النهارده كان عندي مقابلة مع عميل في العاشر من رمضان

بعد السلامات والذي منّه

بدأ العميل الكلام مباشرة ورصّ الرصّة التالية بدون مقدّمات

-

دلوقتي الناس كلّها بتفكّر في الاستثمار

وفي نفس الوقت كلّ الناس محتاجة استهلاك

فأنا فكّرت في فكرة أجمع بين الاستثمار والاستهلاك

-

دلوقتي هل تجارة الملابس بتخسّر ؟!

وهل فيه ناس بتستغني عن الملابس ؟!

فأنا فكّرت في الآتي

-

دلوقتي أنا عاوز آخد 1000 سهم من مساهمين

كلّ مساهم هيدفع 10 آلاف جنيه

كده يبقي جمّعنا 10 مليون جنيه

نعمل بيهم فروع لتوزيع الملابس

ويكون للمساهمين عائد في الأرباح يوصل ل 15 %

-

وبكده أبقى خلّيت الناس تستثمر

وفي نفس الوقت تستهلك

-

أنا حطّيت كفّ إيدي علي جانبيّ عيني

كما أفعل دائما عندما أشعر بتداخل المعلومات في رأسي

وقلت في نفسي

يا ابن اللذينا

أنا مطبّق من امبارح

وواصل العاشر 9 صباحا

والساعة بقت 5 المغرب

ومن ساعتها بلفّ علي كعوبي

ولسّه هارجع المنصورة 3 ساعات سواقة

وإنتا جاي ترصّ لي الرصّة دي ؟!!!

-

طب مش واحدة واحدة

دا إنتا برشمتهالي ع الآخر

أقول له إنّه كده نصّاب وأسلّم عليه وأمشي

ولّا يكون مش نصّاب فعلا وأكون أنا ظالمه

طب أبتدي الكلام منين ؟!

