

الفصل السادس الدراسة الميدانية

تمهيد :

اهتمت الدارسة في هذا الفصل بعرض الدراسة الميدانية التي قامت بها كما اهتمت بدراسة العديد من الحرف والصناعات التقليدية المرتبطة بالسياحة والتي تعمل على الجذب السياحي، فالحضارات الكبرى اربطت نشأتها وازدهارها بالعمل الحرفي . ويذكر التاريخ أن السلطان سليم الأول عندما جاء إلى مصر قام بجمع الصناع والحرفيين المهرة من خان الخليلي والقاهرة الفاطمية . وقام بشحنهم إلى الأستانة عاصمة الخلافة العثمانية، ليبنوا حضارة الدولة العثمانية وهذا أثر في النهضة المصرية والسورية سلباً، وفي تركيا يذهب الآن السياح إلى مسجد السلمانية الذي شيده العمال المصريون، ويذهبون إلى سوق المصريين في تركيا و تكسب تركيا ملايين الدولارات من وراء العمال المصريين والسوريين والموضوع ليس بفاء فقط، انظر إلى الحرفيين وكيف أنجزوا في بلادنا نقلات لم تكن تتحقق إلا بهم .

ومن أهم هذه الحرف والصناعات التقليدية التي تناولتها الدارسة في هذه الدراسة:

١. النحاس : اهتمت الدارسة بعرض لأهم المنتجات النحاسية بخان الخليلي فصناعة النحاس في خان الخليلي من الصناعات القديمة، لذا فهي تحمل معها تاريخاً وذكريات، وتنم نقوشها عن إبداع لا تقدمه سوى أيدٍ ماهرة، تعي كيف تطوع هذا المعدن، الذي يعتبر من أكثر المعادن جذباً بعد الذهب والفضة ويعتبر المصريون القدماء من أوائل الذين عرفوا صناعة النحاس . وصنعوا منه تماثيلهم وأوانيهم، وحفروا عليه الرسومات التي تحكي تاريخهم، فالنحاس من المعادن التي يسهل زخرفتها وتشكيلها، وتزيد قوته بإضافة البرونز إليه وهو ما فعله قدماء المصريين، وظلت هذه الصناعة تتطور مع الزمن، واستخدم النحاس بعد ذلك في أشياء عديدة، أهمها جهاز العروس، فأبي عروس حينما تقوم بتأسيس منزل الزوجية يحب أن تشتري الأواني النحاسية، التي تعبر عن مدى ثرائها كما تشتري الإبريق والطق النحاسي الكبير، الذي يستخدم في غسل اليد بعد الأكل، وصاحب اعتماد الأسر في

مصر على النحاس في كثير من الأشياء كظهور "مبيض النحاس" الذي يقوم بتلميع النحاس من الداخل وإعادةه إلى طبيعته إذا طالته الأكسدة أو تغير لونه .

صناعة النحاس حرفة يدوية من القديم . تطورت بتطور المواد الخام والمجتمع وكذلك الزيون ، فكان الزيون المحلي هو الذي له الإقبال الأول والأخير على الصناعات النحاسية واستخدامها كأدوات منزلية ، ولكن أصبح الإقبال الآن يقتصر على السائحين ، ويرجع هذا لارتفاع أسعار المنتجات النحاسية واختلاف طبيعة المنتج من أدوات منزلية نحاسية إلى أنتيكات ، وأطباق مرسوم عليها رسومات فرعونية، ولوحات من النحاس مطعمة بالفضة ، تشمل رسومات زخرفية وآيات قرآنية وقناديل ، وهناك أكثر من طريقة في صناعة النحاس . فهناك الطريق الذي يستخدم لصناعة أشكال بارزة على هيئة تماثيل نحاسية وهناك النقش الذي يتم عن طريق الأزميل، ويتطلب حرفة عالية، كما أن هناك التطعيم، حيث يتم تطعيم النحاس بالفضة أو الذهب، وما يساعد على استمرار صناعة النحاس قدرة بعض أصحاب الورش على التصدير لدول أوروبا، التي تهتم كثيراً بهذا الفن.

٢. الجلود : وقد اهتمت الدارسة بصناعة بما يسمى الأحذية الفرعونية وهي أحذية جلدية عليها رسومات فرعونية ، والتي يقبل عليها السائحون وتعتبر من الصناعات الجلدية، وتشتهر بها سوق خان الخليلي . وقد تطورت صناعات الجلود لمواكبة السياحة ، وأصبحت هناك ورش خاصة بصناعة الأحذية الفرعونية ، تختص بالسياح، أو ممن يهون الأحذية الفرعونية من أبناء المجتمع ، فالأحذية الفرعونية من الأحذية الحديثة وليست تراثاً ولكن يكمن تراثها في أشكال الأحذية ، بمعنى أن الأحذية الفرعونية تناولت شكل حذاء علاء الدين وحذاء (البلفة) ، وهو حذاء كان يرنديه الرحال قديماً وقد صنع الآن نظراً حديث برسومات فرعونية ، ومن هنا يمكن أن نلاحظ أن الأحذية الفرعونية احتفظت بأشكال الأحذية التراثية ، لكن مع تغير رسوماتها لمواكبة التطور الحديث ، والعمل على الجذب السياحي ، ولم يقف التطور على الأحذية الفرعونية لكنه شمل أيضاً الحقيبة البدوية للنساء بأشكالها الفرعونية، والوسادة التي تم الجلوس عليها ويطلق عليها (البف) والمحافظ النقدية الجلدية

٣. الزجاج : اهتمت الدارسة بصناعة الزجاج التي يقبل عليها السياح في خان الخليلي . فنعد صناعة الزجاج من أرقى الصناعات المصرية ، ويرجع ابتكار فن تشكيل الزجاج بالنفخ إلى مصر، وذكرت الدارسة في فصل التطور لتاريخ لصناعة الزجاج أن مصر أولى الدول التي قامت بصناعة الزجاج فقد مر الزجاج بمرات عديدة من تطور من العصر الفرعوني حتى الآن . فتعددت استخدامات الزجاج في أكثر من حرفة تتناول بها صناعة الزجاج غير المنتجات الزجاجية التي اشتهرت بها ، فمثلاً صناعة العطور لا تخلو من الزجاج لوضع العطر بها فيوجد أشكال مختلفة من زجاجات العطر فشكل زجاجة العطر يجذب الانتباه قبل الرائحة ، وزجاج الشيشة أيضا التي تتنوع أشكالها ، فتجمع صناعة الشيشة بين النحاس والزجاج . وهناك صناعات عديدة يدخل فيها الزجاج، وهو ليس جزءاً فرعياً في الصناعة بل إنه يحتل مكانة كبيرة فيها. ويرجع ذلك لألوانه وأشكاله التي أدعها الفنان ومنها الصناعات الزجاجية كالإتبيكات الفرعونية المصنوعة من الزجاج والكؤوس والقناديل واللوحات الزجاجية المرسوم عليها بألوان الفضة والذهب، والأطباق المكتوب عليها آيات من القرآن ، والزجاج الملون والمشغولات اليدوية من الحلي والعقود ، وكذلك المطرقات، وأيضا الزجاج الملون الذي يضيف على الحرفة روعة وحماًلاً .

وقد لاحظت الدارسة أن حرفة الرسم على الزجاج قد تطورت تطوراً كبيراً وملحوظاً ، إذ يحدد الحرفي الشكل النهائي للقطعة المراد تكوينها وحجمها . ويختار لاحقاً نوع الزخرفة والنقش على سطحها ، إذ لا بد من توفر القدرة الإبداعية والفنية عند الحرفي في هذا العمل الفني ، الذي يقوم على التصميم ، إذ يعتبر عنصراً أساسياً لروعة أي عمل زخرفي للزجاج وجودته ، بخاصة إذا تكامل مع عاملي الخبرة الجيدة والمهارات الفنية . كما أن عمل المصمم وإنجازاته تسهم في إبداع أي عمل يتعلق بالزجاج سواء كان نقشاً أم زخرفة أم رسماً بالألوان . حيث كان ذلك يحدث بطرق كيميائية ، وفي درجات من الحرارة العالية ، ويتم اليوم الرسم على الزجاج بواسطة فرشاة ملونة أو آلات حديثة . خصصت للنقش عليه والرسم فيدخل فيها الرمل وأدوات النحت والزخرفة.

