكاترة

في حين إنّهم ولا دكاترة ولا حاجة

ده صيدليّ وده طبيب

الدكتور هوّا اللي معاه دكتوراه

-

وزيّ ما بنقول على المعماريّ مهندس

في حين إنّه معماريّ

وزيّ ما بنقول مهندس ميكانيكا إنتاج

مع إنّه مهندس تصنيع

هوّا لا ميكانيكا ولا إنتاج

-

وحاجات كتير كده

فمن ضمن ده

إنّنا بنقول على رجل الأعمال إنّه مستثمر

في حين إنّ فيه فرق بين الاتنين

-

حضرتك لو شغّال عند حدّ فإنتا موظّف

لو شغّال بنفسك فإنتا صاحب عمل حرّ

لو شغّال بنفسك ومعاك موظّفين فإنتا رجل أعمال

لو شغّال عندك رجال أعمال بموظّفينهم فإنتا مستثمر

-

فرجل الأعمال بيكون شغّال بنفسه وبيدير موظّفينه

لكن المستثمر بيكون شغّال بفلوسه - مش بنفسه

وشغّال عنده رجال أعمال مشاركينه في الفلوس دي

-

أبسط نموذج للمستثمر هو البنك

وفيه ناس عبارة عن بنوك ماشية على رجلين

دول اللي اسمهم مستثمرين

-

اللي لسّه شغّالين بنفسهم وبموظّفينهم

دول اسمهم رجال أعمال

مش مستثمرين

-

فلو حضرتك رجل أعمال

وقتها ننصحك إنّك لو عاوز تتوسّع

يبقى تتوسّع في حاجة مكمّلة لنشاطك

-

لكن لو إنتا مستثمر

فننصحك إنّك تستثمر في حاجة بديلة لنشاطك

-

يعني

لو إنتا رجل أعمال

وعندك مصنع مواسير مثلا

ومعاك فلوس عاوز تشغّلها

يبقى نقول لك

اعمل مصنع جلفنة مواسير

أو اعمل محلّات توزيع مواسير

أو اعمل مصنع صاج

أو استورد صاج

أو اشتري مصنع مواسير منافس

أو طوّر خطّ إنتاج المواسير بتاعك

بحيث تنتج أنواع أخرى من المواسير

أو اشتري خطّ مواسير للأنواع الجديدة ده

أو صدّر

-

الكلام ده مش عشوائيّ

الاستشاريّ زيّ الساحر

إنتا بيتهيّأ لك إنّه بيقول أيّ كلام

لكن الكلام ده بيكون له أساس

فخلّيني أشرح لك الطلاسم السابقة

-

لو عندك مصنع مواسير

وعملت مصنع جلفنة

فده اسمه تكامل أماميّ

-

يعني بتستغني عن مصنع الجلفنة

اللي كنت بتبعت مواسيرك تتجلفن عنده

فإنتا كده بتكسب أرض أماميّة

-

لو عملت محلّات توزيع مواسير

فده تكامل أمامي في مجال التجارة

مش الصناعة

-

لو عملت مصنع صاج

فده اسمه تكامل خلفيّ

يعني بتستغني عن اللي كان بيبيع لك الصاج

بتكسب أرض خلفيّة

-

ولو استوردت الصاج يبقى تكامل خلفيّ

في مجال التجارة

-

لو اشتريت مصنع مواسير منافس

فإنتا كده بتكسب أرض جانبيّة

بنسمّيه تكامل جانبيّ

-

لو طوّرت في منتجك

أو عملت منتج جديد

فده اسمه تطوير منتج جديد في نفس السوق

-

لو صدّرت

يبقى ده اسمه تقديم نفس المنتج في سوق جديد

-

يعني مرّة طوّرت المنتج ومرّة طوّرت السوق

-

ده كلّه يندرج تحت مفهوم التكامل

وده اللي بننصح بيه رجل الأعمال

مش المستثمر

-

ليه

لأنّ المنتج التكامليّ

إنتا عندك فيه مساحة إنتا كسبانها مقدّما

ألا وهي المساحة المشتركة

بين منتجك والمنتج التكامليّ

-

يعني

لو فتحت مصنع جلفنة

فإنتا ضامن 70 % من عملائه

اللي همّا مصنع المواسير بتاع حضرتك

-

لو فتحت مصنع صاج

فإنتا عندك 70 % من عملائه

اللي همّا مصنع المواسير بتاع حضرتك

بردو ؟!