-

لقيته بيقول لي

واضح إنّنا جينا لحضرتك وحضرتك مرهق

أو مش عاوز تسمعنا

شلت إيدي من علي عيني وقلت له لا أبدا

أنا لمّا بكون مركّز باعمل كده

اتفضّل أنا سامعك

-

قال لي ما أنا شرحت لحضرتك الموضوع آهو

استثمار واستهلاك

وعائد ب 15 % سنويّا

قلت له سنويّ ؟

قال لي أيوه

قلت له تمام

وبيني وبين نفسي قلت كويّس إنّه ما قالش شهريّ

-

قلت له

طيّب حضرتك كده فيه أكتر من مخاطرة في وقت واحد

أوّلا هتشتغل في حاجة إنتا جديد عليها

ثانيا هتفتح أكتر من فرع في وقت واحد

ثالثا هيكون فيه شركاء كتير

-

قال لي لأ

ما أنا الشركاء مش هيكون من حقّهم التدخّل في الإدارة

همّا هيكون ليهم أرباح سنويّة

ياخدوها بدون التدخّل في الإدارة

قلت له أرباح سنويّة كام ؟

قال لي 15 %

قلت له يعني المشروع متوقّع إنّه يكسب 30 %

استغرب للحظة

فقال له زميله

أيوه يقصد إنّك هتكسب 30 % سنويّ

تعطي المساهمين 15 % منهم وتاخد الباقي

قال لي أيوه

-

قلت له النموذج ده كده كبير جدّا

نصيحتي ليك ابتدي بمحلّ صغيّر

ولمّا ينجح وقتها فكّر تاخد فلوس من الناس

لكن ما ينفعش تاخد فلوس من الناس على مجرّد فكرة

-

التمويل بيروح لمشروع صغيّر ناجح عاوز يكبر

مش فكرة عاوزة تتحوّل لمشروع

-

قال لي هوّا مشروع الملابس بيخسر ؟

قلت له ممكن ينجح وممكن يخسر حسب حاجات كتير

أهمّها الإدارة

قال لي كلّ حاجة موجودة

رأس المال هيكون موجود

الفروع هتكون موجودة

والإدارة ما حدّش هيتدخّل فيها غيري

-

قلت له

صعب موضوع إنّ الشركاء ما حدّش يتدخّل منهم في الإدارة دي

قال لي هاعمل عقود وأوضّح فيها الكلام ده

قلت له ولو

بمجرّد ما المشروع هيبدأ

هتلاقي كلّ شريك واقف لك على باب المشروع بيسألك عن الأرباح

قال لي أنا هاعطي الأرباح سنويّة فقط

وده هيكون موضّح في العقود

-

طيّب أنا دلوقتي عاوز أقول له ده نموذج المستريّح

أو نموذج بونزي

بسّ بردو مش عارف أجيبهاله إزّاي

-

قلت له فيه شركة عملت حاجة زيّ كده من فترة

وحاليا فيه شبهات كتير حواليها

اسمها ( د )

قال لي إيه شركة ( د ) دي

قلت له معقول ما تعرفهاش ؟!

دي عملت نفس الفكرة

والسهم ب 10 آلاف بردو

نفس الرقم

وحاليا دخلوا في دوّامة من التشكيكات والاتّهام بالنصب

-

لحظة واحدة

وقمت مطلّع الموبايل وكاتب اسم الشركة

فطلعت لي نتائج

ورّيتهاله

قلت له شوف حضرتك

ده نموذج مماثل للي بنتكلّم عنّه

-

فالناس بمجرّد ما هتعرض عليهم الفكرة دي

أوتوماتيك هيقولوا إنّك زيّ الشركة دي

-

وبعدين فيه نموذج لسّه منهار من فترة بردو

بتاع شركة تانية اسمها ( ب )

