السلام عليكم

كتبت امبارح بوست

عبارة عن نقاش دار بيني وبين أحد الأصدقاء

بيسأل عن إنّه عاوز يعمل تمويل ويدخّل شركاء

بهدف توسيع مشروعه

-

وجات لي بعض التعليقات مفادها

إنّ نصايحي بعيدة عن علوم الإدارة

ودي نصايح خالتي مش نصايح استشاري بيزنس

فخلّيني أردّ

-

أوّلا

الناس ما قرأتش النقاش

كالعادة

شعب سطحيّ بيشوف الجواب مكتوب فيه حرف التي

يترجم علي طول إنّك تروح المطار تقابل ابنك وحيد

لكن ما حدّش هيقرأ الجواب نفسه ويشوف مكتوب فيه إيه

-

يعني مع إنّي سألت صديقي عن تجربته مع شركائه السابقين

وتحديدا فيما يخصّ المعاملات الماليّة

لأنّ كلّ الناس جمال ولذاذ ولطاف طالما ما قرّبتش من جيوبهم

فقال إنّ تقييمه لها 50 %

وبناءا عليه صرفت نظر عن فكرة إنّه يدخّل معاه شركاء

-

لو كان قال لي تجربتي السابقة كانت ناجحة بنسبة 90 %

أو حتّى 80 %

كنت هقول له خاطر واتعامل مع ال 10 % الباقيين

أو حتّي ال 20 % الباقيين

دي ممكن تكون مخاطرة محسوبة

لكن لمّا تخاطر ب 50 %

يبقي دي مغامرة

دي مقامرة

-

نيجي بقي لأساتذتنا في علوم الإدارة والبيزنس

خرّيجين هارفارد وأكسفورد

حضراتكوا الكلام اللي قرأتوه في الكتب ده ينفع هناك

عندها

عند الدول المتقدّمة

-

ما تقرأش كتاب مكتوب عن السوق الأمريكيّ

وعاوز تطبّقه على السوق المصريّ

ولو علي الكتب والقراءة فأنا قاري لمّا عميان

لكن معظم اللي قرأته ما ينفعش مع السوق المصريّ

-

ومش هبالغ لو قلت لك

إنّه ما ينفعش كمان مع السوق الأمريكيّ والأوروبّيّ

الكلام اللي ينفع مع شركة شيفرون وآرامكو وألفا بت

ما ينفعش مع مؤسّسة الحاجّ المليجيّ لتصنيع دبابيس الإبرة

-

يقال أنّ الغزالة سألت الزرافة عن عمق مياه البركة

فقالت لها الزرافة عمق المياه يصل للركبة

فقفزت الغزالة في البركة

وكادت تغرق

ولكنّها نجت

وخرجت لتلوم الزرافة علي خداعها لها

فقالت لها الزرافة أنا لم أكذب عليكي

مياه البركة تصل لركبتي أنا

فلو سمحتوا إخواننا الزرافات يخلّوا نصايحهم لنفسهم

-

وبالنسبة للناس اللي بتقول الشركات الكبيرة بتاخد قروض

لمّا تبقي شركة كبيرة ابقي اتكلّم

همّا شركات كبيرة وعارفين بيعملوا إيه

إنتا لا إنتا شركة كبيرة

ولا إنتا عارف إنتا بتعمل إيه

البس التوب اللي على قدّك

وما تنصحش حدّ بتوب غير توبه

-

لو هتنصح حدّ يبقي لازم تتحمّل مسؤوليّة النصيحة

لو هتنصح حدّ يفتح علي نفسه في التمويل والشراكات

يبقي تروح تشيل عنّه لمّا يلبس في الحيطة

-

امبارح عميل بيقول لي عاوزك ترشّح لي محامي

قلت له فلان

قال لي تضمنه ؟

قلت له لأ ( مع إنّي أضمنه )

قال لي طب شوف لي حدّ بسّ إنتا تضمنه

والفلوس هتتحوّل علي حسابك إنتا

وإنتا تتعامل مع جميع الأطراف

وتكون المسؤول الوحيد قدّامي

قلت له أنا ما باضمنش حدّ

-

ما هو ما أكونش أنا شغّال معاك

في شغلانة ب 10 آلاف جنيه

وألاقي نفسي فجأة مسؤول عن تعويض خسارة

ب 10 مليون جنيه

-

أنا أعمل كده لو هاكسب من وراك 2 مليون جنيه

عشان علي ما كلّ 10 مشاريع يبوظ منهم مشروع

وأضطرّ لتعويض الخاسر ب 10 مليون جنيه

أكون كسبت من ورا ال 10 مشاريع عشرين مليون

أعوّضك ب 10

ويتبقّي لي 10

نظريّة شركات التأمين يعني

-

وممكن أعمل كده بردو

لو هقول لك أضمنه وأنا مش هاضمنه

يعني ييجي يسرقك

تيجي تقول لي إنتا ضامنه

أقعد بقى ألابط معاك

وولا هتشوف منّي حقّ ولا باطل

عاوز كده ؟!