٤. الفخار : ويعتبر فن الفخار والخزف من أرقى الفنون التي عرفتها الإنسانية ولازمت الحضارات المختلفة منذ أقدم العصور، ولذلك يهتم منقو الآثار والمحققون عن حياة

الشعوب بالفخار؛ إذ أنها حرفة وصناعة ، مارسها الإنسان منذ قديم الزمان ، في بقاع الأرض التي عاش فيها ، ومارس صنع احتياجاته في صناعة الفخار من الناحية التاريخية، فهي من أوائل الفنون التي ظهرت على الأرض ، فقد صنعت أقدم الأواني بالأيدي من الطين الخام المستخرج من الأرض، وكانت الأواني تجفف في الشمس والهواء، وحينما اكتشفت النار تعلم الإنسان أن يجعل أوعيته أكثر صلابة وقدرة على البقاء وحينما اخترعت العجلة استطاع صانع الفخار أن يضيف الإيقاع والحركة المتصاعدة إلى تصوراته عن الشكل، حينئذ تواجدت - أو توافرت - كل الأسس اللازمة لهذا الفن الأكثر تجريداً.

وعندما نتحدث عن الفخار فنحن نتحدث عن منطقة مصر القديمة التي كانت أساساً لصناعة الفخار، فقد اختارت الدراسة من مصر القديمة صناعة الفخار؛ لوجود مدينة الفخار بجوار كينسة ماري جرجس ، وسوق الفسطاط الذي به بازارات للمنتجات الفخارية ، ويعد الفخار من الصناعات التراثية فقدما لا يخلو منزل بمصر من أدوات مطبخ فخارية ، لأن الفخار يحتفظ بدرجة حرارته وأبرودته أطول فترة ممكنة، ويعطي مذاقاً جميلاً للطعام عند طهيهِ في أواني فخارية ومع مرور الوقت اختفت الأواني الفخارية من البيوت المصرية ، ولعدم اندثار الحرفة ابتكر حرفي الفخار أشكال جديدة ومتنوعة للفخار، لمواكبة تطور المجتمع ، والعمل على جذب السياح ، من خلال إدخال مظاهر جديدة للفخار كالألوان التي تعطي شكلاً جديداً للمنتج والأشكال الزخرفية ، التي تعد تحفة فنية يمكن وضعها كديكور في المنازل ، فمنها التحف الصغيرة والفازات الملونة الكبيرة لوضعها في أركان المنازل ، وساعات الحائط ، والكوب الذي أصبح ظاهرة العصر وهو ما يطلق عليه (المج) لتناول المشروبات ، وتقوم الزخارف على الفخار برسم الطير والحيوان بطريقة غاية في الدقة والإتقان ، وتستعمل ألوان متعددة في تلوين الإناء .

٥. السجاد اليدوي : هو السجاد المصنوع على الطريقة التقليدية القديمة قبل استخدام المكنة الحديثة في صناعة السجاد ، ويعد الاهتمام به ضرباً من الحفاظ على التراث الشعبي ، إذ إن الفنان المعاصر عندما يصنع السجاد اليدوي فهو يستخدم المواد الصوف أو الوبر أو النباتات القصبية - والألوان الطبيعية الواضحة والأشكال الهندسية أو اليدوية المستوحاه من الحياة اليومية، التي تعبر عن البيئة التي في الغالب

ما تكون بيئة زراعية أو بدوية ومن أشهر المناطق في مصر التي تهتم بصناعة السجاد اليدوي قرية الحرائية.

رأت الدراسة أن أشهر منطقة بحافظة الجيزة تتميز بصناعة السجاد اليدوي هي الحرائية ، وأكبر مركز يعمل على تعليم أبناء هذه القرية السجاد اليدوي من وحي حياهم وتطبيقه على النول البدوي هو مركز رمسيس ويصا واصف للفر والإبداع اليدوي . فقد عاهد الفنان ويصا واصف على نفسه بأن يعطي كل بيت في قرية الحرائية نولاً ليتعلم فن السجاد اليدوي ، ومع التطور لم يعد مركزاً للتعليم فقط بل أصبح مركزاً للتعليم والإنتاج، لإتاحة فرص العمل لأهل القرية من النساء والرجال ، وتشجيعهم على الابتكار. ومن الجميل الذي لاحظته الدراسة مع مسئول المركز أنه يثور من كلمة حرفي ، ويطلق على العامل بصناعة السجاد اليدوي اسم المبدع أو الفنان ، ويرجع السبب في ذلك إلى أن المبدع يبدع من وحي خياله نون أي تصميم أمامه يتم تنفيذه ، ولكن يأتي بالفكره من الطبيعة والخيال، ويتم تنفيذها على النول، لتخرج الفكرة في شكل سجاد يدوي، بحمل فكرة مبدع، ومن الجميل أن المركز يقوم برحلات خلوية في الطبيعة الخلاصة كمدينة (الفيوم أو القناطر الخيرية وغيرها) من المناطق الطبيعية في مصر لأقدم مجموعة في المركز لمشاهدة هذه المناظر الطبيعية ، ونقلها إلى النول، وتقديم رسمة تعبر عن الطبيعة الجميلة ولا يكتفي المركز بذلك بل يقدم هدايا لأجمل سجاد نول به رسم جميل يحمل فكر وخيال الفنان .

6. الجلابيب : رأت الدراسة أن أكثر منطقة تشتهر بها الجلابيب الشرقية والتراثية - التي تجمع في طياتها التراث المصري من الساحل إلى الوجه القبلي هي كرداسة ، التي تنتج المنتجات المصرية ذات الذوق الرفيع، ومدينة كرداسة مدينة مصرية مشهورة بإنتاج الجلابيب الحریمی المصنوعة من القطن المصري الخالص ، فقد كانت كرداسة أساساً لصناعة النسيج وبخاصة الجلابيب وقد اشتهرت كرداسة بسوقها السياحي المليء بالبازارات ومحلات الجلابيب الشرقية ، والتي تتميز بالزخرفة والتطريز المون والجلابيب التراثية التي تشمل جلابيب سيوه والواحاحات والملس الصعيدي والنوبية ، ولم تكف كرداسة بصناعة الجلابيب فقط بل صنعت أيضاً أزياء تراثية أخرى نحو البرقع الإسكندراني والبدوي ومنديل الشعر (منديل بقوية)

المزخرف بألوانه والملابس الفرعونية المزخرفة والمطرزة ، والشال الذي ترتديه المرأة المصرية الصعيدية .

سوف تعرض الدارسة لأهم البيانات الأولية لكل من المنشأة والحرفي وصاحب الورشة والتاجر بشي ، من التفصيل موضحة أهم البيانات التي تضمنتها الدراسة وهي :

أولاً : البيانات الأولية للدراسة الميدانية : (١) المنشأة :

قامت الدارسة باختيار عدد من الورش الحرفية التي تقوم على صناعات الحرف السياحية ، التي اشتهرت بها منتحات خان الخليلي من (نحاس - جلود - زجاج) ، وفخار مصر القديمة وجلابيب كرداسة ، وسجاد الحرائية فمنها :

١- ورشة صناعة النحاس: توجد بحارة الدرب الأحمر ، تحت أحد العمارات لها باب حديد كبير الحجم ، وفي البداية غرفة صغيرة المساحة ، وبها باب جانبي لدوة المياه . وأمامها غرفة واسعة يوجد بها الحرفيون^(١) .

