

قصة وحكاية

قصة نجاح

العمل الجماعي

يحكى أنه كان هناك ولدين صديقين جدا ودائما مع بعضهم يدرسون في نفس المدرسة ويلعبون مع بعضهم ويدورون في بلدتهم مع بعض، وكان دائما مهدي هو الذي يأتي إلى مراد كل صباح للذهاب إلى المدرسة معا ومراد كعادته دائما متأخر ويبقى مهدي ينتظر في الخارج .

بداية العمل



وعند وصول الولدين إلى عمر 14 سنة بدأ يعملان معا في المزارع المتواجدة في بلدتهم كل عطلة أسبوع حيث تعرف مراد على مزارع اسمه وليد وكان وليد يحب مراد لكثرة فطنته وسرعته في العمل وأصبح وليد يكلف مراد بالبحث عن العمال للمزرعة وتسييرهم في المزرعة أيضا، وكان مهدي لا يعمل معهم دائما

لأنهم أيضا لديهم مزرعة ويذهب لمساعدة أهله

وبعدها بدأ مراد بإدخار ماله لشراء

هاتف جديد وعند شرائه الهاتف وجد أنه

هناك تجارة للهواتف المستعملة حيث بدأ

بشراء الهواتف المستعملة وإعادة بيعها



ولم يتوقف عن العمل كل عطلة أسبوع حيث كان يجمع ماله ويصرف على نفسه شراء ملابس أدوات لدراسته كل شيء وعند ممارسته لشراء وبيع الهواتف المستعملة وجد أنه يوجد فائدة كثيرا في التجارة ووجد أيضا بأن التجارة فرص ويجب إستغلالها وبعد مرور عام توقف مراد عن تجارة الهواتف وبقى يعمل في المزارع كل عطلة أسبوع وفي فصل الصيف أيضا لأنه لا توجد دراسة فيه ومرة حياة الصديقين على ذلك النحو إلى أن وصلا إلى سنة البكالوريا وهي السنة النهائية في طور التربية والتعليم ومن بعدها الدخول إلى طور التعليم العالي والبحث العلمي، وخلال تلك السنة تعرفوا على صديق جديد وأسمه حيدر وكانوا يرونه ولد مدلل لأنه لا يعمل ولا يصرف على نفسه ويأخذ الأموال دائما من والده، ولكنه كان فتى طموح يحب العمل ويحب جني الأموال ولكن كان والده يمنعه من العمل لخوفه المفرط عليه، وفي يوم من الأيام إقترح مراد على حيدر بأن يعمل معهم عند المزارع وليد فقبل العرض مباشرة ولكن كان متخوف من والده على أن يرفض ذلك، فذهب إلى والده وقال له أبي أريد العمل مع أصدقائي في المزارع فرفض والده ذلك وغضب حيدر غضب شديد من خلال رد أبيه بالنفي إليه ، وبعدها في الليل ذهب والد حيدر إلى حيدر في غرفته وقال له إذا أردت العمل فأذهب وأعمل لقد رجعت عن رأيي بالنفي، ففرح حيدر كثيرا واتصل مباشرة بمراد ليخبره بأن أباه وافق على العمل معهم وغدا سوف يبدأ العمل معهم، وبعد ذلك بمدة بدأ يدور حول الأصدقاء الثلاثة حديث على أن يصبحوا هم أيضا مزارعين ولديهم مزارع خاصة بهم ويجنوا الكثير من الأموال عن طرق الزراعة وأي الزراعات أسهل والتي لا تتطلب رأس مال كبير جدا .