وصاحبها مش عارف هربان دلوقتي ولّا هوّا فين

مع إنّي شخصيّا حاسس إنّه كان حسن النيّة

بسّ الموضوع وسع منّه وما عرفش يلمّه

المال مغري يا فندم

ده غير إنّه ممكن تلاقي نفسك اتورّطت فجأة

في مصاريف ما كنتش عامل حسابها

-

قال لي لأ ما تقلقش

كلّ شئ هيبقي محسوب

وإحنا جايّين لحضرتك

عشان تعمل لنا دراسة جدوى للمشروع

بالأرقام والحسابات وكلّ التفاصيل

بحيث نقدر نقنع بيها المساهمين

قلت له أهلا - أهللللللللا

-

طيّب خلّينا نختصر الموضوع

بأهمّ سؤال في نظريّة المستريّح

-

قلت له

طيّب حضرتك ناوي بعد ما تجيب الألف مساهم دول

والدنيا تشتغل

هل ناوي تجيب مساهمين جداد بعدها بسنة مثلا ؟

قال لي أيوه

قلت له ما كده ممكن الناس تقول

إنّك بتاخد من فلوس الناس بتوع السنة التانية

وتعطي منها أرباح للناس بتوع السنة الأولى

-

قال لي خلاص مش هدخّل شركاء جداد لغاية سنتين

ومش هيكون مسموح لحدّ يسحب فلوسه قبل سنتين

كلّ ده هيكون موضّح في العقود

-

طيّب يا فندم كده حضرتك هتعمل دي شركة مساهمة ؟

قال لي أيوه شركة مساهمة

قلت له طيّب ما كده ممكن حاملي 10 % من أسهم الشركة

يعملوا جمعيّة عامّة غير عاديّة

ويعملوا لك مشاكل

ويقولوا لك شيل كذا وحطّ كذا وغيّر كذا

وبعدين الشركة المساهمة دي شركة أموال

أموالها تعتبر أموال عامّة

خاضعة لرقابة هيئة الرقابة الماليّة

وأيّ تلاعب فيها يعتبر زيّ التلاعب في فلوس الحكومة

وهتلاقي نفسك في مباحث الأموال العامّة بيتحقّق معاك

-

قال لي خلاص

مش هاعملها شركة مساهمة

هاعملها شركة فرديّة عاديّة

وهاعمل عقود ودّيّة بيني وبين المساهمين

-

قلت له كده يبقي دخلت في قانون منع توظيف الأموال

قال لي يعني إيه ؟

قلت له ده قانون الدولة طلّعته

بعد موضوع الريّان والسعد وسامي علي حسن

ومش عارف اسمها نادية مش عارف إيه

وسمّوه وقتها قانون الريّان

وده قانون بيمنع توظيف الأموال

-

هنروح بعيد ليه

كتبت علي جوجل قانون منع توظيف الأموال

طلعت لي الصياغة بتاعته

قرأتها عليه

-

ده غير إنّ حضرتك

لو حصل أيّ تحويلات علي حسابك بشكل كبير

البنك المركزيّ هيلاحظها

وتلاقي نفسك بيتحقّق معاك بردو

خصوصا لو كان فيه تحويلات من الخارج بحجم كبير

-

قال لي ده مشروع حلو وهيكسّب ناس كتير

الناس اللي عاوزة تستثمر فلوسها

ومش لاقيه طريقة تستثمر بيها

هييجي يحطّ عندي 10 آلاف جنيه

ويبقي شريك فضّيّ

ولو هيحطّ 200 ألف جنيه يبقي شريك ذهبيّ

ويكون ليهم مميّزات

ده غير إنّه هيقدر يشتري هدوم من الشركة بمميّزات

-

قلت له همّا ال 10 آلاف اللي هيحطّهم دول

هياخد بيهم هدوم ؟

قال لي لأ

ال 10 آلاف دي مساهمته في الشركة

لكن لو عاوز يشتري هدوم من الشركة يشتري

وهتكون له حوافز من الشركة

قلت له كده بالحوافز دي إنتا بتخسر من ربح الشركة

ده الغريب ييجي يشتري أحسن بدون حوافز

-

قال لي ما هو المساهم بردو

يقدر يجيب ناس من قرايبه يشتروا

وهيكون له حوافز على الناس اللي هيجيبها دي

قلت له أهلا

أهللللللللا

-

كده يا فندم الناس ممكن تظنّ إنّ ده تسويق شبكيّ

قال لي لأ

مش تسويق شبكيّ ولا حاجة

أنا مش هاعطيله فلوس في إيده

أنا هاعطيه خصم علي الشراء

-

قلت له سواء كده أو كده هوّا انتفع من الناس اللي جابها

وهندخل في قصّة واحد يجيب واحد

وإنت عارف إنّ الموضوع ده بقى سئ السمعة دلوقتي

-

قال لي لأ

المساهم فقط اللي هيجيب ناس هوّا اللي هيكون له خصومات

أو بلاش خصومات

هنعطيه نقط

-

قلت له نقط خصومات

في النهاية فيه حدّ منتفع إنّه هيجيب حدّ يشتري

يبقي دخلنا في تسويق شبكيّ

-

وبعدين ممكن الناس تقول لك إنّ السعر مبالغ فيه

ولا يناظر جودة المنتجات المعروضة

-

قال لي وليه المساهم هيقول كده على شركته