يوجد سبعة حرفيين داخل الغرفة الكبيرة ، لكل حرفي كرسي خشب ، وبها كرسيان للضيافة ، وأخر لصاحب الورشة ، ولكل ترابيزة كرسي ، وفوق كل ترابيزة لمبة إضاءة "فلور سينت" ، ويوجد أربع لمبات لا تعمل ، بالإضافة إلى وجود أربع مراوح سقف للتهوية .

مساحة الورشة كبيرة ، تقام بها العملية الإنتاجية بجميع مراحلها .

المنشأة ملك لصاحب الورشة ، وصاحب الورشة تاجر بازار في خان الخليلي وكل ما يتم تصنيعه داخل المنشأة من منتجات نحاسية توضع في محل البازار^(٢) .

المنشأة تقوم بتصنيع المنتحات النحاسية ولا يوجد لوحة تعلن عن اسم الورشة ، وقد يكون هذا لاعتبارات خاصة بصاحب الورشة ، ومن هذه الاعتبارات الضرائب وهذا رأي الحرفي

* - صورة رقم (١)

* - صورة رقم (١١)

هذه الورشة - الفريدة - توجد في حارة ضيقة هلا يوجد ورشة أخرى مثلها فهي الورشة الوحيدة بمنطقة السرب الأحمر ، ويوجد منشآت تقوم بتصنيع المنتحات النحاسية في مناطق متفرقة غير الدرب الأحمر .

بالنسبة لمنشأة صناعة " قلب الشيثة " النحاسية توجد في درب قمرز بالجمالية ، ومن مواصفات المنشأة أنها بحجم المحلات الصغيرة بها باب واحد كبير من الحديد وهو الباب الرئيسي للمنشأة ، ويضم داخل هذه المنشأة أربعة كراسي لكل حرفي كرسي ، وأربع ماكينات (٢) ماكينة حجم كبير ، و(٢) ماتور لسنفره قطعة " قلب الشيثة " ، وليس بها منافذ للتهوية .

يقول صاحب الورشة إن هذه المنشأة إرث ملك له ولإخوته ، فتقوم هذه المنشأة بصناعة " قلب الشيثة " (١٠) .

٢- ورشة الأحنية الفرعونية (مصنوعات جلدية) : نشأت هذه المنشأة في الستينات ، وهي تملك لصاحب المنشأة وأبنائه الذين يعملون أيضا في هذه الحرفة .

تقع المنشأة في حارة الروم بالدرب الأحمر ، تحت بيت من البيوت القديمة لها باب رئيسي ، ومن الداخل مدخل صغير ، يجلس فيه من يقوم بتقطيع الجلود وأمامه غرفة كبيرة بدون باب ، تضم أربعة حرفيين ، وبداخل هذه الغرفة سلم يقود إلى مخزن سفلي (١٠) .

تضم المنشأة ثلاثة كراسي بطهر ، والناقي كراسي مقعد فقط بدون ظهر للحرفيين الذين يدلع عددهم حوالي (٦) أفراد وصبي صغير ، كما يوجد ثلاث ترابيزات ، الأولى يتم تقطيع الجلد عليها ، والثانية يضع عليه ماكينة خياطة والثالثة للجزمجي الذي يقوم بضط الحذاء عليها .

يوجد إصاءات كثيرة " فلورسنت " ، وفي المدخل لمة واحدة لقاطع الجلود ويوجد شباك واحد في الغرفة الكبيرة للتهوية ، ومروحة واحدة على كرسي صغير .

* - صورة رقم (١٧)

* - صورة رقم (٣٠)

مساحة الورشة متوسطة ، كما أنها تضم أكثر العمليات الإنتاجية الخاصة بتصنيع الحداء .

تدعى هذا المنشأة " منتجات خان الحليلى " وليس عليها لوحة تعلن عن أسمها، وهذا يرجع إلى الخوف من الضرائب .

ومليفة المنشأة تنحصر في عملية الإنتاج فحسب ، ولكن يوحد بجانبها محل يجلس فيه صاحب الورشة حيث يتم عرض منتجاتها للبيع بالجملة لتجار حان الحليلى ٣- ورشة صناعة الزجاج : في حي باب الفتوح الذي كان يقع في قلب القاهرة المعر يعيش الآن أحفاد المصريين القدماء ، الذين أدهشوا العالم بتفوقهم في فن صناعة الزجاج الببوي ، وهؤلاء الأحفاد يسرى في دمائهم حب ذلك الفن الشعبي الجميل ، وهم يعملون على أن يعيش ويبقى ليقدموه بدورهم إلى أبنائهم من بعدهم ، في ذلك الحي القديم ، يتهاوت السياح والضيوف الأحناب على اقتناء سادج من إنتاج هذا الفن الشعبي المصري، إذ مازالت هذه الصناعة تمارس بالأساليب القديمة التي بلغت درجة عطيمة من التقدم تحت حكم الفاطميين ، والتي كان مركزها الرئيسي في القسماط ، ومن المنتجات السياحية سنحد أطباق السحائر و" الأباجورات " والزهريات وأطباق الفاكهة والخز وأكواب المشروبات والشمعدانات وغيرها من التحف ذات الألوان الشرقية الجميلة ، ومن مميزات هذا الإنتاج الشعبي ظهور فقايق الهواء به ، الأمر الذي يجعل منظره جميلا فريدا في نوعه ونشأت ورشة الزجاج في السبعينات، وهي ملك صاحب الورشة وأبنائه .

توجد المنشأة داخل حارة البيرق دار بباب الفتوح ، المنشأة دور واحد ولا يوجد فوقها مباني أخرى ، على العلم أن حولها مباني سكنية، ومساحتها واسعة تحمل ثلاثة أفران ، تتم من خلالها العملية الإنتاجية بأكملها ، ولها فتحتان بدون باب ، فتحة في أولها والأخرى في نهايتها كعامل من عوامل التهوية^(١٠) ولكل فرن مروحة طويلة توضع على الأرض موحهة مباشرة إلى الحرفي .

يوجد أربع أنابيب غاز كبيرة ، يستخدم منها ثلاثة ، والأخرى احتياطي الإضاءة بها طبيعية إذ لا توجد فيها إضاءة صناعية ، كما يوجد منضدتان من الحديد توضع عليه الأدوات المستخدمة.

وظيفة المنشأة أنها تقوم بالعملية الإنتاجية فقط ، وقد يأتي المسائحون لمشاهدة هذه المنشأة كمنى تراثي وحرفة فنية .

هذه المنشأة كان يطلق عليها "معمل الزجاج" (٢٠) ، وهذا الاسم أتى من الشام، ولكن اليوم يطلق عليها "مصنع الزجاج" ويرجع السبب في ذلك إلى أن الفرن الذي كان يتم فيه تصنيع الزجاج كان مصنوعاً من الخشب الكسر والآن أصبح مصنوعاً من الطين الأسواني والطين الحراري (٢٠) ، وكان يتم استخدام الخشب في إشعال النار والآن يستخدم الغاز الطبيعي من خلال الأنابيب .

يقول حرفي الزجاج (الفرن إلى يستخدمه بصنع فيه الخزرجي عن طريق النفخ ، وبداخل كل فرن "البودها" إلي بتتصنع من الطوب الحراري والطين الأسواني على شكل طبق ويوضع فيه الزجاج ليتسبح وأشكله بعد كده) .

وهذه المنشأة كان مكانها عند باب الفتوح على الشارع ، بالقرب من خان الخليلي وتم نقلها إلى حارة البيروق دار ، لأسباب بيئية إذ إنها ضارة بالصحة ويصدر عنها ضوضاء شديدة ، وبعد أن تم نقلها في هذه الحارة بنى كثير من الناس بيوتاً سكنية بجوار المنشأة ، اتفق في هذا الرأي كل من الحرفي وصاحب الورشة .