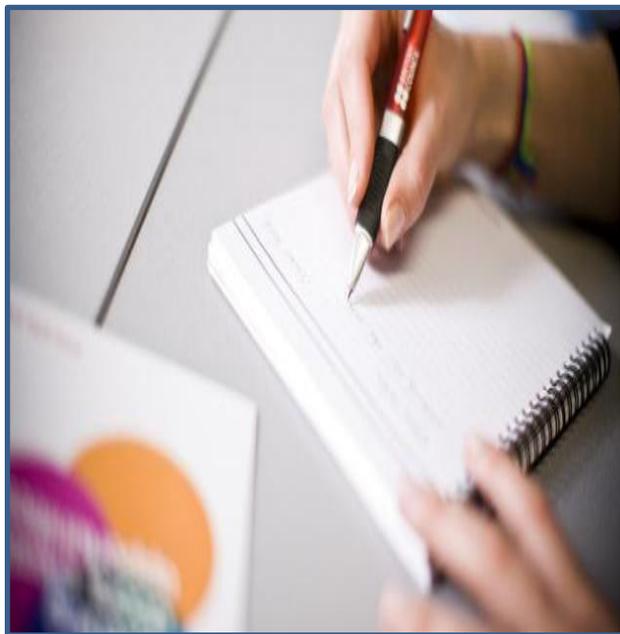


وقال لهم مراد ما رأيكم بأن نقوم بزراعة
القول السوداني لأن تكلفته صغير وموسمه
في فصل الصيف أي الوقت الذي لا نكونوا
فيه في الدراسة فوافقوا على ذلك وبدوا
يخططون أين سوف يقومونا بالزراعة
وكيف سوف يقومون بالعناية بمزروعاتهم

وأيهما أفضل شراء أو كراء أرض للزراعة وأي وسيلة سوف يذهبون بها
للمزرعة، ولكن نسوا الإمتحان النهائي لشهادة البكالوريا وهذا سبب توقفهم
عن القيام بزراعته الخاصة .

الآن بعض الحزن والفرح معا

وعند إقتراب وقت الإمتحانات النهائية بدأ مراد وحيدر ومهدي بالمراجعة
لها فكان كل واحد منهم يدرس لوحده في منزله



ويذهبون إلى الدروس التذعيمية معا وفي يوم
توقف حيدر عن الدروس التذعيمية وبدأ الفشل
يتعرضه، ولكن مراد ومهدي إستمروا بالدروس
التذعيمية ولم يتوقفوا ، وكان مراد دائما يذهب
إلى حيدر وينصحه بالإستمرار في الدراسة
ويقول له بأن الدراسة سهلة جدا ولا يوجد فيها

شيء يربح كثيرا ، ولكن ظل موقف حيدر على حاله ولم يتغير أبدا ، وبعد مدة بدأت الإمتحانات ووجد مراد مكان يبيتون فيه جميعا ويدرسون معا للهروب من الأهل والمجتمع لكي لا يسألوا عن كل مادة مضت ويشنتوهم ورجعوا جميعا للعمل بعد إنتهاء الإمتحانات مباشرة ، وكان مراد ومهدي يقومون بالتجميع لشراء هاتف وجهاز كمبيوتر ممتازين للجامعة لأنهم كانوا متيقنين يقين تام بأنهم سوف ينجحون ، وأما حيدر فكان متشائم تماما ولا يرغب أصلا بالحديث عن الإمتحانات ولا عن الجامعة أيضا، وبعدها بأسبوعين ظهرت نتائج البكالوريا



وكانت كما متوقع لها لقد تحصل مراد على علامة جيد جدا ومهدي على علامة متوسط وحيدر لم ينجح لقد رسب ولقد إستغنى مراد ومهدي على فرحهم من أجل مواساة صديقهم العزيز حيدر وكان مراد بطبعه يعرف كيف يحفز ويشجع من حوله فبدأ مراد بتحفيز صديقه حيدر ويذكر له بعض الأمثلة

عن الأشخاص الذين نجحوا في حياتهم ولم يدخلوا أصلا الجامعات وكان يحدثه أيضا عن الأشخاص الناجحين ولم يأخذوا شهادة البكالوريا من المرة الأولى وحكى له قصة الطبيب المتواجد في بلدتهم الذي تحصل على شهادة

البكالوريا في المرة الخامسة وقال له بأن الناس تنتظر له على أنه طبيب وليس على أنه تحصل على شهادة البكالوريا في المرة الخامسة.

