السلام عليكم  
من أكتر الأسئلة اللي بتتطرح في سياق البيزنس  
موضوع "الشراكة"  
اللي بيكون مدخله من باب  
أنا عندي كذا وما عنديش كذا  
اعمل إيه ؟  
-  
شوف يا سيدي  
أوّلا  
أيّ بيزنس ممكن تختزله في 3 نقاط  
رأس مال  
خبرة  
إدارة  
-  
ع الأقلّ عشان تدخل في شراكة  
لازم تكون معاك 1.5 من ال 3  
-  
وأنا ما بفضّلش الشراكة تزيد اساسا عن شريكين  
أنا أساسا ما بفضّلش الشراكة نفسها أصلا  
لو تعرف تشارك نفسك يبقي أفضل  
ما حدّش بيدخل شراكة إلا مضطرّ  
يبقي خلّينا في أضيق حدود الشراكة  
ونتعامل معاها باعتبارها "شرّ" لا بدّ منه  
-  
أصل الشراكة اللي بتنجح  
بتلاقي كلّ واحد بينسب الفضل لنفسه  
ويخسف بمجهود الآخر الأرض  
-  
ولمّا بتخسر  
ينسب الفشل للآخر  
ويبرّأ نفسه  
-  
فيبقي مبدئيّا نتّفق إنّنا داخلين علي شراكة  
يبقي داخلين علي شرّ لا بدّ منه  
يبقي أوّلا حاول تستبعدها  
-  
مش قادر عشان مش معاك كلّ حاجة  
يبقي تشارك بما لا يقلّ عن 1.5  
من ال 3 عناصر اللي فوق  
اللي همّا رأس المال والخبرة والإدارة  
-  
مثال  
عاوزين نفتح مطعم كباب وكفتة  
يقوم واحد يشوف مموّل  
ياخد منّه فلوس  
ويجيب كبابجي يشتغل في المطعم  
ويجيب حدّ يقعد علي الكاشير ويراقب الحسابات  
-  
تسأله  
كده إنتا مشارك بإيه من ال 3  
كده هوّا مشارك بصفر سيادتك  
وده بتكون نهايته  
إنّ الكبابجي والكاشير هيسرقوا المطعم  
وصاحب رأس المال هيعلّقه مكان الدبيحة  
-  
يبقي سيبك من الحالة اللي فاتت دي  
-  
خشّ علي حاجة واقعيّة أكتر  
هنقول صاحب رأس مال فقط  
كده ده داخل ب 1 من 3  
وهيجيب كبابجي  
وهيجيب كاشير  
وهتكون النتيجة إنّ الكبابجي والكاشير هيسرقوا المحلّ  
وهيخلعوا  
وصاحب رأس المال مش هيلاقي حدّ يعلّقه مكان الدبيحة  
وولا هيلاقي الدبيحة نفسها اصلا  
-  
مثال تالت  
واحد كبابجي بسّ  
هيشوف واحد صاحب رأس مال  
المحلّ هيكبر  
بعد سنة صاحب رأس المال هيطرد الكبابجي  
وهيجيب كبابجي تاني ياخد ربع مرتّب الأوّلاني  
والمحلّ خلاص اتشهر واتعرف  
وصاحبنا الكبابجي هيضرب نفسه خمسين صرمة  
علي اللي هوّا عمله  
-  
المثال الأخير اللي إنتا مستنّيه  
بتاع واحد كاشير شاف صاحب رأس مال وكبابجي  
ده انساه  
الإدارة أضعف عنصر في ال 3 عناصر  
ممكن تعتبرها نصّ عنصر  
وركّز في "نصّ" عنصر دي  
عشان أنا قلت لك في الأوّل  
ع الأقلّ خشّ ب 1.5 عنصر  
-  
فموضوع الإدارة لوحدها دي بعيدة قوي  
اللي هوّا دخّلوني معاكوا شريك بأيّ حاجة  
إن شاء الله حتّي أكون مدير عامّ  
ما فيش كده  
-  
فالموضوع ممكن تلاقيه في الآخر بيختزل لحاجتين  
رأس مال وخبرة  
الاتنين دول فقط  
-  
أمّال كنت مصدّعنا من الأوّل بالإدارة ليه ؟!  
ما هقول لحضرتك  
إنتا مستعجل عليّا ليه بسّ ؟!  
