ليه ما ينفعش دراسة الجدوى تتعمل عن طريق وسيط ؟!!

-

من فترة للتانية بتكلّمني شركات تقديم الخدمات عن تعاون بيني وبينهم في تقديم دراسات الجدوى للمستثمرين

الموضوع ده اتكرّر معايا من 5 ل 10 مرّات تقريبا من يوم ما عملت المكتب - وفي كلّ المرّات دي كانت بتنتهي المناقشة برفض التعاون

-

ليه ؟!!

-

خلّينا نشوف السيناريو بيمشي ازّاي - وحضرتك هتفهم ليه

-

هو /

إحنا شركة كذا - بنقدّم خدمات كذا للمستثمرين - وعاوزين نضيف خدمة إعداد دراسة الجدوى - وعاوزين نتعاون مع حضرتك في هذا المجال

-

أنا /

ما هي طبيعة التعاون المقترح ؟

-

هو /

العميل هيطلب منّنا الدراسة - هنقول له مثلا ب 10 قروش - حضرتك هتعمل لنا الدراسة ب 8 قروش

-

أنا /

طيّب ولمّا العميل يطالبني بقيمة الدراسة اللي ب 10 قروش - بينما أنا مقدّم له دراسة ب 8 قروش فقط - هقول له إيه ؟!

-

هو /

العميل مش هيتعامل مع حضرتك يا فندم - العميل هيتّفق معانا احنا

-

أنا /

والعميل لمّا يحبّ يتناقش فنّيّا في الدراسة - هيتناقش مع حضراتكم ازّاي ؟!

-

هو /

هنشوف طلبات العميل إيه وننقلها لحضرتك

-

أنا /

ولمّا طلبات العميل دي تبقى أكتر من ال 8 قروش اللي انا واخدهم وأرفض أعملها - هيكون الحلّ إيه ؟!

أو لو طلبات العميل دي خارج سياق الدراسة المتّفق عليها - هيكون الحلّ إيه ؟!

-

خلاصة الموضوع بتتختم دائما بالرسالة الموضّحة في الصورة

ألا وهي /

لو حضراتكم عاوزين نتعاون ما فيش مشكلة - بسّ ال 3 أطراف يكونوا شايفين بعض - وال 3 أطراف يكونوا عارفين كلّ واحد دفع كام وخد كام

طبعا الشركات بترفض الكلام ده

-

دراسة الجدوى ما هيّاش منتج تقليديّ - له مواصفات قياسيّة معروفة - فأنا عارف إنّي هاشتريه من تاجر الجملة ب 8 قروش - وأبيعه للمستهلك ب 10 قروش

-

دراسة الجدوى بيتمّ تفصيلها طبقا لمتطلّبات كلّ عميل - وعادي جدّا فيها بعد ما تخلص تتعدّل الطلبات مرّة واتنين وعشرة - طالما في سياق نفس المشروع

-

وأكتر من مرّة اتعدّلت الطلبات لمشروع تاني خالص - لمّا لقينا المشروع الأوّل غير مجدي

-

وممكن التعديل ده يحصل أكتر من مرّة - يعني نبدأ بمشروع أ - نلاقيه غير مجدي - نروح لمشروع ب - نلاقيه غير مجدي - نروح لمشروع ج

-

فشركة مين اللي هتصبر عليّا وانا عمّال اعدّل مع العميل كلّ التعديلات دي

وشركة مين هتقدر تكون وسيط في التعديات دي أصلا !! دول يدوخوا في الرسايل اللي رايحة جايّة بيني وبين العميل

-

ولمّا نوصل لمرحلة الزيارات الميدانيّة - الشركة هتيجي تقعد وسطنا واحنا عمّالين نلفّ من العاشر لأكتوبر للعبور ؟!