٤- ورشة الفخار بمصر القديمة : نشأت الورشة منذ حوالي ثلاثين سنة فهي حديثة النشأة ، تقع في مدينة الفخار بجوار كنيسة ماري جرجس ، وأرض الورشة حق انتفاع لكن المنشأة ملك لصاحبها الحاج/عمود عابدين وكانت قبل ذلك تقع خلف جامع عمرو بن العاص ، وقامت وزارة البيئة بنقل العديد من دواليب الفخار إلى هذه المدينة ليتم إنشاء حديقة ، فذهب بعض أصحاب المصنع إلى هذه المدينة والبعض الآخر اتجه إلى مهن أخرى مع العلم أن خلف سوق الفسطاط يوجد مدينة الحرفيين لتأهيل بعض المصنعين لهذه الحرفة برئاسة الدكتور/أناطه ، وهو

* - صورة رقم (٣٩)

* - صورة رقم (٢٠)

يعلم حيلًا حديدًا من الرسم والزخرفة على الفخار، ويعرض لهم صورًا ولوحات يتم بيعها.

كانت المنشأة في القدم عشوائية مبنية بالطوب الليني، وتم تطويرها لإقبال السائحين عليها، ولموقع المنشأة بجانب مجمع الأديان وهم: (المعبد اليهودي وكنيسة ماري جرجس، وجامع عمرو بن العاص) ويطلق على المنطقة مثلث الأديان. وتبلغ مساحة المنشأة حوالي ستين مترًا، فهي مناسبة لإجراء العملية الإنتاجية بها، بالإضافة لوضع بعض الفخار الذي يتم تعرضه للشمس في سطح المنشأة. ويطلق على المنشأة اسم مصنع الفخار والخزف^(٥٠)، لما يتم فيها من فنون خزفية على الفخار، ورسومات نحتية لتخرج منتج في بديع الصنع. المنشأة عبارة عن غرفة كبيرة، بداخلها غرفة صغيرة بدون أبواب، ويوجد باب حديد رئيسي في خارج الورشة.

يوجد غرفة لتخمير طين الفخار، مفتوحة على غرفة كبيرة، لها شباك كبير لدخول الشمس بها. فوظيفة هذه الغرفة وضع الفخار الذي تم تشكيله وتعرضه للشمس عن طريق هذا الشباك^(٥١)، بالإضافة إلى وجود مكان جانبي به العديد من المنتجات الفخارية التي تم حرقها وتلوينها كمنادج للعرض.

يوجد العديد من الكراسي المصنوعة من الخوص، للضيوف فقط، والحرفي الذي يقوم بصنفة الفخار يجلس على الأرض، والحرفي الذي يقوم بتكبيب عجينة الفخار يقف ليسلمها للأسطى، والذي يقوم بتشكيلها يقعد على كرسي بدون ظهر داخل دولا ب الفخار^(٥٢).

يوجد دولا بان للفخار، الأول به إسطوانة صغيرة، يتم بها صنع الأشكال الصغيرة والأخرى بها إسطوانة كبيرة يتم عليها عمل الأشكال الفخارية الكبيرة.

تقوم المنشأة بتصنيع الفخار، وعرض بعض السلع كمنادج للتأخر أو السائح الذي يقبل على هذه المنشأة، ولكن لا يتم بها عملية البيع إلا في حدود ضيقة - كالبيع بالجملة

* - صورة رقم (٥٩)

* - صورة رقم (٦٦)

* - صورة رقم (٦٠)

للتنجار - فصاحب المنشأة له بازار في سوق القسماط يتم فيه عرض هذه المنتجات وبيعها للسائحين.

٥- مركز رمسيس ووصا واصف لسجاد الحرائية . إن البداية الحقيقية لمشروع المركز كانت في عام ١٩٤٠ عندما درس رمسيس واصف العمارة في فرنسا، وبعد عودته لمصر حاول من خلال عمله تحديد الخطوط المعمارية التي تميز العمارة المصرية ، وأن يستنبط خطوطا محلية لها. وعبر محاولات لتكوين مجموعات فنية من الحرفيين وصل واصف إلى قناعة أن الأطفال أقدر على التعبير الفني الحر غير المقولب. وحاءته الفرصة لإثبات نظريته عندما كلف ببناء مدرسة للأطفال في حي مصر القديمة المليء بالآثار الإسلامية والقبطية . وطلب من إدارة المدرسة تعليم بعض الأطفال فن النسيج ، هذا رأي المسئول عن إدارة المركز .

فشهرة الحرائية بالنسيج ترجع إلى مركز رمسيس ووصا واصف، فالحرانية لم تعرف صناعة النسيج إلا من خلال هذا المركز. يقع هذا المركز في فيلا قديمة يحدها سور كبير، وبداخلها حديقة من الزهور. بالإضافة إلى بعض التماثيل الموجودة على الأركان كنوع من الديكور، ويوجد غرفتان للضيافة وغرفة للاجتماع بأعضاء المركز، ومعرض لعرض أنواع السجاد الذي تم تصميمه بجميع أشكاله وأحجامه. كما يوجد ممر به غرف صغيرة ، ويوجد في كل غرفة نول، وسيدة تعمل عليه أو أكثر من نول فأكبر غرفة تحمل ثلاثة أنوال ، كما يوجد مكان لصنع الخيوط وتوجد غرفة في الأعلى للرجال الذين يعملون على النول . وهذا المركز ملك لأسرة رمسيس ووصا واصف.

اختر ووصا واصف فن النسيج لأنه عمل يتطلب الوقت والصبر والمثابرة كما أنه يعطي للطفل فرصة لدمج مفردات الواقع حوله مع خيالاته الخاصة. وهكذا بدأ عمل واصف مع الأطفال، وحتى يضمن استمرارية مشروعه اشترى قطعة أرض قريبة من القاهرة ليسي عليها مركزا لعمله، وكان واصف حريصا على أن يكون المركز في منطقة ذات طبيعة جميلة.

والقرية التي لم يكن أحد يسمع بها وصلت سمعتها الفعنة للعالمية، شوارع القرية تغيرت، فقد أصبحت مزارا سياحيا، يحرص السياح على اقتناء هذه القطع النادرة من السجاد اليدوي. إن كل قطعة حالة فنية فريدة ليس لها منجل، حتى لو تكررت إنتاجها تحرح

بشكل متميز، ولذلك فكبار الفنانين أنفسهم والوزراء والسفراء والسياح ينهرون من ذلك الفن الفطري الراقى ، ويحرصون على اقتنائه لتزيين بيوتهم وقصورهم، حتى الفنادق الخمس نجوم أصبحت تخصص أجنحة شرقية تزين بالسجاد والكليم الشرقي اليدوي، وتستخدم السجاجيد اليدوية الرائعة بألوانها الدافئة المشعة بهجة وحيوية.

تقول صانعة السجاد: (كانت قرية الحراية قرية زراعية والى خلاها تشتهر بالنسيج والسجاد هو مركز رمسيس ويصا واصف إلى قام بجمع كل الشباب الصغير من البنات والولاد وتعليمهم على النول بدون رسم أو تصميم لشكل معين ولكن من وحي الطبيعة ، فلو لا المركز ما كنش فيه نسيج في بلدنا فتعليم النسيج باب رزق لكل واحد مكملش تعليمه ومغيش حد تعلم صناعة السجاد وسابه فهنا نجد مستقبلنا وحياتنا).

السجاد في الحراية لوحات رائعة ، منها الرسومات الفرعونية والإسلامية وآيات قرآنية وتابلوهات من وحي الطبيعة الريفية ، لكن الجديد الذي دخل على فنون ويصا - صاحب أول مشروع لصناعة السجاد في القرية - هو تلك اللوحات الكبيرة ، تابلوهات من السجاد ، تحاكي أشهر اللوحات التي رسمها فنانون عالميون للحياة في مصر في القرنين الثامن والتاسع عشر الماضيين (١٠).

