

السياحة هي الحل

عقدنا ندوة مصغرة جداً تكونت من مجموعة أصدقاء فقط، وفيهم الاقتصادي والطبيب والفنان والميكانيكي والفلاح. وأجمل ما في هذه المشلة أن كل واحد فيها يحسن الحديث في غير تخصصه، كما أنهم جميعاً من هواة طرح الأسئلة، والسؤال كما نعلم هو مفتاح خزان العلم. وعندما جرى الحديث عن مستقبلنا الاقتصادي في ظل أزمة السيولة والركود الأخيرة، توالت الأسئلة: هل هي أزمة عابرة أم أنها نتيجة تراكمات طويلة سابقة؟ وهل تخصصنا وحدنا في مصر أم أنها تضم معظم دول العالم، وخاصة الدول النامية؟ وما هي الوسائل الفعالة والسريعة للخروج منها؟ وكيف سيكون مستوى إنتاجنا إذا ما قورن بالمنتجات العالمية التي سوف تنافسه على أرضنا في ظل اتفاقية الجات؟ وهل يمكن إرجاع سبب الأزمة إلى نظامنا الاقتصادي أم إلى طبيعة المصريين الذين لا يجيدون فن التسويق، بينما يتقنون أصول الزراعة والصناعة؟ وكان من الممكن أن تستمر تلك الأسئلة الصعبة أكثر من ذلك، لولا أن صديقنا الفلاح صالح قائلاً: يا جماعة، المصيبة أن الجنيه المصري يساوي الجنيه الذي كان يساوي في الماضي ستة دولارات قد هبط إلى أقل من ربع دولار ثم أضاف: لقد عاصرت وأنا صغير الجنيه المصري يساوي الجنيه الإسترليني بل ويزيد عليه قرشين! وهنا قال الاقتصادي: المسألة ترجع ببساطة إلى مستوى التطور في الاقتصاد المرتبط بعملة الدولار، واقتصادنا المرتبط بالجنيه. قارنوا وسوف تجدون الحل في أيديكم؟ قاطعه الميكانيكي: أي حل. إننا لسنا أقل كفاءة من أي شعب آخر، في تحمل العمل الشاق، وبذل الجهد المضاعف من أجل إنجاز منتج مصري جيد. لكن مصيبة الجات، والمواسفات الصعبة التي وضعتها الدول الأجنبية، وراحت تطبقها علينا بمنتهى الصرامة جعلت منتجاتنا المصرية تخرج من المنافسة، وبالتالي تقل قيمتها أو تصبح عديمة القيمة. وأضاف الطبيب: والأدهى من ذلك أننا إذا تفوقنا مثلهم في سلعة، ورحنا نصدرها لهم، أو قفوها بحجة سخيفة اسمها "الإغراق"! لكن الفنان اعترض قائلاً: إنكم دائماً تمدحون أنفسكم، ولما تقبلون أن تسلموا بالمفارق بينكم وبين نظرائكم. وأنا أتحداكم أن تدلوني على أي سلعة مصرية تتفوق على مثيلتها المصنوعة في أي دولة بالخارج. أجاب الفلاح بحسم: جميع المنتجات الزراعية، والفواكه تستطيع أن تنافس كما ونوعاً. تراجع الفنان قائلاً: أنا أقصد المنتجات الصناعية. وأكاد أقول إن بلاد شرق آسيا، والمتوسطة المستوى، قد تغلبت علينا في صناعات كثيرة جداً، وخذ عندك مثلاً الجلابيب، وفوانيس رمضان! ابتسم الطبيب قائلاً: بصراحة أنا عندي في السيارة فانوس صيني يضئ ويؤذن للصلاة.. لكن الفلاح عاد يسأل: وما الحل؟ أجاب الاقتصادي بمنتهى الثقة: الحل في السياحة. فهي السلعة الوحيدة التي تمتلك مصر كل عناصرها، ولما يبقى عليها سوى أن تنشر الوعي بها بين أفراد الشعب، لكي يرتفع عدد السائحين لديها من خمسة ملايين إلى خمسين مليوناً، كما هو الحال في أسبانيا مثلاً. وتساءل الفلاح: وهل الوعي وحده هو السبب في عرقلة السياحة؟ قال الاقتصادي: أجل هو الأساس. فإذا أدرك الشعب ذلك قام من تلقاء نفسه ببناء الفنادق المتعددة المستويات، ومن أهمها المستوى الثاني المتواضع، ودرب أبناءه على حسن استقبال السياح، والتعامل معهم بالشرف والأمانة إلى جانب الذوق والابتسام، وسهل لهم حرية الإقامة والتنقل بين ربوع البلاد سواء في المدن والريف، أو في الأحياء الراقية والأحياء الشعبية. ثم أنهى حديثه قائلاً: في كل المجالات سوف نتعرض لمنافسة شرسة، إما في سوق السياحة وحده فلا أحد يستطيع أن ينافسنا فيه.