هقول آهو  
-  
شوف يا فندم  
الشراكة بين رأس المال والخبرة  
لازم يكون فيها عنصر الإدارة واضح  
-  
مين هيدير ؟  
هل صاحب المال هيقعد ع الكاشير  
دايما نقول لصاحب المال "اركب فلوسك"  
ما ينفعش تجيب كاشير وإنتا تقعد باشا  
إلا في حالة واحدة  
إنّك تكون أصلا باشا  
باشا باشا يعني  
ماليّتك معدّية ال 17 ألف جنيه  
-  
أقلّ من كده إنتا زيّك زيّ أيّ كمسري ترومّاي  
تقعد في المحلّ ع الكاشير زيّ الجزمة  
تراقب فلوسك  
-  
ما تقوم تتطمّن علي فلوسك يا حاجّ  
ههههه  
تاني وتالت ورابع بقول لك  
"اركب فلوسك"  
-  
أنا أعرف ناس كلّ أملاكها في الحياة عربيّة ميكروباص  
وجايب سوّاق مشغّلة عليها  
وقاعد ع القهوة بالجلابيّة البيضة  
وماسك الليّ ف بقّه طول النهار  
وعاملّي فيها كارلوس غصن  
وهوّا ما حيلتوش حاجة غير الميكروباص  
وميكرباص عليه اقساط كمان  
-  
فلو إنتا صاحب رأس مال صغيّر  
يبقي انسي إنّك تتعامل باعتبارك باشا دي  
انزل اركب فلوسك  
اركب الميكروباص باعتبارك تبّاع  
اقعد ع الكاشير  
يا إمّا شريكك هيركب الفلوس هوّا  
وهيركبك إنتا شخصيّا  
وابقي قول محمود مرزوق قال  
-  
بينما صاحبنا اللي داخل بالخبرة بسّ  
في الأوّل بيتقال له إنّه شريك وبتاع  
عمليّا ده كلام الليل اللي مدهون بزبدة  
إنتا مش شريك ولا حاجة  
إنتا كلب عويل ندل ذليل  
سيبك من الوهم اللي هيترسم قدّامك  
وهتحسّ إنّك هيطلع لك جناحات وهتطير  
-  
دايما صاحب رأس المال  
لمّا هيعزمك ع القهوة اللي علي ناصية الشارع  
ويلفّ حواليك  
وينفخ دخّان سيجارته في عنيك  
عشان يعميك  
ويقول لك منصور هيبيع أرضك يا حسن  
اقتله يا حسن  
إيه ده  
إيه اللي جابنا في الجزيرة  
ما علينا ما علينا  
-  
نرجع لصاحب راس المال  
وهوّا بيقنعك بالتسويق الشبكي  
يا دي النيلة  
وهوّا بيقنعك بالشراكة  
ع القهوة اللي علي ناصية الشارع  
بيبقي شايفك عبارة عن مهنة ماشية عن الأرض  
-  
كباب ماشي ع الأرض  
دوكو ماشي ع الأرض  
تسريحة شعر ماشية ع الارض  
هوّا ببساطة عاوز "يستغلّك"  
وده حقّه  
وأرجوك ما تفهمنيش غلط  
أنا راجل كوريكتور  
-  
دايما يدخل لك من الناحية الحنيّنة  
بتاعة إحنا نبقي شركاء  
ونكبّر المشروع مع بعض  
شوف  
الاجنحة هتطلع لك آهي  
انسي  
انسي يا حبيبي  
المشروع هيكبر لصاحبه  
زيّ كده ما الواد ابن أبوه  
وقال يا مربّي في غير ولدك  
يا باني في غير ملكك  
ويا بنّا علّي مبانيك  
ونضّف تحت ...  