ده هيبقي من مصلحته إنّ الشركة تكبر

عشان هوّا يكسب

-

قلت له إنتا بتتكلّم على ألف مساهم

كلّها يومين وتلاقيهم اتقسموا أحزاب

ويبدؤوا يتناحروا بينهم وبين بعض

وتلاقي جروبات واتس وصفحات فيس اتعملت

وكلّه نازل تقطيع في كلّه

-

قال لي أنا هاعمل 10 شركاء

بحصص 200 ألف جنيه

و ألف شريك بحصص 10 آلاف جنيه

وأنا اللي هتكون ليّا الكلمة العليا

ما حدّش هياخد القرار غيري

-

قلت له ده مستحيل يا فندم

ما فيش حدّ هيحطّ فلوس

ويسيب حدّ يتصرّف فيها بمزاجه

-

وبمجرّد ما حدّ هيقول كلمة سلبيّة

هتلاقي تلاتة أربعة مشيوا وراه

وبقوا حزب

والكلمة السلبيّة الواحدة هتسمّع

غير عشر كلمات إيجابيّة

-

وبعدين فيه حاجة اسمها نسبة التحويل

يعني هتحوّل كام %

من الناس اللي هتتواصل معاها لعملاء

وليكن 10 %

يعني إنتا محتاج تتواصل مع 10 آلاف شخص

عشان تحقّق منهم الألف مساهم دول

قال لي ما أنا مش هكلّمهم لوحدي

قلت له ولو

لو معاك 3 او 4 موظّفين

فبردو مطلوب من كلّ واحد منكم

يكلّم له 2000 مساهم مثلا

-

حضرتك ابتدي بحجم صغيّر للمشروع

وليكن حتّي بالعشر شركاء اللي هيدفعوا 200 ألف

وإن كنت بردوا أشكّ

إنّك هتلاقيهم بكره خمسة في ناحية وخمسة في ناحية

وبعد بكره هتلاقي الخمسة بقوا 3 ضدّ 2

وهكذا

-

وبعدين لحظة

حضرتك هتكون مساهم بكام من ال 2 مليون دول ؟

قال لي ب 200 ألف زيّهم

قلت له لا

ما ينفعش

عشان تكون إنتا المدير

لازم ع الأقلّ تكون مشارك بمليون من الإتنين

قال لي ليه ؟

ما الفكرة فكرتي وأنا اللي هدير

قلت له Money talks

حضرتك دافع زيّك زيّي

يبقي بأيّ صفة إنتا هتدير وأنا هاقعد مستمع

قال لي العقود

قلت له علي عيني وراسي

لكن وقت التنفيذ ما حدّش هيلتفت للعقود

-

يا فندم اعمل نموذج صغيّر براس مالك لوحدك

او بالكتير شريك ولّا شريكين يكون بينكم تفاهم كبير

ولمّا المشروع ينجح اطلبوا شركاء

-

قال لي ما مطعم ( ز ) دلوقتي عامل موضوع الأسهم ده

قلت له ده بعد ما نجح بنفسه زيّ ما قلت لك

انجح بنفسك الأوّل

اعمل فكرة صغيّرة ناجحة

وقتها نقدر نعمل لها Scaling

لكن ما فيش حدّ هيدعم مجرّد فكرة

-

قال لي ما فيه نموذج مدرسة معمولة بنفس الطريقة

المدرسة متكلّفة 160 مليون

ومقسّمينها 640 سهم

كلّ سهم ب 250 ألف

ده السهم الفضّي

وفيه سهم ذهبيّ بمليون جنيه

-

قلت له

أنا وإن كنت رافض الفكرتين

إلا إنّ فكرة المدرسة أقلّ خطورة

لإنّي كمساهم هكون شايف أرض ومباني

أصول يعني

-

قال لي

ما أنا هاشتري محلّ ب 5 مليون من ال 10 مليون

وبكده المساهمين يكونوا شايفين أصول قدّامهم

تبقي حاجة تطمّنهم

واشتغل بال 5 مليوت التانيين

-

قلت له إحنا قلنا نسبة الربح 30 %

يعني مطلوب من ال 10 مليون يكسبوا 3 مليون

لمّا حضرتك تجمّد 5 منهم في أصل

أصبح مطلوب من ال 5 مليون الباقيين لوحدهم

إنّهم يكسبوا نفس ال 3 مليون

يعني هامش ربح 60 %

-

وإحنا أساسا قلنا إنّك عشان تحقّق ال 30 %

لازم تكون ماشي على الصراط المستقيم

يبقي إزّاي هتحقّق ال 60 %

-

قال لي يعني إنتا ضدّ فكرة شراء المحلّ

قلت له حضرتك عامل مشروع تجارة

ما ينفعش فيه تجمّد الفلوس في أصول

التجارة يعني الدوران

-

قال لي

طب بصّ كده على دراسة جدوى المدرسة دي

لقيت المدرسة أمّ 160 مليون

معمول لها دراسة جدوى 19 صفحة

يعني الصفحة ب 8 مليون

يا حلاوة

19 صفحة لمشروع ب 160 مليون

قلت له حاضر هابقى أبصّ على الدراسة واعطيك رأيي فيها

بسّ مش دلوقتي

-

قال لي طيّب إحنا عاوزينك تعمل لنا دراسة جدوى محترمة

بحيث نقدر نعرضها على المساهمين فيقتنعوا بيها

قلت له أنا مش مقتنع بفكرة المشروع أساسا

فإزّاي هاقدر اعمل له دراسة ؟!