السياحة هي الحل

عقدنا ندوة مصغرة جداً تكونت من مجموعة أصدقاء فقط، وفيهم الاقتصادي والطبيب والفنان والميكانيكي والفلاح. وأجمل ما في هذه المشلة أن كل واحد فيها يحسن الحديث في غير تخصصه، كما أنهم جميعاً من هواة طرح الأسئلة، والمسؤال كما نعلم هو مفتاح خزائن العلم. وعندما جرى الحديث عن مستقبلنا الاقتصادي في ظل أزمة السيولة والركود الأخيرة، توالى الأسئلة: هل هي أزمة عابرة أم أنها نتيجة تراكمات طويلة سابقة؟ وهل تخصصنا وحدنا في مصر أم أنها تضم معظم دول العالم، وخاصة الدول النامية؟ وما هي الوسائل الفعالة والسريعة للخروج منها؟ وكيف سيكون مستوى إنتاجنا إذا ما قورن بالمنتجات العالمية التي سوف تنافسه على أرضنا في ظل اتفاقية الجات؟ وهل يمكن إرجاع سبب الأزمة إلى نظامنا الاقتصادي أم إلى طبيعة المصريين الذين لا يجيدون فن التسويق، بينما يتقنون أصول الزراعة والصناعة؟ وكان من الممكن أن تستمر تلك الأسئلة الصعبة أكثر من ذلك، لولا أن صديقنا الفلاح صالح قائلاً: يا جماعة، المصيبة أن الجنيه الذي كان يساوي في الماضي ستة دولارات قد هبط إلى أقل من ربع دولار ثم أضاف: لقد عاصرت وأنا صغير الجنيه المصري يساوي الجنيه الإسترليني بل ويزيد عليه قرشين! وهنا قال الاقتصادي: المسألة ترجع ببساطة إلى مستوى التطور في الاقتصاد المرتبط بعملة الدولار، واقتصادنا المرتبط بالجنيه. قارنوا وسوف تجدون الحل في أيديكم؟ قاطعه الميكانيكي: أي حل. إننا لسنا أقل كفاءة من أي شعب آخر، في تحمل العمل الشاق، وبذل الجهد المضاعف من أجل إنجاز منتج مصري جيد. لكن مصيبة الجات، والمواسفات الصعبة التي وضعتها الدول الأجنبية، وراحت تطبقها علينا بمنتهى الصرامة جعلت منتجاتنا المصرية تخرج من المنافسة، وبالتالي تقل قيمتها أو تصبح عديمة القيمة. وأضاف الطبيب: والأدهى من ذلك أننا إذا تفوقنا مثلهم في سلعة، ورحنا نصدرها لهم، أو قفوها بحجة سخيفة اسمها "الإغراق"! لكن الفنان اعترض قائلاً: إنكم دائماً تمدحون أنفسكم، ولما تقبلون أن تسلموا بالمفارق بينكم وبين نظرائكم. وأنا أتحداكم أن تدلوني على أي سلعة مصرية تتفوق على مثيلتها المصنوعة في أي دولة بالخارج. أجاب الفلاح بحسم: جميع المنتجات الزراعية، والفواكه تستطيع أن تنافس كما ونوعاً. تراجع الفنان قائلاً: أنا أقصد المنتجات الصناعية. وأكاد أقول إن بلاد شرق آسيا، والمتوسطة المستوى، قد تغلبت علينا في صناعات كثيرة جداً، وخذ عندك مثلاً الجلابيب، وفوانيس رمضان! ابتسم الطبيب قائلاً: بصراحة أنا عندي في السيارة فانوس صيني يضئ ويؤذن للصلاة.. لكن الفلاح عاد يسأل: وما الحل؟ أجاب الاقتصادي بمنتهى الثقة: الحل في السياحة. فهي السلعة الوحيدة التي تمتلك مصر كل عناصرها، ولما يبقى عليها سوى أن تنشر الوعي بها بين أفراد الشعب، لكي يرتفع عدد السائحين لديها من خمسة ملايين إلى خمسين مليوناً، كما هو الحال في أسبانيا مثلاً. وتساءل الفلاح: وهل الوعي وحده هو السبب في عرقلة السياحة؟ قال الاقتصادي: أجل هو الأساس. فإذا أدرك الشعب ذلك قام من تلقاء نفسه ببناء الفنادق المتعددة المستويات، ومن أهمها المستوى الثاني المتواضع، ودرج أبناءه على حسن استقبال السياح، والتعامل معهم بالشرف والأمانة إلى جانب الذوق والابتسام، وسهل لهم حرية الإقامة والتنقل بين ربوع البلاد سواء في المدن والريف، أو في الأحياء الراقية والأحياء الشعبية. ثم أنهى حديثه قائلاً: في كل المجالات سوف نتعرض لمنافسة شرسة، إما في سوق السياحة وحده فلا أحد يستطيع أن ينافسنا فيه.