**المنتج الوطني بين إتقانه صنعا وأولويته بيعًا وشراءً ..**

**. كتبه د/ محمد سالم**

**العناصر:**

**1-قيمة كل انسان بما يحسن وكل امة بما تقدم**

**2-قوة الكلمة تأتي من قوة السواعد وليس العكس**

**3-الاتقان دعاية مجانية لاي منتج**

**4-تشجيع المنتج الوطني واجب اخلاقي**

**وبعد....**

**إن قيمة كل امرء بما يحسن ، وقيمة كل أمة بما تقدمه من خدمة للبشرية، وعلى قدر اتقانك لما تريد أن تعطيه للناس يكون احترام الناس لك.... يقول ليو تلستوي الكاتب العالمي الشهير : إن أي جزمجي انفع للعالم من شكسبير ...ولعله في ذلك يريد أن يلفت نظر الناس الى أن قيمة الإنسان في نفعه للآخرين.... وكذلك الأمم إذا تعدى نفعها لغيرها كانت لها مكانتها وريادتها. وإلا ففي ذيل الأمم غير مأسوف عليها. .... كتبه د/ محمد سالم**

**ان الامم التي تملك قوتها... تملك قرارها ومصيرها... لذا كان حرص النبي على بناء الأمة المسلمة ذات الكيان والسيادة... التي تستطيع أن تخدم نفسها وتستغني عن غيرها.... هاجر النبي إلي المدينة ومرافق الدولة كلها في أيد يهود...لم يشأ أن ينهى الناس عن معاملة يهود... ولكنه وجه الامة الى العمل وان يعين بعضهم بعضا... ويآزر المسلم أخاه حتى يتقوى وينافس ... .... كتبه د/ محمد سالم**

**اسمع الى سعد ابن أبي وقاص وقد أُسر أخوه أبو عزيز... حتى إذا مر أبو عزيز على أخيه سعدا... قال يا سعد: أوص أخاك الانصاري بي خيرا ...فقال سعد للأنصاري أشدد عليه فإن أمه ذات مال ستفتديه بمالها ... فيقول له أبو عزيز أهذه وصيتك بأخيك ؟؟؟!!! فيقول سعد إنه أخي دونك.**

**قد يظن البعض أن هذا موقفا فرديا... أبدا ولكنه كان موقف الامة المسلمة ..وليس في هذا الموقف فقط ولكن في كل ما يشابهه ويشاكله لهذا وجدنا من المسلمين تجارا يملكون رقبة التجارة في المدينة بعد مدة يسيرة وما ذلك الا لان الامة كانت تشتري من نفسها ليقوى المسلم ومن ثم تقوى الامة كلها...كذلك ينبغي علينا أن نحافظ على شراء منتوجنا حتى نروج لصناعتنا .... كتبه د/ محمد سالم**

**ولكن دعوني هنا أقف وقفة مع النفس؟؟؟**

**ما الذي يغري المستهلك حتى يقدم على شراء منتج معين .. أليست التنافسية؟؟؟ التنافسية التي تعني جودة المنتج مع المنافسة في السعر...واني لاصدم حينما ارى المنتوج الاجنبي أكثر جودة وأقل سعرا ثم تدعوني لان اشتري هذا المنتج الذي تنتجه انت فما الذي يغري اذن؟؟**

**انظل نضحك على انفسنا بما ندعيه من وطنية جوفاء!!! وهل سنظل نتغنى فقط دون خطوات ايجابيه!!! ..... كتبه د/ محمد سالم**

**ان المغري لاي مشتر بادئ ذي بدء هو الاتقان.**

**اذن على كل صانع ان يتقن صنعته ما استطاع... والا فلن يغري المشتري خطب الخطباء... ولا كلام المتكلمين ....ولا حتى كثرة الاعلان... اذن فالحل هو الاتقان**

**ان الاتقان دعاية مجانية..... لذا لفت القرآن النظر الي أهمية الاتقان في كل شيئ قال تعالى مبينا عظمته سبحانة وعظيم فضله على الامة (( صنع الله الذي أتقن كل شيئ)) وقال تعالى الذي أحسن كل شيئ خلقه )) الذي خلق سبع سموات طباقا ما ترى في خلق الرحمن من تفاوت فارجع البصر هل ترى من فطور ثم ارجع البصر كرتين ينقلب اليك البصر خاسئا وهو حسير)) وقال صلى الله عليه وسلم فإن نص الحديث هو: إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملا أن يتقنه. أخرجه أبو يعلى والطبراني، وقد صححه الألباني في الصحيحة نظرا لشواهده.**

**قال المناوي في فيض القدير ج2/ص286 ... كتبه د/ محمد سالم**

 **إن الله تعالى يحب إذا عمل أحدكم عملا أن يتقنه أي يحكمه كما جاء مصرحا به في رواية العسكري فعلى الصانع الذي استعمله الله في الصور والآلات والعدد مثلا أن يعمل بما علمه الله... عمل إتقان وإحسان.... بقصد نفع خلق الله الذي استعمله في ذلك.... ولا يعمل على نية أنه إن لم يعمل ضاع... ولا على مقدار الأجرة.... بل على حسب إتقان ما تقتضيه الصنعة !!! كما ذكر أن صانعا عمل عملا تجاوز فيه ودفعه لصاحبه فلم ينم ليلته كراهة أن يظهر من عمله عملا غير متقن!!! فشرع في عمل بدله حتى اتقن ما تعطيه الصنعة ثم غدا به لصاحبه فأخذ الأول وأعطاه الثاني.... فشكره... فقال: لم أعمل لأجلك بل قضاء لحق الصنعة كراهة أن يظهر من عملي عمل غير متقن؟؟؟!!!**