فقال له زميله

هوّا خايف على اسمه يعني

قلت بيني وبين نفسي

غريبة

واضح إنّ زميله ده مش جاي معاه أصلا

-

قلت له أنا آسف لو كان كلامي محبط

بسّ أنا دوري إنّي أكشف لك كلّ جوانب السوق

وأنا طبيعة عملي بتخلّيني دايما أسمع النماذج السلبيّة

النماذج الإيجابيّة ما حدّش منهم بيكلّمني

كلّ اللي بيكلّموني ناس حاصلة معاها مشاكل

فعيني بتبقي شايفة المشاكل أكتر

وزيّ ما قلت لك

السوق حاليا متحفّز ضدّ فكرة توظيف الأموال دي

قال لي أيوه

بيسمّوه المستريّح

قلت لنفسي

غريبة

هوّا إنتوا الاتنين أبرياء وأنا اللي شرّير ولّا إيه ؟!

-

وعندك نموذج شركة ( د )

وقبله نموذج شركة ( ب )

وزيّ ما قلت لك الدولة بتجرّم توظيف الأموال

ده غير إنّ إحنا كمصريّين

ما عندناش ثقافة الشراكة بشكل واضح

-

قال لي حضرتك عندك كام سنة

قلت بيني وبين نفسي

هوّا هيعمل لي إنترفيو ولّا إيه

قلت له 33

-

قال لي وأنا عندي 40 سنة

ودخلت شراكات كتير جدّا

وحصل فيها مشاكل

بسبب موضوع عدم وجود ثقافة الشراكة ده

لكن لو فيه عقد موضّح كلّ الحقوق والواجبات

مش هيكون فيه مشكلة

-

قلت له ده ممكن يكون بالنسبة ليك إنتا

لكن باقي الشركاء مش هيلتزموا بالعقود

قال لي

طيّب أنا عرضت المشروع ده على حوالى عشر أصدقاء

ناس كبيرة في السنّ

وكلّهم شجّعوه

-

قلت له

ممكن همّا مش شايفين المخاطر اللي بكلّم حضرتك عليها

-

قال لي

وفيه ناس واقفة طوابير مستنّيّة المشروع يفتح

قلت له أيوه فيه كده فعلا

ومش هيحتاجوا دراسة تقنعهم

لكن فجأة هتلاقي الفلوس انهالت عليك

وفجأة هتلاقي نفسك دخلت في دوّامة

وبتتّخذ إجراءات غير حكيمة

وهتعالجها بإجراءات أخري أقلّ حكمة

-

وبدأت أقول بيني وبين نفسي

لو الناس دي نصّابة

فأنا هاخد منهم فلوس إزّاي ؟!

هتبقي فلوس حلال ولّا حرام ؟

-

وانا خلاص كان بقالي ساعتين باتناقش معاهم

وأنا مطبّق من امبارح

فخلاص مش قادر

-

فقلت أنا هانهي النقاش

ومش هجيب سيرة الأتعاب اللي اتّفقنا عليها

مشيوا من غير ما يجيبوا الأتعاب كان بها

-

قمنا وسلّمنا على بعض

قلت أدخل الحمّام

عشان أسيب لهم فرصة يمشوا لو عاوزين يمشوا

لو طلعت لقيتهم لسّه منتظرينّي

عشان يدفعوا لي أتعاب الاستشارة

يبقى أنا أسأت الظنّ بيهم

-

طلعت من الحمّام ما لقيتهمش

ضحكت ضحكة المرهق

واتّصلت بيهم

حضرتك مشيت ونسيت تدفع أتعاب الاستشارة

قال لي أتعاب إيه ؟!

قلت له أنا مش قايل لك إنّ الاستشارة أتعابها كذا

قال لي لأ ما قلتليش حاجة

قلت له يا راجل

قال لي أيوه ما قلتليش علي أتعاب

قلت له يبقى أنا كدّاب بقى

قال لي لأ إنتا مش كدّاب

بسّ إنتا ما قلتليش على أتعاب

قلت له طب يا سيدي شكرا

-

وشعرت بارتياح شديد

بأنّ فلوس الناس دي ما دخلتش جيبي الحمد لله