إيه ده  
إيه اللي جابنا هنا  
-  
طب والحلّ  
يعني أنا كصاحب خبرة بسّ وما عاييش فلوس  
ما ينفعش أبقي شريك  
والجوازة فاظت  
يا اختشي كتشه ينفع وكتشه ينفه  
بسّ كلّ حاجة وليها طريقة  
الحل هو الآتي  
تبقي فاهم إنّك داخل المشروع ده لهدف واحد  
أنّك "تحوّش"  
تحوّش بسّ  
عشان لمّا تتطرد طردة الكلاب  
يبقي معاك راس مال تبدأ بيه مشروعك الخاص  
-  
ما هو إنتا إيه اللي رماك  
علي ابن الكلب صاحب رأس المال ده أساسا  
إنّك مفلّس  
قول ما تتكسفش  
ما أنا دكتور وعارف  
وبعدين إنتا فاكر إنّك لوحدك اللي كده  
فيه كتير كده  
بسّ نادر جدّا اللي بيحوّش ويعمل حساب بكره  
-  
ما تفكّرش في حاجة أثناء الشراكة إلا في التحويش  
قال شراكة قال  
شركا بإيه يا حبيبي  
بالمجهود  
هههههههههه  
مش كان فيه مجهود  
مش كان فيه عصبيّة طالعة في الشغل  
عصبيّة دي ولا حالة تشنّجات  
لا دي حالة تشنّجات  
حالة نصب واستغفال واستخفاف واستهبال  
وإنتا شريك في الجريمة ضدّ نفسك  
لأنّك أخدت فلوسك وصرفتها ع الهجص والهلس  
وصنايعي وكسّيب وبتبعزق  
وناسي إنّ هيجيلك يوم تتطرد طردة عوكل الجنّ  
الجنّ الجنّ الجنّ  
ههههههه  
-  
لازم فكرك كلّه يروح ناحية إنّك تركن أكبر مبلغ ممكن  
بحيث لمّا تتطرد زيّ عوكل كده  
تلاقي راس مال تبدأ بيه شغلك الخاصّ  
-  
نيجي لسؤال تاني  
نقل الخبرة  
مالها  
ما هوّا ده السؤال  
نقل الخبرة  
هيحصل إزّاي  
-  
الأوّل طبعا ممكن إنتا تسأل سؤال تاني  
هيّا الخبرة المفروض تتنقل أصلا ولا لأ ؟!  
والحقيقة إنّها لازم تتنقل  
ومن العدل إنّها تتنقل علي فكرة  
-  
إنتا داخل المشروع بخبرة بسّ  
وهتطلع منّه بخبرة وفلوس  
يبقي ليه عاوز اللي هيدخل بفلوس بسّ يطلع بفلوس بسّ  
وما يطلعش بخبرة ؟!!!  
-  
زيّ ما إنتا كسبت فلوس علي خبرتك  
التاني من حقّه يكسب خبرة علي فلوسه  
-  
فدايما تلاقي صاحب الخبرة  
مش عاوز ينقلها لصاحب راس المال  
فنقول له ليه يا حبيبي  
يقول لك ما هو لو اكتسب الخبرة هيطردني  
-  
ههههههههه  
يا راجل  
طب ما هوّا كده كده هيكتسب الخبرة  
وكده كده هيطردك  
فخلّيها بجميلة  
-  
وخلّيك عارف إنّك هتتطرد  
لأنّه لمّا يطردك وإنتا عارف ومنتظر الطرد ومحوّش فلوس  
أفضل مما يطردك فجأة وإنتا أبيض يا ورد  
شلّيطي ملّيطي مش معاك فلوس تقدر تعمل بيها أيّ حاجة  
فالصحّ هوّا إنّ الخبرة تتنقل  
لكن إزّاي  
-  
وهنا نيجي لنقطة تانية  
العقود  
أوّلا  
هوّا لازم عقود  
أيوه  
ودي مش هرغي فيها كتير  
لازم عقود قولا واحدا  
-  
طب إفرض هوّا مستأمنّي وأنا مستأمنه  
جميل  
جميل خالص  
بسّ لما  
ما تبقاش ترجع تقول مش عارف إيه  
-  
فخلاص اتّفقنا لازم عقود  
السؤال التاني  
العقد ده دائم ولا مؤقّت  
لازم يكون العقد مؤقّت  
عشان لمّا تختلفوا في أوّل سنة  
تقولوا ما كلّها سنتين كمان والشراكة تتفضّ لوحدها  
كده هتكمّلوا  
-  
لكن لو العقد دائم  
في أوّل خناقة هيبقي كرسي في الكلوبّ وفركش  
وكلّ واحد هيروح لحاله  
فخلّوا العقد مؤقّت بفترة زمنيّة منتهية  
وأنا ما أنصحش بأكتر أو أقلّ من 3 سنين  
يكون واضح في ال 3 سنين دول حاجتين  
-  
أوّلا  
واضح الخبرة هتتنقل إزّاي  
يعني  
يبقي محدّد في العقد  
إنّ السنة الأولي صاحب رأس المال  
هيبقي ماسك الحسابات فقط  
-  
في السنة التانية هيبتدي يدخل معاك المطبخ  
ويشوف الكباب بيتعمل إزّاي  
-  
تالت سنة هيدخل معاك في مطبخ المطبخ  
في التسويق يعني  
يشوف بتجيب اللحمة منين  
البهارات منين  
الزباين منين  
وهكذا  
-  
طبعا ده كلام تمثيلي  
مثال يعني  
خده إنتا وطبّقه علي أيّ حاجة  
وباهتمام أكبر  
بتفاصيل أكبر يعني  
-  
في المقابل تكون إنتا عارف هتحتجز أرباحك إزّاي  
دي مش هتكون مكتوبة في العقد  
بسّ إنتا تبقي عامل حسابك تحتجز  
مش أقلّ من 80 % من أرباحك  
-  
يعني  
لو بتقبض 5 آلاف جنيه في الشهر  
يبقي لازم تحتجز 4 آلاف منهم  
وتعيش بألف واحد  
-  
إزّاي ؟!  