-

فخلاصة الموضوع إنّ التعاون ده ما ينفعش إلّا عن طريق المكاشفة في الأوّل

ده المستثمر - وده معدّ دراسة الجدوى - واحنا الشركة اللي هتمسك الملفّ من الناحية الماليّة - مقابل نسبة كذا من تكلفة الدراسة

ومعروف معدّ الدراسة خد كام بالظبط - ودول اللي هيتحاسب عليهم - مش أكتر

اصطفوا مع بعض في الدراسة - واحنا بنتابع الماليّات

-

لكن إنّ الشركة الوسيطة تحاول تقف في النصّ بيني وبين المستثمر - فمستحيل الدراسة تتمّ بالطريقة دي

-

أخيرا /

نخرج من النقطة الخاصّة دي - لنقطة عامّة - الا وهي ( السمسرة )

سمّيها الوساطة - سمّيها العمولة - سمّيها الـ commission

أيّا كان - فالفكرة واحدة - لكن الاسم المستخدم في الشرع هو ( السمسرة )

-

هل السمسرة حلال ؟

أيوه السمسرة حلال - لكن بشروط - أهمّها أن يكون الوسيط على اطّلاع فنّي بالحاجة اللي هيتوسّط فيها

يعني طلبت منّك تشتري لي ماكينة - فلازم حضرتك تكون بتعرف تقيّم الماكينات - عشان لمّا البائع يقول دي ب 500 ألف مثلا - تقول آه أو لأ - مناسبة أو غالية

-

لو حضرتك ما عندكش علم فنّيّ بالموضوع - لازم تعرّف المشتري بده - عشان يتصرّف في حدّ فاهم فنّيّا من طرفه يقيّم الماكينة

وطبعا عمولتك هتقلّ - لإنّ دورك هنا أصبح مجرّد التعريف بمكان الماكينة

-

-

النقطة الثانية - هي أنّ الشائع عند الناس هو أنّ أجر السمسار يكون على الشخص اللي قبض الفلوس

بينما الأصل هو أنّ أجر السمسار يكون على من طلب منه الوساطة

-

يعني واحد طلب منّي أرشّح له ماكينة يشتريها - فرشّحت له ماكينة من عند فلان - فراح دفع 500 ألف لفلان

كده أنا آخد فلوسي من مين ؟!

-

الناس تقول - خد الفلوس من بائع الماكينة - لإنّ هوّا اللي قابض فلوس دلوقتي

لكن الصحّ هو إنّي آخد أجر الوساطة من الشخص اللي طلب منّي أرشّح له الماكينة

-

طيّب إفرض إنّ بائع الماكينة ده من قبلها كان طالب منّي أشوف له حدّ يشتري الماكينة - وأنا بحثت له عن مشتري - ولقيت المشتري - كده يبقى ليّا فلوس عند بائع الماكينة فقط - مش عند المشتري

-

طيّب !! إفرض إنّ بائع الماكينة طلب منّي أشوف له مشتري - وأنا بحثت وما لقيتش

وبعدين جالي مشتري عاوز يشتري نفس الماكينة - فوصّلتهم الاتنين ببعض ؟!

-

في الحالة دي أنا أستحقّ عمولة من الطرفين !!

لإنّي قدّمت خدمة للطرفين - كلّ طرف منهم كان طالبها منّي بشكل مستقلّ

-

لكن في الحالتين اللي في الأوّل فأنا قدّمت خدمة لطرف واحد

-

أخيرا /

هل تجوز العمولة للموظّف في الشركة ؟!

-

تجوز في حالة إنّه بيشتري للشركة أو بيبيع للشركة - فياخد عمولته من شركته - مش من الطرف التاني

-

يعني أنا مندوب مبيعات - عادي آخد عمولة على البيع حسب الاتّفاق

-

أو أنا مدير إنتاج - مش دوري إنّي أشتري للشركة ماكينة

لكن الشركة احتاجتني في تقييم العروض الفنّيّة والتواصل مع المورّدين والتفاوض لشراء ماكينة معيّنة - لإنّ مسؤول المشتريات عندنا بيشتري خامات مثلا وما عندوش خبرة في الماكينات

-

في الحالة دي يجوز لمدير الإنتاج ده إنّه ياخد عمولة على الوساطة - طالما ما كانش في عقد الاتّفاق بينه وبين الشركة إنّ من مهامه تقييم العروض الفنّيّة والتفاوض على شراء الماكينات

لكن لو ده من صميم شغله - فهوّا بياخد عليه أجر - مش عمولة

-

لكن ما يكونش أنا مسؤول مشتريات مثلا - واشتري للشركة خامات من المورّد الفلانيّ - فالمورّد الفلاني يقبض ثمن الخامات من شركتي - ويقوم عاطيني عمولة - دي رشوة حضرتك - هههههههه