إختيار التخصص الجامعي

وبعد ظهور نتائج البكالوريا بمدة أسبوع أتت قائمة الرغبات لكل من مراد ومهدي والتي دائما تضع الشخص في حيرة

من أمره وعلى أي التخصصات يريد الذهاب

إليها ولكن مراد بما أنه تحصل على علامة

جيد جدا إختار الإلتحاق بالدراسات العليا

للتجارة نظرا لحبه الكبير للتجارة وحلمه بأن

يصبح أكبر تاجر في بلده، وكان يقول

لأصدقائه أنا أحب التجارة وسأدرسها لحبي



لها وليس للحصول على وظيفة جيدة ،وكانت تلك الجامعة التي يريد

الإلتحاق بها متواجدة خارج بلده وبما أن عائلته فقيرة أصبح يعمل في

الصباح والمساء في المزارع للحصول على ما يكفيه للعيش خارج بلده،

ولكن مهدي أصابته خيبة أصل كبيرة لأنه لا يستطيع الخروج من بلده

بمعدله المتوسط ولأنه كان هدفه الوحيد الخروج خارج بلده وليس لديه

رغبة بدراسة شيء محدد ونظرا لمعدله المتوسط قرر الإلتحاق بشعبة

التكنولوجيا المتواجدة في جامعة بلده ، وبعد كل ما حصل لم يفترق

الأصدقاء عن بعضهم وبقوا على إتصال دائما ، وفي وقت الدخول التعليمي

ذهب مراد ليدرس في جامعته وأيضا مهدي ذهب ليدرس وحيدر ذهب

للمدرسة ليعيد سنته النهائية .

بداية الاعمال

وبعد مرور 4 أشهر بدأ مراد يلاحظ الحياة التجارية الرابحة وكيف تمشي بين التجار ولاحظ أيضا عدم كفاءة وطنه للسيطرة عن التجارة وبدأ يذهب إلى أسواق الجملة ويرى الأسعار ويقارنها مع أسعار سوق التجزئة فوجدها مفترقة كثيرا أي أنا تجار التجزئة يربحون كثيرا ، وبعد الإنتهاء من السنة الدراسية ونجاح حيدر أيضا من المرحلة النهائية بمعدل متوسط وإلتحق هو أيضا بشعبة التكنولوجيا في الجامعة المتواجدة في بلدتهم ، وبعدها بأيام قليلة قام مراد بإستدعاء أصدقائه حيدر ومهدي لمنزله وقام بإقتراح عليهم

بالإشتراك وفتح محل ملابس نظرا

للربح الكثير المتواجد في تلك

التجارة ، وخلال مناقشتهم إقترح

حيدر عليهم بإضافة شخص رابع

ليساعدهم وتصبح قسمة الأموال

على أربعة سوى في رأس المال

أو في الربح وبحصولهم بسرعة

أيضا على رأس المال ، في تلك



اللحظة أتت فكرة لمراد بإضافة جاره فاروق المتحصل هو أيضا على

شهادة الباكلوريا في تلك السنة والذي أختار دراسة شعبة الإقتصاد في

بلدتهم أختاره لفطنته ولمساعدتهم في حساب الأموال لأنه مقبل على دراسة

المحاسبة ، وفي تلك اللحظة قاموا بإستدعاء فاروق والإقتراح عليه فكرة

المشاركة فوافقة على الفور ، وقال لهم مراد نحتاج إلى رأس مال يتطلب منا العمل لشهر واحد فقط فوافقوا جميعا على العمل ووضع المال في المشروع ، فبدوا بالبحث عن عمل في المزارع المتواجدة في بلدتهم فوجدوا وبدوا العمل مباشرة وعند إنتهاء الشهر المحدد قاموا بتجميع أموالهم وبدوا بالعمل على المحل مباشرة ففتح أول محل لهم فأقترح عليهم مراد فكرة تقليل الفائدة وزيادة المبيعات حيث يقللون الفائدة كثيرا عن المحلات المجاورة لهم ، لتحقيق ثلاثة منافع ألا وهي شهرتهم وزيادة مبيعاته وحصول المجتمع على الملابس بأسعار منخفضة ، وبعد مرور أسبوع على فتح المحل بدأت مبيعاتهم تزيد وتزيد شهرتهم معها .