٦- جلابيب كرداسة : لجأ كبار "الصناعية" (الصناع) إلى تحويل منازلهم إلى مشاغل بسيطة، وعلى يد حوالي عشرة من هؤلاء بدأت صناعة النسيج اليدوي تتخذ طابعا جديدا ، بعد أن جمع كل واحد منهم مجموعة من العاملين ، وبدأ في الإنتاج على نفقته الخاصة ، وظهرت في القرية لأول مرة فكرة إنشاء شارع سياحي يتم فيه عرض المنتجات، بعد أن كان أصحاب المصانع يحملونها ويتجولون بها في محلات العاصمة لعرضها على الجمهور، وتدرجيا أخذت تجرية قرية كرداسة في النمو وحدثت الطفرة الضخمة في هذه التجربة عندما انفتحت أبواب مصر، لاستقبال السياح العرب والأجانب؛ فعادت من جديد تقفز ظاهرة البحث عن التصنيع اليدوي، والمشغولات المطرزة التي تلفت انتباه الأحناب وتحذبهم نحوها .

امتلا الشارع السياحي الرئيسي في القرية عن آخره بـ"البازارات" والمعارض؛ فقد حرص كل صاحب ورشة أو مصنع على امتلاك منفذ لتسويق منتجاته، خاصة أن هذا

* - صورة رقم (٩١) .

الشارع أصبح يعج بالسياح ، وتتوافد عليه الأفواج من كل دول العالم المختلفة ، وتحولت كدراسة إلى مزار سياحي .

يقول صاحب ورشة الجلاديبب: (كان أول بيت لصناعة الجلاديبب بدراسة ، في شارع كدراسة السياحي كان بيت الحاج عيسى أساس صناعة النسيج اليدوي على النول ، وتطورت لتشمل الجلاديبب ، فكان هناك اثنين من الإخوات أولاد الحاج عيسى جاءوا بعد الحاج عيسى لصناعة الجلاديبب في شهرتهم والبيت الثالث كان الخضراوي عائلتي) .

في كدراسة بدأت صناعة النول والسجاد اليدوي علي يد عشرة من الأفراد ويمثلون نصف سكانها الأصليين وهم ينتمون إلى عائلات معروفة بالاسم ، ومن أبرزها بيت عيسى ومكايي والشيخ والسيد ومحمود والطيار وكلهم توارثوا العمل اليدوي في صناعة السجاد اليدوي والجلاباب

وأكثر البازارت الموجود في هذا الشارع لها مصانع تقوم بعمل الجلاديبب الشرقية^(١٠) ، أما بالنسبة للجلاديبب السياحية (التراثية) التي تمثل جميع محافظات مصر فيتم تفصيلها في بيوت بعض الفتيات ، التي تقوم بأخذ التصميم من المحل ، ويتم التنفيذ في بيتها . كل بازار في شاع السياحة ملك صاحبه . وأكثر أصحاب هذه البازارت من عائلات كدراسة .

(٢) الحرفي : جدول (٢١)

حرفي النحاس	
السن	٤٢
التعليم	لا يقرأ ولا يكتب
السكن	المعادي صفركوريش
مكان المنشأة	الدرب الأحمر
الحالة الاجتماعية	- متزوج ويعول خمسة أطفال في مرحل مختلفة من التعليم ، هو عائل أسرته
المهنة	- أسطى في حرفة النحاس . - وهي مهنة وراثية من الأب - يعمل في هذه المهنة من حوالي ثلاثون سنة .

* - صورة رقم (٩٦)

حرفي الحلود	
السن	٣٧
التعليم	لا يقرأ ولا يكتب
السكن	شبرا الخيمة
مكان المنشأة	حارة الروم بالدرب الأحمر
الحالة الاجتماعية	متزوج ويعول أربعة أطفال في مراحل مختلفة من التعليم ، وهو عائل أسرته .
المهنة	- الذي يقوم بصناعة الحذاء . - هي مهنة وراثية من العم وجد الأم . - يعمل بهذه المهنة وعمره سبع سنوات .
حرفي الزجاج	
السن	٥٥
التعليم	الابتدائية
السكن	حارة اليرقدار بباب الفتوح
مكان المنشأة	حارة اليرقدار بباب الفتوح بالجمالية
الحالة الاجتماعية	متزوج ويعول ثلاثة أولاد خريجي الجامعات ، وهو عائل أسرته .
المهنة	- أسطى صناعة الزجاج وشريك لصاحب الورشة لأنه ابن عمه . - هي مهنة وراثية من الأب والعم . يعمل بهذا المهنة من عام ١٩٦٣ وكان يبلغ من العمر حوالي ثلاثة عشر عامًا .
حرفي الفخار	
السن	٦٥
التعليم	لا يقرأ ولا يكتب
السكن	المقطم ولكنه من مواليد مصر القديمة
مكان المنشأة	مصر القديمة (مدينة الحرفيين بجوار كنيسة ماري حرجس)
الحالة الاجتماعية	متزوج ويعول أربعة أولاد كلهم يحملون شهادة الدبلوم ماعدا الأخير معه الإعدادية والكل يعمل في غير تخصص الأب ، وهو عائل هذه الأسرة .
المهنة	- أسطى في حرفة الفخار . - هذه المهنة ليست وراثية ولكنه أحب هذه المهنة وأتقنها وأراد العمل فيها . - يعمل بهذه المهنة منذ خمسين سنة .

حرفي السجاد	
السر	٤٥
التعليم	لا نقرأ ولا نكتب
السكن	قرية الحراية
مكان المنشأة	الحراية
الحالة الاجتماعية	- متروجة ولها أربعة أولاد وبنات من عائلة أبو حميده . تساهم في مصروف البيت ولكن الزوج هو الذي يعول الأسرة.
المهنة	- تعمل على نسيج النول (فنانة نسيج) . - هذه المهنة ليست وراثية ولكن لها أقارب يعملون معها في نفس الحرفة في مركز رمسيس وبصا واصف. - تعمل بهذه المهنة منذ ثلاثين سنة .
حرفي الجلابيب	
السر	٦٨
التعليم	دبلوم لاسلكي
السكن	كرداسة
مكان المنشأة	كرداسة
الحالة الاجتماعية	متزوج وله أولاد متزوجين ، وهو الذي يعول أسرته المكونة من زوجة تعمل في نفس المجال .
المهنة	- صاحب ورشة وأسطى في عمل الجلابيب التراثية المصرية (بدوي - سيوي - فلاحي - وصعيدي) . - هذه المهنة وراثية من الأب وتوارث حتى وصلت للأبناء .

يقول حرفي النحاس: (أنا مش مكمل تعليمي ، واشتغلت مع أبويا في ورشة النحاس ، وكان أبويا فقير ، وكنت اليد اليمين له في عمله ، وكنت اعمل في الشغل به وأنا عمري ١١ سنة ، وكان أبويا يعمل في أشياء بسيطة ، كالنقش على النحاس وتعلمت منه التطعيم والنقش وشربت الصنعة ، وأنا حبيبت اعلم أولادي في المدارس عشان أنا اتحرمت من التعليم ، وكانت هوايتي الرسم وسبت أبويا واشتغلت في الصاغة وعرفت كتابة الخط الكوفي والملوكي ورجعت لصنعتي تاني بعد وفاة أبويا وأمي ومع إسي لم أتعلم القراءة

والكتابة لكن أعرف أكتب آيات من القرآن الكريم على النحاس وكان أبويا يعرف ابي أحب الرسم، وأول من علمني الرسم "عبده شعبان" صاحب أبويه أول واحد انا بي فرصة الرسم وجبلي رسمة وقال لي ارسما ورسمتها زينا بالطلط . عشان كنه كنت بهرب من المدرسة لحبي لمهنة الرسم على النحاس ومحصلتش على شهادة بس اتعلمت حرفة النحاس كويس . والحمد لله أنا أحسن من طلاب الفنون التطبيقية إلي بيجوا يتعلموا مني).