والله دي مش مشكلتي أنا  
ما بتعرفش تحوّش  
يبقي ما تحلمش بعد 3 سنين تفتح المحلّ بتاعك  
ما تقرفوناش معاكوا  
بلاش نظريّة الآيس كريم المشكّل دي  
عاوز أبقي شريك  
وآخد مرتّب كبير  
وأبعزق بمزاجي  
وأشرب حشيش  
وأجيب عربيّة لانسر باسات  
واتجوّز ع الوليّة  
وبعد 3 سنين أفتح محلّ بتاعي لوحدي  
-  
عاوز إيه كمان  
تاخد الساعة ؟!  
لا بجدّ - خد الساعة  
-  
فقدّامك حاجة من اتنين  
يا إمّا تبقي كسّيب وبتبعزق  
ويوم ما تاخد شلّوط ينطرك برّا المحلّ  
تلاقي نفسك في الشارع  
-  
يا إمّا تقلب القدرة سنة - تغتني  
ده مثل شعبي  
يعني تحوّش سنة - أو 3 سنين في حالتنا دي  
4 آلاف في 12 شهر ب 48 ألف جنيه  
في 3 سنين ب 150 ألف جنيه  
تقدر بيهم تفتح محلّك الخاصّ  
-  
ولازم يكون واضح في العقد  
إنّه مش من حقّ صاحب رأس المال يعارضك  
لمّا تحبّ تفتح محلّ قريّب من المحلّ الأصلي  
اللي إنتا عملت فيه اسمك  
-  
وهنا نيجي لحاجة مهمّة  
ألا وهي  
إنتا لازم تعمل لنفسك اسم  
-  
لو الاسم بقي اسم المحلّ واسمك إنتا لم يذكر  
فما فيش مانع صاحب المحلّ يطردك  
ويجيب كبابجي تاني ياخد ربع مرتّبك  
والمحلّ هيبيع بالسمعة  
السمعة اللي إنتا اللي عملتها  
فكان لازم تكون عملت لنفسك سمعة زيّ سمعة المحلّ  
لازم يبقي معروف غنّ محلّ كباب زينهم  
إدارة الأسطي عترة الكبابجي  
-  
عشان بعد 3 سنين لمّا تفتح كبابجي "عترة"  
تقدر تنافس كبابجي "زينهم"  
ولا عزاء للمحمّدي  
والمنصورة أجدع ناس  
ورقّصني يا عويس  
-  
إحنا كنّا بنقول إيه  
آه أنا آسف  
البرسونال براندنج  
إيه  
اشرب لاتيه  
-  
البرسونال براندنج يعني تعمل لنفسك سمعة  
بسّ همّا بيحبّوا يفشخروا الموضوع بزيادة  
ويسمّوه برسونال براندنج وبتاع  
كلام تسويق رخيص بعيد عنّك  
-  
يعني أنا مثلا في وسط الكلام قلت جملة  
قلت (وابقي قول محمود مرزوق قال)  
و(المنصورة أجدع ناس)  
-  
دلوقتي أيّ حدّ هياخد البوست كوبي وبيست  
هينقل اسمي معاه   
فهتعرف إنّ فيه حدّ من المنصورة اسمه محمود مرزوق  
كان بيتكلّم عن الشراكة في بوست ع الفيسبوك  
-  
طبعا فيه ناس بتقرأ وبتاع وممكن تمسح اسمي  
مش دي المشكلة  
وأنا مش أقصي طموحي  
إنّي أشهر اسمي في بوست ع الفيس  
-  
أنا بسّ باضرب لك مثال عمليّ علي جزئيّة  
إزّاي تعمل سمعة لاسمك  
-  
يبقي بنتكلّم في الشراكة  
نيجي للسؤال الأشهر في الموضوع  
النسب  