زيادة الأعمال

إقترح عليهم حيدر بفتح محلات في الأماكن المجاورة والتي لا يأتيهم منها زبائن لمحلهم نظرا لبعده المسافة فوافقوا جميعا على إقتراحه، وبعدها أقترح عليهم مراد بوضع شخص فقط ليبيع في المحل وأما الآخرون يذهبون للعمل في المزارع للحصول على رأس مال جديد لفتح محل جديد وكان الشخص الذي يبقى في البيع هو حيدر لأنه صاحب فكرة إضافة محلات وبعد أسبوعين قاموا بجمع قيمة لفتح محل ثاني وفتحوه وبعد التصويت كان فاروق هو من يبيع في المحل الثاني ، وبعدها أستمر مراد ومهدي بالعمل في المزارع وبعد مرور شهر تماما قاموا بفتح محلين معا وأمسكهما مراد ومهدي وأصبح لديهم أربعة محلات لبيع الملابس في بلدتهم ، فزادت شهرتهم كثيرا لسلعتهم الجيدة وسعرهم المنخفض وطموحهم كشباب وزادت مبيعاتهم وأرباحهم أيضا .



وعند إقتراب وقت الدخول للدراسة
تمكنوا من شراء شاحنة لجلب الملابس
من أسواق الجملة المتواجدة خارج بلدتهم
ولتقليل تكلفة النقل على سلعهم ،
وعندما بقي على وقت دخولهم للجامعة
أسبوعين أقترح عليهم مراد بتوفير
خمسة عمال منهم أربعة عمال للبيع في

محلاتهم وعامل آخر ليقود الشاحنة التي تجلب الملابس للمحلات ، وعند
بداية الدراسة وفروا الخمسة عمال ووضعوا كل واحد في عمله ، وبعد
مرور مدة لاحظوا بأن المبيعات لم تنخفض بل زادة وزادة أرباحهم أيضا ،
فكلم مراد كل أصدقاءه وقال لهم سر زيادة المال هو عند زيادة عدد العمال
الذين يعملون عندك وليست أن يعمل الفرد بمفرده وبعدها قال لهم ما رأيكم
بفتح كل شهر محل في مكان لا يقرب من محلاتنا لزيادة مبيعاتنا وأرباحنا
ونشر أسم محلاتنا لأكثر عدد ممكن من الأفراد وبعد مرور تسعة أشهر
وعند نهاية العام الدراسي أصبح لديهم ثلاثة عشر محل تجزئة لبيع الملابس
وعادوا للعمل بما أنا العام الدراسي أنهى وقاموا بالإجتماع وقال لهم فاروق
ما رأيكم بأن نزيد أرباحنا من خلال محلاتنا فاستغربوا جميعا وألتمفتوا إليه
وقالوا له كيف ؟ فقال لهم من خلال عمل شركة لمحلاتنا ونأخذ رخصة
باستيراد الملابس من الخارج وليس شرائهم من أصحاب البيع بالجملة
فأنبهروا جميعا برأيه ووافقوا مباشرة وبدوا بالعمل على تلك الشاكلة ولم

يتوقفوا عن إضافة محل كل شهر وبعد ثلاثة أشهر قاموا بعمل الشركة وكان أسمها شركة توزيع الملابس .

توسيع الأعمال

وبعد زيادة أرباحهم من خلال شركتهم قام مهدي بالإقتراح عليهم بالانتقال إلى أعمال أخرى من غير بيع الملابس فقالوا له إقترح علينا فقال لهم ما رأيكم بفتح شركة لتوزيع العصير



والمشروبات الغازية فعجبتهم الفكرة لأن التوزيع في وطنهم قليل فقاموا بشراء أربعة شاحنات وكل واحد منهم أخذ شاحنة وبدوا يرونا كيف يمشي التوزيع وكيف تحب المحلات العمل وأي المنتجات المفضلة عند المجتمع والأكثر مبيعا في المحلات وكانوا يعملون 14 ساعة في اليوم للتوزيع أي من الساعة 7 صباحا إلى الساعة 21 مساءا وقاموا بشراء شاحنة كبيرة ووضعوا سائق فيها يأتي بالمنتجات من الشركات



ويقوم بوضعها في مخزن كبير وبعدها يقوموا بأخذها وتوزيعها وبعد مرور شهر وجدوا طلب كبير من المحلات عليهم فقال لهم مراد سوف نضع للشاحنات سائقين ونحن نقوم بدراسة عدد الشاحنات اللازمة لوضعها في التوزيع للبلاد وبعد مرور ثلاثة أشهر أصبحت أكبر شركة للتوزيع في بلادهم حيث تأوي عشر شاحنات توزيع يومية .