 **فمتى قصر الصانع في العمل لنقص الأجرة فقد كفر ما علمه الله وربما سلب الاتقان وقيل المراد بالاتقان الإخلاص**

**فعلى الصانع أن يحسن عمله بأن لا يبقي فيه مقالا لقائل... ولا مفرجا لغائب... قال الراغب العاقل من تحرى الصدق في صناعته.... وأقبل على عمله.... وطلب مرضاة ربه بقدر وسعه... وأدى الأمانة بقدر جهده.... ولم يشتغل عن عبادة ربه.... كما قال تعالى لا تلهيهم تجارة ولا بيع عن ذكر الله النور 37 ..... كتبه د/ محمد سالم**

**الثاني: أن يفي المنتج بالغرض وأن يتماشي مع تطلعات الناس**

**ان قلبي ليعتصر الما حينما اجد منتجا مصريا عالى الجودة ولكنه رديء الاخراج أو ذا ألوان غير جذابه ..او به عيوب تفوت المصلحة منه.... اما اذا كان متقنا... صنعة وأداءا ... فنعم المنتوج هو... قال تعالى مبينا رحمته وعظمته في هداية الناس الى أمور دنياهم في معرض الحديث عن داود عليه السلام (( وعلمناه صنعة لبوس لكم لتحصنكم من بأسكم .... فهل انتم شاكرون)) فبين القرآن أن السر كامن في اتقانه لصنعته لتؤدي المهمة التي من اجلها صنعت درع حديد كالزرد مطلوب ان يكون واقيا وخفيف الحمل وقوي التحمل ...ولن يكون كذلك الا مع حسن التقدير ودقة الصناعة والوفاء بالغرض فهل وفينا نحن حق صناعتنا حتى تغري الناس؟؟!!! .... كتبه د/ محمد سالم**

**ولي ايضا وقفة هنا ...ان داود عامل بيده وهو نبي ياكل من كده وتعبه ويأكل من عمل يده ان كثيرا من مشاكلنا تكمن في هذا الكم من المدراء فتجد يدا واحد تعمل وله على الاقل ثلاثة اضعافه من المدراء ثم العامل اقلهم اجرا واضعفهم حالا ..وأسوءهم ظروفا خاصة في القطاع العام.... لذا تجد العامل في القطاع الخاص اذا كانت عنده فنيات يرقى ويستريح اذا صادف رب عمل غير جشع وللاسف قليل ما هم ... كتبه د/ محمد سالم**

**الثالث: ان يكون السعر على قدر المشقة:**

**ان بعض اصحاب المصانع جشع في مكسبه يريد ان يكسب اضعاف ما ينفق بل ومن الاعجب انه يأخذ موادا مدعومة كي ترخص سلعته وتكون في ايدي الناس فاذا هو يغلي على الناس منتجه رغم الدعم الذي يتلقاه فينبغي ان تكون الرقابة اشد على امثال هؤلاء حتى لا يذيقوا الناس العذاب ...... كتبه د/ محمد سالم**

**الرابع: يتبغي ان تفعل يد القانون وتشدد العقوبه على من يتلاعبون بالناس من التجار ونحوهم الذين يحتكرون انتاج مصانع بعينها حتى يتلاعبوا بالاسعار وربما بأقوات الناس**

**أمور كثيره ومتشعبة نحتاج فعلا الى وعي والى حب للبناء حتى نستطيع ان ننهض بأنفسنا**

**ان العالم لم يعد ينتظر احد واذا لم تواكب عصرك وتوسع لنفسك مجالا وسط العالم سبقك العالم باشواط قد لا تستطيع اللحاق بهم لعشرات السنين**

**ان القوة انما تكمن فيما تقدمه للبشريه من ملموسات واني لاعجب حين انظر الى عالمنا الاسلامي وكيف انه يملك كل هذه الامكانات الجبارة ورغم ذلك لا تكاد تجد له ذكرا في سباق العالم التكنوجي ... لان غالبنا تحول الى شعوب مستهلكة ... وما نحن الا سوق ...وللاسف سوق لنفايات الصناعة بسبب مستورد لا يرعى الله ومواصفات ابعد ما تكون عن المواصفات**

**اننا في حاجة الى ضمائر حية لنصحح المسار**

**والي سواعد فتيه تستطيع العطاء ولن يكون ذلك الا بالشباب فعلينا ان نشجعهم**

**ان على الافراد واجبا ان يشجعوا منتوجاتهم بيعا وشراءا ولكن كما قلت ليس الحل خطبا تقال ولا ندوات تعقد ...ولا دعاية خلابه**

**وانما السبيل الحقيقي في الاتقان**

**فان الاتقان خير دعاية....**

**كتبه د/ محمد سالم**