وأشار حرفي النحاس إلى أن من أسباب اختياره لهذه الحرفة (طول ما أنا شغال في المهنة دبه بتعلم كل ما هو جديد وقديم ،لأني بعدها وواحدنا هواية بتعلم الجديد من الرسومات الموجودة في الكتب والمجلات ، وبروح الجوامع القريبة من مكان شغلي في الجمالية ، واشوف الرسومات الفاطمية وتعلمها وأنعددها على النحاس ، وأنا بحب الحرف ديه لأني بعرف أرسم وأفنن فيها . يعني عندنا في الورشة هنا في فرق بي الشغل عن باقي الورش الأخرى لأن بي الورش الأخرى يوجد أعمال بدون روح أو فن ، وبالنسبة لي متخصص في الرسم لأنها عادة وهوايه فالواحد إلي بيحب شيء ويهواه بيكون أحسن من التعليم ، والي بيعمل شغل كويس بيبقى له اسم في السوق . لأنه بيبقى معروف حدا عند التجار إلي بيشتروا منه لما تتباع الحرفة بتعته).

يقول حرفي الجلود: (أنا مش متعلم وكل أولادي بي المدارس ، أتعلمت حرفة صناعة الأحذية وأنا عندي ٧ سنوات ، أبويا توفي وأمي كانت تمتلك هذه الصنعة، وعمي صاحب الورشة وأعمل معه من ٣٠ سنة في حارة الروم . وأنا شغال في الحرفة ديه عشان لقمة العيش . أتعلمت على أيد رجل صنيعي اسمه "أبو عزة" وأنا كُنت بحنه وحببت المهنة عشانه ، وهو إلي قال لي خليك تحت أيد عمك عشان أتقن الصنعة ، فانا بي المهنة ديه وكنت حاببها ومفكرتش أنني أتعلم والمهنة ديه بتنعني في كسب الرزق)

وأشار حرفي الجلود إلى أن من أسباب اختياره لهذه الحرفة (ديه حرفة أبويا وعمي وكان من زمان تبتم العريشة بصناعة الأحذية الحريري والطلع الرجالي والآن أصبح نشاط الحرفة الأحذية الفرعونية الحريري والطلع الرجالي المطبوع عليها أشكال فرعونية إلى بتحد السائح وعشان السباحة أتوسعت الصناعة ديه وكل تحار حار الحليلي

بأخذوا منا وببيعوها في سوق حان الخليبي . والحرفة ديه أكل عيشي وأنا معرفش غيرها
واتعملتها وعرفتها كويس) .

يقول حرفي الزجاج : أنا اتربيت في الحرفة ديه وأنا عمري ١٢ سنة وكنت بخرج
من المدرسة عشان أروح الورشة وأتعلّم من عمي وأبويه وسنت التعليم عشان أتفرغ لشغلي
في الورشة . وكان أبويه يحب أني أتعلّم الحرفة ديه عشان متنقرضش مع أن الحرفة ديه
لها أضرارها في سحب النظر وضعفه ، وعشان يبقى اسم العائلة لازم تنقى صناعة الزجاج .
أنا سنت التعليم وأنا في الابتدائية ومكنش عندي الرغبة في التعليم لحي مهنة الزجاج
وعوضت ده في أولادي فكلهم حريجين جامعة . وأنا بفتخر أني صانع زجاج) .

وأشار حرفي الزجاج إلى أن من أسباب اختياره لهذه الحرفة (حرفة الزجاج
بتعتمد على الشغل اليدوي لأنه تعليم صح ، غير التعليم في المدارس الفنية والتعليم في معمل
الزجاج جاء قبل مصنع ياسين وعصفور وهي مصانع لصناعة الكبيات الزجاجية .
فالصناعة اليدوية أفضل من تعليمها في المدارس لأن الحرفة ديه تقوم على صناعة فنية
يقدر عليها السائح إلي عنده القدرة على انه يميز بين الصناعة اليدوية والصب بالآلة ، فأنا
سعيد بهذا العمل جداً وعلمت كثير من الصنّيعه ، وكل واحد ساب العمل ده اشتغل في
نفس العمل في مصانع تانية لأن صناعة الزجاج قليلة حدا ، وفي ناس فتحوا محلات في
"قايتبائي" وإمبابة وهنا هو الرسمي والأصل لأنها فيها رخص غير باقي الورش) .

يقول حرفي الفخار : (أنا لم اكمل تعليمي بسبب اني كنت أهوى حرفة الفخار
وأحب أن اتعلمها ومفكرتش اني بعد كده اكمل تعليمي لأن العمل في الحرفة ديه يأخذ كل
الوقت . وعندني أولادي كملوا تعلمهم لحد الدبلوم ولكن محدش حب ان يشتغل معاية في
صناعة الفخار فالولد الكبير بيشتغل سمكري دوكو والثاني سناك والأخير خرج من ثلاثة
إعدادي وفي الجيش بلوقتي) .

وأشار حرفي الفخار إلى أن من أسباب اختياره لهذه الحرفة (اخترت الحرفة ديه
من ٥٠ سنة فاتوا وأنا عندي ١٥ سنة كان أبويه بيشتغل على دولاب الفخار وتعلمت منه
على مدار السنين ، ولجمال هذه الحرفة قليل لما حرفي يسبب الحرفة ديه لسبيين الأول أنه
يعمل مع صاحب ورشة يعطيه أجر قليل فسابه ليعمل عند غيره بأجر كبير ، والثاني أنه

حرفة لكسب الرزق ، بالإضافة إلى أنها وراثية من الآباء والأجداد أو الأعمام . ولكن الصبغة وهم أقل سناً ومهارة ويمثلون الجيل الثاني من الحرفيين ، الذين سعوا إلى هذه الحرف من أجل الكسب المادي ، أو تعلم حرفة لها مستقبل مهني ويكون (صاحب حرفة) ، أو لأنهم لا يرغبون في التعليم فيكون في يديه (صناعة) أفضل من التعليم .

٦. ولكن من الملاحظ أن كل الحرفيين لا يوجهون أبناءهم لهذه الحرفة ويتركوبهم للتعليم والعمل خارج مجال الأب . ويرجع هذا إلى ظروف المجتمع وثقافته التي رفعت من شأن التعليم ، وقللت من شأن الحرف التي شأنها شأن باقي المهن .

(٢) صاحب الورشة :

جدول (٢٢)

صاحب ورشة قلب الشيثة	
السن	٥١
التعليم	لا يقرأ ولا يكتب
السكن	١٥ شارع درب قرمز في الجمالية
مكان المنشأة	درب قرمز بالجمالية
الحالة الاجتماعية	- متزوج ويعول خمسة أطفال في مراحل مختلفة من التعليم ، وهو عائل أسرته
المهنة	- صاحب ورشة صناعة نحاس قلب الشيثة . - هي مهنة ليست وراثية لأنها جديدة فهو كان يعمل في صناعة الألومنيوم مع الأب والعم ، ولكن ترك هذه المهنة واتجه إلى صناعة قلب الشيثة وتعلم على يد "صنعية" أصغر منه سناً . - بدأ العمل في هذه المهنة من (٢٠) سنة .
صاحب ورشة الجلود	
السن	٦٥
التعليم	لا يقرأ ولا يكتب
السكن	البياتين
مكان المنشأة	حارة الروم بالدرب الأحمر
الحالة الاجتماعية	- متزوج ولديه أولاد يعملون معه في الورشة والبنات متزوجات وهو الذي يعول الأسرة المكونة من الزوج والزوجة فقط .
المهنة	- صاحب ورشة الأحذية الفرعونية - هي مهنة وراثية من الجد - يعمل منه المهنة من حوالي ٤٠ سنة وكان يصعد على صناعة الأحذية التقليدية