أنا بيني وبينك ما بحبّش السؤال ده  
لانّه عايم  
وأنا ما بحبّش الحاجة العايمة  
-  
لكن  
ممكن جزافيّا كده نقول  
50 % لرأس المال  
40 % للخبرة  
10 % للإدارة  
-  
وغالبا الإدارة دي حيرانة  
يا هتروح لراس المال  
يا هتروح للخبرة  
يعني يا إمّا صاحب راس المال  
هوّا اللي هيقعد ع الكاشير  
وهوّا اللي هيشتري اللحمة والبقدونس  
-  
أو اللي هيعمل كده هوّا الكبابجي نفسه  
فابقي ضيف ال 10 % علي سهم اللي هيشيل الإدارة  
-  
وطبعا الموضوع جزافيّ  
يعني ممكن تتفقوا علي نسب تانية براحتكوا  
-  
فيه موضوع تاني  
نصيب الفكرة  
أوّلا  
"اتنيّل"  
فكرة إيه يا أبو فكرة  
أخشّ أجيب لك سطر الأفكار من جوّا  
-  
هوّا إنتا متخيّل إنّ إنتا أوّل واحد يحطّ دبس الرمّان ع الكباب  
ولا إنتا متخيّل إنّ دبس الرمّان هوّا اللي نجّح المطعم ؟!  
-  
أفكار إيه وبتاع إيه  
هوّا ليه كلّ الناس متخيّلة  
إنّ الفسا اللي طلع في دماغهم ده له قيمة ويتدفع فيه فلوس  
أنا بيقابلني ناس كتير بتخبّي ع الفكرة بتاعتها ببسالة  
وعايش دور محسن ممتاز في رأفت الهجّان  
وبيتّخذ كلّ الاحتياطات والتدابير  
حلوة "تدابير" دي  
بيعمل كلّ حاجة للحفاظ علي سريّة السراج بيه مهمّة  
-  
والمصيبة إنّه بيكون عاوزك تعطيه حلول لمشكلة  
هوّا أساسا مش عاوز يشرحها بشكل كامل  
قال إيه عشان فكرته  
فكرة مين ياد يا ابن ال.....  
ده أنا عدّي عليّا أفكار  
قدّ اللي إنتا هتهبده من هنا ل 10 سنين قدّام  
-  
إنتا متخيّل إنّي خلاص قاعد مستنّي الفكرة بتاعتك دي  
عشان أسرقها وأخرب بيها الدنيا ؟!  
أو إنتا متخيّل إنّ صاحب رأس مال  
هيدفع فلوس مقابل مجرّد "فكرة" ؟!  
-  
لكن بعيدا عن الفقرة العصبيّة اللي فاتت دي  
وبعد ما خدنا الحبّاية من فوق الجمل وهدينا  
شوف يا كبير  
اعرض فكرتك بما يكفي للإقناع ولا يكفي للتنفيذ  
يعني  
اعرض فكرتك بحيث اللي قدّامك يقتنع إنّها مجدية  
لكن ما تعرضهاش بما يكفي لأنّه يفهما ويروح ينفّذها  
-  
غلط إنّك ما تعرضهاش أصلا  
لأنها هتفضل مجرّد فكرة  
واللي يتكسف من بنت عمّه ما يجيبش منها خضار  
-  
وغلط إنّك تعرضها ع المكشوف تماما  
لأنّها هتتسرق  
أو هتتاخد  
بلاش هتتسرق دي  
ما تحسّسنيش إنّك أتيت بما لم تستطعه الاوائل  
وجاي بالطيّارة من ناسا علي نمرة البصل دريك  
-  
أنا بشبّه نفسي بالطبّاخ في المطعم  
إنتا متخيّل إنّي كلّ ما هطبخ طبخة حلوة  
هاكلها ؟!  