آه بردو

-

لو اشتريت مصنع منافس

فإنتا عندك 70 % من عملائه

اللي همّا مين ؟

اللي همّا مصنع المواسير بتاع حضرتي

-

لأ

ضحكت عليك

اللي همّا عملاء مصنع المواسير بتاعك

إنتا هتبيع مواسير لمصنع المواسير إزّاي ؟!

-

لو طوّرت في منتجك في نفس السوق

فإنتا عندك 70 % من عملاء مصنعك الحالي

هيتقبّلوا شراء المنتج المطوّر

لأنّهم مجرّبين منتجك السابق وواثقين فيك

-

لو فكّرت تصدّر

فإنتا عندك 70 % مضمونين

اللي همّا مين المرّة دي ؟

اللي همّا المعرفة الفنّيّة بإنتاج المنتج ده

بالمواصفة الصحيحة للسوق المحلّي

فإنتا محتاج تبذل مجهود فقط

في معرفة فرق مواصفة السوق الخارجيّ

وتعرف مين عملاء السوق الخارجيّ

-

لو إنتا تاجر مخلّل وعاوز تتوسّع

ورحت عملت مصنع مخلّل

فإنتا عملت تكامل خلفيّ

-

العميل ما يفرقش معاه

إنتا جايب له المخلّل من أيّ مصنع

طيّب لو عملت مصنع ملح

شغّال

-

طيّب لو بعد ما عملت مصنع المخلّل

فكّرت تشتري مزرعة مانجة

مانجة إيه يا راجل يا أناناس

اشتري مزرعة لفت وجزر

-

لو عندك مصنع مكرونة

اشتري مزرعة مكرونة

ههههههههه

-

لا طبعا

ما ينفعش تشتري مزرعة مكرونة

ليه ؟

لأنّ المكرونة ما بتتزرعش

أنا صاحي لك قوي

إنتا تشتري مرزعة قمح

-

هههههههه

ولا صاحي ولا حاجة

يا خسارة تعليمي فيك

حضرتك لو عندك مصنع مكرونة

يبقى تروح تشتري مطحن دقيق

وبعد ما تستقرّ في موضوع الدقيق ده

يبقى تشتري له مزرعة قمح

-

طيّب

كلّ ده فيما يخصّ رجل الأعمال

لكن

بالنسبة للمستثمر

فده راجل بيشتغل بفلوسه

فنخاف عليه يشتغل في سلعتين متكاملتين

-

يعني

لو شغّال في الشاي

وراح اشتغل في السكّر

فالشاي غلى

فالسكّر هيقلّ الطلب عليه

يبقى هوّا اتضرب

في الشاي والسكّر مرّة واحدة

-

لكن

لو شغّال في الشاي والبنّ

فهيخسر في أسهم شركة الشاي

في المقابل الناس تلاقي الشاي غالي

فتروح تشتري بنّ

فهوّا يكسب في أسهم شركة البنّ

ده المستثمر

-

طيّب

ليه رجل الأعمال ما يعملش كده

ولا يضع البيض في سلّة واحدة

يا إخواننا

يا أهل الخير

موضوع السلّة والبيض ده بهدلنا

اللي لا يضع البيض في سلّة واحدة ده

هو المستثمر

-

لكن إنتا رجل أعمال كحيان

معاك يدوبك عشرة خمستاشر مليون

هتعمل لي فيها مستثمر ؟!

-

رجل الأعمال لازم يضع كلّ البيض

في سلّة واحدة

لأنّه ما يقدرش يتابع بنفسه مجالين مختلفين

ما ينفعش يكون عنده مصنع مواسير

ويروح يشتري فندق

مش هيقدر يتابعهم الاتنين

-

لكن لو عنده مصنع مواسير ومصنع جلفنة

هيقدر يتابعهم الاتنين

زيّ ما بتاع الفول بيعمل طعميّة كده

ما الفول م الطعميّة والطعميّة من الفول

لكن هتبقى بتاع فول وتفتح محلّ جزم ؟!