صاحب ورشة الزجاج	
السن	٤٠
التعليم	الابتدائية
السكن	-----
مكان المنشأة	حارة البيروق دار بباب الفتوح بالجمالية
الحالة الاجتماعية	- متزوج ويعول ثلاثة اولاد خريجي الجامعات .
المهنة	- صاحب فرن زجاج وفتح محل لعرض المنتجات الزجاجية التي يتم صنعها في الفرن . - هي مهنة وراثية من الأب والعم . يعمل منذ المهنة من منذ الصغر ، وعندما فتح المحل ترك العمل في فرن الزجاج لابن عمه ، وتفرغ للعمل في المحل ، وهو ليس محل بيع بالقطعة ولكنه محل بالجملة لتجار خان الخليلي . - صاحب فرن زجاج وفتح محل لعرض المنتجات الزجاجية التي يتم صنعها في الفرن . - هي مهنة وراثية من الأب والعم . يعمل منذ المهنة من منذ الصغر ، وعندما فتح المحل ترك العمل في فرن الزجاج لابن عمه ، وتفرغ للعمل في المحل ، وهو ليس محل بيع بالقطعة ولكنه محل بالجملة لتجار خان الخليلي
صاحب ورشة الفخار	
السن	٧٥
التعليم	ثانوية عامة
السكن	الفسطاط - بمصر القديمة
مكان المنشأة	مصر القديمة (مدينة الفخار بجوار كنيسة ماري جركس)
الحالة الاجتماعية	متزوج ولديه ابناء متزوجون ويسكن مع زوجته في البيت ، ومعه بعض من أحفاده الذين يعملون معه في المنشأة
المهنة	- شيخ الفخارين ورئيس الجمعية المصرية لتطوير صناعة الفخار - هذه المهنة وراثية في الجدود عندما كانت سوق الدواليب للفخار في خلف جامع عمرو بن العاص قبل نقله إلى مدينة الفخار بجوار كنيسة ماري جركس - يعمل في هذه الحرفة منذ الصغر

وأشار صاحب حرفة نحاس قلب الشيشة إلى أن من أسباب اختباره لهذه الحرفة (أنا لا أقرأ ولا اكتب واشتغلت في صناعة الألمنيوم مع أبويا وعمامي وأنا عندي ٢١ سنة وسببت المهنة ديه لأنها انقرضت وليس لها دور في العمل اليومي . أو الأعمال الخاصة بالسياحة فعشان كده اخترت صناعة قلب الشيشة ، وتعلمت الحرفة ديه من مجموعة من الحرفيين حاءوا للعمل في الورشة عندي وأتعلم منهم صناعة قلب الشيشة . واخترت المهنة

ديه للطلب المتزايد على الشيشة والشيشة لها تركيبة خاصة فتخصصت في قلب الشيشة من الححاس بأنواعه وأشكاله ، ويتم المعاملة مع التحار مثل السائحين يعي في تحار بيشتروا مني بالصدوق ويعبدن يشتروا باقي الشيشة من الزحاح ومكوناتها ويصدروها للخارج وخاصة دول الخليج).

وأشار صاحب ورشة الجلود إلى أن من أسباب اختياره لهذه الحرفة (أنا في الحرفة ديه من صغري كنت بشتغل مع حدي وهو إلى علمي وتربيت عليها وربيت أولادي عليها ومنها كل أولادي متعلموش بنات وصبيان ، البنات أتخورت والصبيان شغالين معايا منهم إلى انجوز ومنهم إلى لسه متجوزش ، فعندي ابي خباط أحدية وابي الصغير واقف معايا في المحل وابن أخويا في الورشة بيشتغل حرمحي، وأنا الحمد لله راضي بيها عشان ديه مهنتي من صغري ومعرفش غيرها) .

وأشار صاحب ورشة الفخار إلى أن من أسباب اختياره لهذه الحرفة (بدأت العمل في مجال صناعة الفخار منذ كنت طفلاً في حي القسطنطين بالقاهرة القديمة حيث كان عملي هو مصدر الدخل الوحيد لأسرتي الفقيرة واستمررت في عملي هذا لسنوات طويلة إلى أن تم إقرار قانون ١٩٩٤ لحماية البيئة حيث تم تدمير أفران الفخار التي تنسب في تكوين سحابة كثيفة من الدخان وطردت الحكومة العاملين من المنطقة ليكون مكان مخصص للتنمية السياحية، وبنوا لنا مدينة سموها مدينة الفخار عبارة عن ارض كبيرة وبها سور وجواها ورش من الفخار بس كثير من الحرفيين تركوا العمل بسبب إلى عملته الحكومة فينا بس انا عشان بحب الحرفة ديه أخذت ورشة في مدينة الفخار إلى جنب كنيسة ماري جرجس وفتحتها لصناعة الفخار) .

الملاحظ من جدول (٢٢) الذي يعرض بيانات عن أصحاب الورشة الحرفية من حيث: ١ السن : يبلغ الغالبية العظمى منهم سناً كبيراً ، ويرجع هذا إلى وعيهم الشديد بالفائدة التي ستعود عليهم من خلال امتلاك ورشة لصناعة الحرفة التقليدية المرتبطة بالسباحة .

٢ أما من حيث التعليم فتنحوت مستويات التعليم تنحاً لطبيعة الأسر التي نشأ بها صاحب الورشة ، أو إلى طبيعة صاحب الورشة إذا كان يرغب في التعليم من الصغر أو أن الحرفة تمثل له شيئاً أفضل من التعليم ، فأفنى حياته في هذه الحرفة .

٣. إن سكن العديد من أصحاب الورش بصوار مكان ورشة العمل يرجع إلى الإحساس بالأمان لوجوبه بالقرب من ورشته ، أو من أجل إحياء هذه الحرفة وتعليم أهل منحلته ، وإتاحة فرص العمل لهم .
٤. وبالنسبة للحالة الاجتماعية من الملاحظ اندثار الأسرة الممتدة ، وأصبحت هناك أسرة تتكون من أب وأم وأبناء ولا توجد أسر ممتدة الآن . وهذا يرجع لاختلاف العادات والتقاليد التي كانت تحير الفرد على إنشاء أسرته داخل عائلته .
٥. ومن حيث المهنة من الملاحظ أنها وراثية نشأت مع الفرد من الصغر ، من خلال توجيه الآباء ، وكل من يعمل بها يعمل من الصغر بمعنى أنه لم يعمل غيرها منذ صباه وهذا يؤكد أن هذه المهنة لها شأن عند صاحبها لذلك يتمسك بها ، ولكن من الملاحظ أن نمالية أصحاب الورش يوجهون أبناءهم للعمل في هذه الورشة ولكن ليس كحرفي بل كصاحب إدارة ، وغالبية أصحاب الورش لهم زارات يقوم أبناءهم بإدارتها ، ويتكون الورشة لوالدهم ، لخبرته بالعمل الحرفي وتوجيه الحرفيين لكيفية العمل الحرفي .
٦. عدم توفر العمالة الحرفية ومهاراتها فكثير ممن توارثوا الحرفة عن آبائهم رفضوا توريثها لأبنائهم ، أو رفض الأبناء هذا الميراث ، وهذا يعني أن معظم الظروف المحيطة بالحرف تهدد استمرارها .

(٣) التاجر :

جدول (٢٣)

تاجر المشغولات النحاسية والجلود	
٤٧	السن
دبلوم صناعي	التعليم
الجمالية	السكن
خان الخليفي	مكان المشاة
- متزوج ويعول أربعة أطفال في مراحل مختلفة من التعليم ، وهو الذي يعول أسرته ، ويعمل موظفاً بمصنم ٩٩ الحرفي .	الحالة الاجتماعية
- تاجر بازار منتجات خان الخليفي - منه المهنة وراثية وعمل البازار شركة بينه وبين إخواته . - يعمل تاجر بازار وهو يبلغ من العمر (٢٧) سنة .	المهنة