مش معقول  
-  
فبردو مش معقول أكون دوري أصلا هوّا دراسات الجدوي  
وكلّ ما أدرس فكرة أسرقها من صاحبها وأروح أنفّذها  
اعتبرني دكتور العيلة  
واقلع  
اقلع ما تخافش  
ههههه  
-  
الأهمّ بقي في موضوع الفكرة ده هو الآتي  
ما حدّش مستعدّ يموّل فكرة مهما كانت مبهرة  
راس المال جبان  
والقرد في عين أمّه غزال  
فكرتك دي مبهرة ليك إنتا بسّ  
فما تتوقّعش إنّها هتبهر المموّل  
المموّل شايفك فلوس  
هتضيّع فلوس  
أو هتجيب فلوس  
ما يفرقش معاه الفكرة  
فمش هيموّلك طول ما إنتا مجرّد فكرة  
ده كلام م الآخر  
-  
لكن  
الجميع مستعدّ لتمويل مشروع صغير ناجح  
-  
يعني إيه ؟!  
يعني  
طول ما فكرتك مجرّد فكرة  
انسي إنّ حدّ يموّلك  
-  
لكن  
اتعب شويّه  
أو اتعب كتير  
وحوّل الفكرة الكبيرة قوي - النظريّة  
لمشروع صغيّر قوي - ناجح  
-  
وقتها هتلاقي مليون واحد واقفين طوابير عاوزين يموّلوك  
همّا اللي هيجروا وراك مش إنتا اللي هتجري وراهم  
ولمّا تشاركهم بردو ارجع للموضوع من الأوّل  
3 سنين  
علي آخر ال 3 سنين يكون المموّل خد منّك الخبرة  
وتكون إنتا حوّشت رأس مال  
يكفي لافتتاح مكان كبير يحتضن فكرتك الأولي  
وتكونوا متّفقين علي كده  
وواضحين من الأوّل  
البيّعان بالخيار ما لم يتفرّقا  
فإن صدقا وبيّنا بورك لهما في بيعهما  
وإن كذبا وكتما محقت بركة بيعهما  
-  
أخيرا  
أنا بفضّل الشراكة مع القرايب  
والأفضل والأفضل هو الأبّ  
أفضل حدّ تشاركه هوّا أبوك  
خد منّه فلوس علي سبيل الشراكة  
-  
3 سنين  
وفضّ الشراكة دي  
وكمّل لوحدك  
-  
وده لسبب  
ألا وهو  
إنّ إخواتك ما يغيروش منّك  
أو يقولوا اشمعني عطيت لمحمود  
وما عطيتش لحسين  
-  
أنا مش عطيت لمحمود يا ولاد الكلب  
أنا شاركت محمود  
ع المكسب والخسارة  
إنتا جدع قوي يا حسين  
تعالي شاركني زيّ محمود  
-  
طيّب  
ليه بتفضّل شراكة القرايب  
بفضّلها لأنّ ليها خطّ رجعة  
بمعني  
لمّا نقطّع هدوم بعض كشركاء  
هييجي عمّنا ولا خالنا يجمّعنا في بيته  
ويراضينا  
والضفر ما يطلعش م اللحم  
والدمّ عمره ما يبقي ميّه  
وكلّ دار وفيها مدار  
وكلّ واحد عارف شمس بيته بتطلع منين  
والمصارين ف البطن بتتعارك  
والكلام الجميل بتاع فضّ المجالس ده  
اللي غالبا ما بيكونش ليه علاقة بالمشكلة  
لكن هترجعوا لبعض وتكمّلوا ال 3 سنين شراكة  
وده يهمّني  
-  
لكن لو ما فيش خطّ رجعة  
فلمّا هنتشارك ونختلف  
كلّ واحد هيروح لأقصي ما يمكنه الذهاب إليه  
من البعد والخلاف  
واحد لأقصي اليمين  
وواحد لأقصي الشمال  
ومش هنعرف نصالحكوا علي بعض  
-  
فنسأل الله أن يوفّق كلّ شريكين مخلصين  
وشكرا  
والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته