السلام عليكم

من المخاطر اللي ممكن تقابلك في المرحلة التانية من المشروع

مخاطرة التمويل الزائد

-

يعني إيه

يعني انا مثلا عملت مشروع بمليون جنيه

الربح بتاعه كان 300 ألف في السنة

تمام كده ؟

تمام

-

بعد سنة عاوز آخد تمويل من شركاء عشان أعمل فرع تاني

متوقّع المليون التاني يكسب 300 ألف هوّا كمان

قوم المموّل هياخد 200 ألف مقابل التمويل

وأنا هاخد 100 ألف مقابل الإدارة

-

وبكده المموّل هيبقي مبسوط لانّه خد 200 ألف ع المليون

يعني نسبة 20 %

ودي أكبر من نسبة البنك

وفي نفس الوقت يبقي تجنّب حرمة البنوك وهو الأهمّ

وشغّلت شباب ووفرت سلع وفتحت بيوت وسهّلت علي الناس

-

وأنا كمدير هابقي عملت رافعة ماليّة لفلوسي

عن طريق الشراكة بالتمويل

لأنّ رأس مالي هوّا هوّا نفس المليون

لكن أرباحي زادت من 300 ألف ل 400 ألف

مقابل زيادة بسيطة في المجهود

-

لحدّ كده تمام وما فيش مشاكل

المشكلة هتحصل إمتي

المشكلة هتحصل لو إنتا بدل ما تاخد مليون جنيه

قوم خدت 2 مليون

-

لأنّ فيه شخصين شافوا أرباح السنة الأولي

فعرضوا عليك كلّ واحد مليون

فإنتا خدت ال 2 مليون

رغم إنّك هتستهلك مليون واحد فقط

-

فالاتنين مليون إنتا شغّلت منهم مليون وركنت التاني

المليون اللي اشتغل كسب 300 الف بردو

إنتا خدت 100 ألف بردو

وجيت تعطي كلّ مموّل 100 ألف أرباح

يعني العائد ع الاستثمار 10 % فقط

-

قوم فجاة يا خال النسر اللي علي قورة المموّل طار

وفرشولك الملاية قدّام المحلّ

-

إيه اللي حصل هنا

اللي حصل إنّك قبلت تمويل بدون ما كنت هتشغّله

هوّا حدّ يقول للخير لأ ؟!

طبعا لأ - ما حدّش يقول لأ للخير

بسّ ده مش خير - ده شرّ

إنتا شرّقت نفسك

شرقت يعني خدت تمويل أكبر من قدرتك علي تشغيله

-

يطلع لنا حدّ يحبّ يجوّد

فيقول لك طب ما أنا بدل ما كنت هافتح فرع جديد بمليون

ما أنا آخد الاتنين مليون وافتح فرعين

-

كلام تحسّه منطقي آهو

حاجة كده زيّ ما تطلب من 3 نساء يولدوا طفل في 3 شهور

ما ينفعش يا مولانا

مش معني إنّ الستّ بتجيب طفل في 9 شهور

إنّ 3 ستّات يقدروا يجيبوا طفل في 3 شهور

هوّا مش بيتزايه هيطبخوها

-

فكذلك المشاريع مش بتتزايد بشكل خطّي

لأنّ قدراتك الشخصيّة محدودة

إنتا كنت قادر تدير الفرع الأوّل في السنة الأولي

وعلي آخر السنة كنت عملت نظام

يقلّل من الاعتماد عليك للحدّ الأدني

بحيث تقدر تتفرّغ للفرع التاني في السنة التانية

مش بحيث تقدر تتفرّغ لفرعين او تلاتة

ده من ناحية

-

من ناحية تانية ففيه قانون اسمه قانون تناقص الغلّة

لو فتحت سوبر ماركت في قرية

بيكسب في السنة 300 ألف جنيه ع المليون

فده مش معناه إنّهم لو اتنين سوبر ماركت

يبقوا هيكسبوا 600 ألف

أبسوليوتلي

ممكن يكسبوا 500 ألف فقط

يعني كلّ فرع كسب 250 ألف بدل 300

لأنّ أهل القرية همّا همّا

-

لو فتحت فرع تالت مش متوقّع يكسبوا 750 ألف

لا

ممكن التلاتة يكسبوا 600 ألف

ويبقي ربح الفرع 200 ألف بدل 250

-

ولو رحت لقرية تانية وفتحت فيها سوبر ماركت

يبقي بتزوّد مجهودك الشخصيّ في الانتقال بين الفروع

-

يعني تقصد تقول لنا ما نتوسّعش

لا طبعا

نتوسّع - لكن بهدوء

-

وكما تقول الحكمة

أوغل برفق

ولا تختبر عمق النهر بكلتا قدميك