-

لو عاوز كده

فأنا ممكن أنصحك بردو بالتمويل والشراكة

بسّ مش هاتحمّل مسؤوليّة النصيحة

عاوز كده ؟!

-

حضرتك ياللي ماشي

لمّا إنتا ماشي

وبتنصح صاحب السؤال

يدخل في سكّة التمويل والشراكات

والأسهم والفرانشايز والكلام الكبير ده

هتعوّضه بكام لمّا يخسر ؟

ولّا هيّا فنجرة كلام وطقّ حنك ع الفاضي

ما فيش أسهل منها

-

إنتا عارف حضرتك سكّة الشركاء بالحصص

وعقود الشراكة السنويّة دي آخرتها إيه ؟

ولا تعرف

دي آخرتها نظريّة المستريّح

-

يعني هيلاقي الناس بتتوافد عليه من كلّ حدب وصوب

يسيبوا فلوسهم عنده بغرض الربح المستريّح

هتقول لي صاحب السؤال مش نصّاب

هقول لك هيجبروه يبقي نصّاب

-

النصّاب هوّا اللي ضحيّة الطمّاع مش العكس

الطمّاع هوّا اللي بيجبر النصّاب إنّه يبقي نصّاب

-

فيه ناس دخلوا في نظريّة المستريّح دي غصب عنّهم

كانوا فعلا عندهم أفكار لمشاريع

وخدوا فلوس من الناس عشان يشغّلوها

وفجأة لقوا الناس بيضغطوا عليهم ياخدوا فلوس أكتر

والمشاريع متعثّرة

لكن مين يقدر يقاوم حدّ بيقول له خد فلوس ويقول له لأ

-

فالناس دي بتاخد فلوس أكبر من حجمها

بتشرق يعني

وفجأة تلاقي نفسها بتخسر

والناس بتطالب بأرباحها

فيبتدوا يعطوهم أرباح من أصل المال

-

وشويّة شويّة يعطوا العملاء القدامي

اللي أصول أموالهم خلصت

يعطوهم أرباح من أصول أموال العملاء الجدد

يعني بيلبّس طاقيّة ده لده

-

وفجأة تلاقيه بقي نصّاب كبير

اللي إحنا بنسمّيه في مصر ( المستريّح )

لكن اسمه في كتب الإدارة بتاعتكوا ( تشارلز بونزي )

قاريين كتب بردو ونعرف نقول كلام يهزّ العالم

مش إنتوا بسّ التبكة المسكّفة يعني

لكن هل الكلام ده ينزل ع الأرض ولّا لأ ؟

هوّا ده المهمّ

طنّ الكلام ببلاش وجرام الفعل بملايين

-

أنا شعار مكتبي هو [#احنا\_ع\_الارض](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D8%AD%D9%86%D8%A7_%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%B1%D8%B6?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWrxSTQLpINdKJEqiOcKNpgarbTvZzWitJcVfdwDo_WqhhHtIfRRYbS8DYt-VWVP9x6tO7kuTqkqFXhBOU_HbbkuL7MBPDx0CZQZCaEdeGIezQGw-cS8yq7C0xi0HJoT63Gws-u-cN0Z1x6QqjRE_N0VrE_OnXpQKcb73mq6ws3fGSUKK__sz0pOfPYmXAYWlU&__tn__=*NK-R)

إنتا إم بي أيه ودي بي أيه من الجامعة الأمريكيّة

وبتنصح بالتمويل والبنوك

أنا بقي خرّيج جامعة ستّي

اللي قالت لي علي قدّ لحافك مدّ رجليك

وجدّي اللي قال لي مال الناس كنّاس

وخالتي اللي قالت لي طولة البال تهدّ جبال

وخالي اللي قال لي الراجل بيتربط من كلمته

وعمّي اللي قال لي اكفي القدرة سنة تغتني

وعمّتي اللي قالت لي قطع الشرك ولو على غدا

وأبويا اللي قال لي مشي الرجال غندرة

وأمّي اللي قالت لي كلّها محصّلة بعضها

-

كلّها محصّلة بعضها وطولها زيّ عرضها

طالما بتاكل كويّس وولادك كويّسين

يبقي كلّها محصّلة بعضها

اللي معاه ألف زيّ اللي معاه مليون

أكلة ده زيّ أكلة ده والبطن ما بتشكرش

-

مش بقول لك كون فقير

لكن طالما إنتا غني وميسور

يبقي اكبر واحدة واحدة

Slow but Sure

خطوة الفيل

-

لو معاك مليون فكّر تخلّيهم اتنين

لكن ما تفكّرش تاخد قرض من البنك ب 10 مليون

عشان خلال سنة المليون يبقي 100 مليون

-

هتخسر المليون

وهتخسر كلّ حاجة

اللي إنتا قرأته في الكتب

أنا شفت عكسه ع الواقع

فأنا مش هصدّق كتبك وأكدّب عيني