-

كرجل أعمال ننصحك بالعمل في مجالين

فيه بينهم مساحة مشتركة

هيّا دي مواسير بتتجلفن

وده مصنع جلفنة بيجلفن مواسير

لكن ايه علاقة المواسير بالفنادق

-

هتقول لي خلاص

يبقى يتابع من بعيد

أقول لك ما فيش شغل بينجح

وإنتا بتتابعه من بعيد

لازم تكون متداخل مع شغلك عشان ينجح

-

أمّال المستثمر بينجح إزّاي ؟

المستثمر بينجح لأنّه شغّال عنده

على رأس كلّ مشروع من مشاريعه

رجل أعمال بيشغّل المشروع ده

رجل أعمال متداخل مع المشروع ومتفرّغ له

وبيشغّل الموظّفين اللي مشغّلين المشروع ده

-

بالمناسبة

المشروع ده أصلا ما اسموش مشروع

اسمه بيزنس

فيه فرق بين البيزنس والمشروع

Business vs Project

-

بسّ إحنا بردو سمّيناهم تسمية واحدة

زيّ الطبيب والصيدليّ كده

المشروع بيون له بداية ونهاية وهدف محدّد

البيزنس مالوش نهاية ولا هدف محدّد

-

يعني

لو عاوز تعمل مصنع مواسير

فبناء المصنع مشروع

تركيب المكن مشروع

لكن مصنع المواسير نفسه هو بيزنس

-

المشروع له بداية ونهاية وهدف محدّد

لكن البيزنس مالوش نهاية

ولا هدفه محدّد

هدفه بيتغيّر طول الوقت

وfيتطوّر ويزداد طموحا

ما علينا

-

يعني الراجل اللي كان شغّال في الشاي ده

يعمل إيه ?

والله نشوف الأوّل هوّا رجل أعمال ولّا مستثمر

وبعدين نشوف هيعمل إيه

-

أخيرا

اقرؤوا يا جماعة واتعلّموا

أنا اتعمّدت أقول ألفاظ الشاي والسكّر والبنّ

لأنّ المثال ده بنفس الألفاظ دي

مستخدم في معظم كتب الاقتصاد

-

واللي قاري اقتصاد

استخدم ألفاظ ( تكامليّ وتبادليّ )

في الردّ على البوست

-

لكن اللي مش قاري سرح بخياله

بتسرح بخيالك ليه ؟!

الموضوع خلصان

ليه عاوز تخترع العجلة ؟

الموضوع مكتوب في كتب الاقتصاد

من مئات السنين

-

تخيّل حضرتك أنا في المحلّة

وبسأل واحد فين دسوق

فقال لي هتاخد الطريق الدوليّ

لكفر الشيخ

وتكمّل بعده على نفس الطريق

هتلاقي دسوق

وأنا رحت كفر الشيخ قبل كده

فهامسك الطريق الدوليّ لكفر الشيخ

وبعده هكمّل لدسوق

اللي هوّا بردو مش دوليّ ولا حاجة

بسّ العيلة اعتبرته طريق دوليّ

بيوصل بين دولة المحلّة الشقيقة

ودولة كفر الشيخ الصديقة

-

دوليّ إيه ؟!

ما علينا

المهمّ

هل أنا وأنا في الوصلة ما بين المحلّة وكفر الشيخ

هكون زيّ ما أنا في الوصلة من كفر الشيخ لدسوق ؟

مستحيل

-

طريق كفر الشيخ أنا مشيت عليه قبل كده

لكن طريق دسوق لأ

-

ده بالظبط الفرق بين واحد قارئ وواحد غير قارئ

أي نعم الاتنين متوجّهين لوجهة واحدة

الاتنين رايحين دسوق

لكن فيه واحد ماشي على طريق عارفه

والتاني ماشي على طريق مش عارفه

-

المطبّات اللي هتتفاجئ بيها دي

إنتا لو مشيت على الطريق قبل كده هتبقى عارفها

-

كذلك اللي بيقرأ

بيكون عارف إنّ فيه مطبّ جاي في الطريق

الطرق الجانبيّة المختصرة هيدخلها فقط اللي قاري

اللي مش قاري هيدخل طرق يكتشف إنّها مسدودة

وهيضطرّ يرجع تاني

-

وممكن البنزين ما يكفّيهوش يرجع

لحدّ ما يمسك الطريق الصحيح

وممكن عند مفرق من مفارق الطرق تتوه

وتلاقي نفسك رحت بلطيم

-

الذكي هو من يتعلّم من أخطائه

والحكيم هو من يتعلّم من أخطاء الآخرين