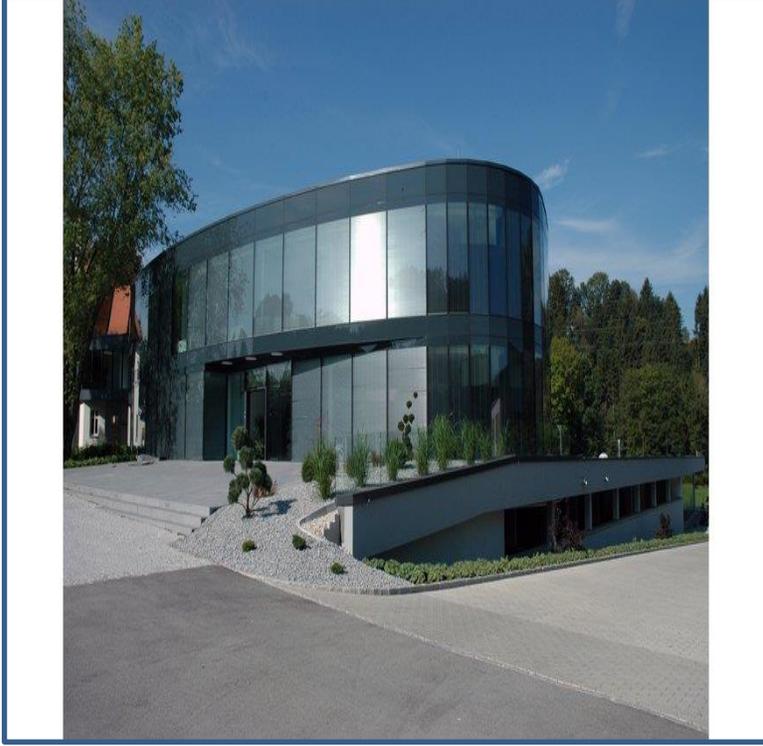


ولم تتوقف أعمالهم هنا فبدوا بزيادة مصنع لتغليف الحبوب وإدخالها للسوق وكان المصنع يقوم بتغليف



أنواع الحبوب منها (العدس واللوبياء والأرز.. الخ) ويقوم أيضا بتغليف التوابل بجميع أنواعها وكانت سلعهم

مطلوبة كثيرا لأنهم يقومون دائما بدراسة تدنية التكاليف للمنتجات ويقومون بتقليل الفائدة وزيادة الإنتاج مما يأتي بسعر سلهم المنخفضة.



وبعد زيادة الأعمال الكثيرة أقترحوا بأن تكون لديهم شركة قابضة ويديرها شخص ذو كفاءة منهم فوق الإختيار على مراد ليدير هو الشركة حيث كان أكثرهم صرامة وذكاء وعملا ، وعندما قاموا بعملها كانت تضم شركة توزيع الملابس وأصبحت شركة توزيع الملابس تضم أكبر

سلسلة للمحلات وهي 120 محل تجزئة ، وتضم الشركة القابضة أيضا شركة التوزيع للعصير والمشروبات الغازية و أصبحت تضم أكثر من 150 شاحنة توزيع عبر تراب الوطن ، وتضم الشركة القابضة أيضا أكبر مصنع لتغليف الحبوب والتوابل في الوطن ، وتضم أيضا شركة نقل الأفراد عبر الولايات وفي البلديات أيضا والتي تضم أكثر من 300 حافلة نقل .



المؤلف خالد غمام حامد

قوة العمل الجماعي



للتواصل البريد

الإلكتروني

mghemamha

med@gmail.

com