تاجر المشغولات الزجاجية	
السن	---
التعليم	معهد مكرتارية
السكن	خان الخليلي
مكان المنشأة	خان الخليلي
الحالة الاجتماعية	- متزوجة وزوجها متوفي وهي التي تعول الأسرة .
المهنة	- تاجرة بازار في خان الخليلي . - هذه المهنة ليست وراثية - تعمل في هذه المهنة منذ الصغر حوالي من (٢٥) سنة .
تاجر المشغولات الفخارية	
السن	٢٥
التعليم	دبلوم معماري خمس سنوات
السكن	مصر القديمة
مكان المنشأة	مصر القديمة (سوق الفسطاط)
الحالة الاجتماعية	أعزب يعيش في أسرة صغيرة ولا ينفق مما يدخر امواله لذاته .
المهنة	- تاجر بازار في سوق الفسطاط . - هذه المهنة وراثية فلجد يصنع الفخار ويقوم التاجر ببيعها في البازار كما أنه في أوقات كثيرة يساعد الجد . - يعمل في هذه الحرفة منذ سيم سنوات .
تاجر الجلاديب	
السن	٣٢
التعليم	يكالوريوس تجاره
السكن	بني مكسول - كرداسة
مكان المنشأة	كرداسة
الحالة الاجتماعية	متزوج وله ثلاثة اولاد في مراحل مختلفة من التعليم ، وهو الذي يعول أسرته .
المهنة	- تاجر بازار وصاحب ورشة ملابس (جلاديب شرقية) . - هذه المهنة وراثية فالعائلة تعمل ما من الأب حتى الأخوة . - يعمل في هذه المهنة منذ الصغر

أشار تاجر المشغولات النحاسية والجلود إلى أن من أسباب اختياره لهذه الحرفة (فتح المحل نظام وراثه من الجد والأب وكان ابويا صاحب المحل الأصلي ، وبعد ما توفي بدأ التوارث بيني أنا وأخوتي شركة بنا في المحل ، اشتغلت في المحل وأنا عندي ١٩ سنة كان زمان في تعيينات وكان معايا دبلوم صنایع وتعينت بيه في مصنع ٩٩ الحربي ، بقيت

اشتغل الصبيح في المصنع وبالليل في المحل ويقالي في المحل حوالي ٣٥ سنة ، اسم المحل بازار المدينة المنورة حناً في المكان نفسه عند الكعبة المشرفة . أنا يشتغل في الأنتيكات إلى يشفها الخواجه يعني حاحات فرعونية . ويشترى من الصناعات النحاسية والجلود إلى قريبة من الرسومات الفرعونية . ويجيب مصنوعات مصرية عشان عارف أننا مشهورين بالصناعة اليدوية لأن السائح يحب الشغل اليدوي عن الآلي) .

أشارت تاجرة المشغولات الزجاج أنه من أسباب اختيارها لهذه الحرفة (محل بازار ملك لوالد زوجي . وأنا بدأت العمل فيه وأنا صغيرة كنت اخرج من المدرسة وأروح أقف في المحل للبيع . وأنا الان حاصلة على معهد سكرتارية وأثبتت وحودي في البيع والشراء وتعلمت كل نوع من السلع المباعه وسعرها وتقيم سعر كل سلعة على حده هذا المحل في الأصل كان "فترية" للسبع من أيام السبعينات ، وكان اسم المحل " ملك السبع " والاسم ده نسبة إلى الملوك إلي كانوا عيشين في الفترة ديه من الخمسينات وكانوا يأتوا لشراء السبع . وكان أصل صناعة السبع من الكهرمان والكوك . ونوي الحاج في الثمانينات وتوسع المحل وأصبح بازار تجاري من بازارات خان الخليلى لتحارة السبع والشيشة) .

أشار تاجر المنتجات الفخارية إلى أن من أسباب اختياره لهذه الحرفة (انا حبيت تحارة الفخار بسبب توحيه جدي أبو أمي إلى عنده ورشة في مصنع الفخار والخزف في مدينة الفخار بحانب كنيسة ماري حرحس ، وكنت أنا وأخي الأكبر نتعلم على يد جدي ونراه وهو يصنع من قطعة الطين شكل فني جميل يباع ويقبل عليه السائحين . فأخي الكبير سافر إلى فرنسا لعمل معرض هناك لصناعة الفخار ومنتجاته وكان يأخذ العديد من البضائع إلى في ورشة جدي ويعرضها في المعرض فده كان سبب لأنني أفتح محل بازار لمنتجات الفخار فقط في سوق الفسطاط) .

أشار مدير إدارة مركز رسيس ووصا واصف إلى أن صناعة السجاد والكليم اليدوي بالمركز تميزت بمنتجات سياحية ، تعود إلي عدة أسباب أهمها استخدام الألوان الطبيعية بدلا من الأصباغ الكيميائية مثل نبات الشاي والكرديه وغيرهما في التلوين بما يضفي جمالاً وتناسقاً تد لا تستشعره الأجهزة الحديثة . ورأي أن التصميمات العصرية المتألقة من السجاد والكليم جعلت الكثيرين يتطلعون إلي اقتنائها، لإضفاء لمسات حمالية شرقية بما يؤكد العودة إلي الشغل اليدوي رغم المنافسة غير العادلة أمام السجاد الآلي .

فإنه رغم تفوق الآلات الحديثة من حيث الكم فإن السجاد والكليم الشرقي اليدوي الذي نفوح منه أحواء الماضي وسحره العتيق قد يصح اختياراً بديلاً بما يؤكد أصالة هذه المنتجات . وقال: إن أسعار السجاد والكليم الذي يستخدم في تصنيعه الأقطان والأصواف والأقمشة الريفية لا ترتبط بمساحته أو حجمه ، ولكن بقيمته الفنية اليدوية، ومدى الجيد المبذول مؤكداً تزايد قيمته المادية والفنية مع مرور الزمن، وتشهد قلع السجاد الشرقي رواجاً ملحوظاً . وعمرة إلى عصر ازدهارها الذهبي في أنحاء متفرقة من العالم وبخاصة بعد انتعاش الصناعات والحرف اليدوية . واستخدام الأصماغ الطبيعية مما جعل عشاق هذه الصنعة القديمة يرون أن كل قطعة تتمتع بعفوية متفردة، ويرى خبراء السجاد والكليم أن كل قطعة منها خاصة اليدوي تمثل جزءاً مهماً من رونق المكان الذي توضع فيه ، كما تعكس ذوق صاحبه فهي ليست مثل أية قطعة ديكور أخرى .

وأشار تاجر الجلاديبب بكراسة إلى أن من أسباب اختياره لهذه الحرفة (أبويبا) إلى تعلمت منه النسيج وتصميم الجلاديبب التراثية وحدث مشاكل مع أبويبا سبته واستقرت لوحدي على حده ، وكان شارع كرداسة السياحي شارع عادي وتطور الحال وأصبح شارعاً سياحياً وجاء تجار من حان الخليلي لفتح بازرات هنا وأنا فتحت بازار سياحي وكانت زوجتي " مجيدة الخضر اوي " علمت الكثير من البنات تفصيل وتطريز الجلاديبب التراثية وكمان في مسلسلات محسرة عن الصعيد والواحات كانت زوجتي تصمم لهم حلاديبب المسلسل من أزياء رجالي وحريمي) .

الملاحظ من جدول (٢٣) هو عرمن للبيانات الأولية التي تخص تاجر البازار فمن حيث :

١. نجد أن هناك اقبالاً من السن الصغيرة للعمل في تجارة المشغولات الحرفية التي تعمل على الجذب السياحي .
٢. أما بالنسبة للتعليم فالغالبية العظمى من التجار مؤهلات من فوق المتوسط إلي الجامعي ، وهذا يعني أن هناك وعياً بأهمية تجارة الحرف والصناعات التقليدية وبالسياحة والعمل على النهوض بهما.
٣. غالبية المتاحر أو البازارات قائمة على الوراثة ، بمعنى أن الآباء كانوا يمتلكون محلاً صغيراً في أحد أسواق مجتمع الدراسة ، لبيع بعض المنتجات والسلع الحرفية ، ومع الوقت تمت وراثته إلى أحد الأبناء أو أحد الأقارب لمن يرغب الاهتمام والنهوض به

ليصبح بازارًا سياحيًا ، ويرجع هذا السبب إلى أن محل النازار تكاليفه عالية فمن امتلك محلًا في هذه الأسواق قديماً فإنه ، والآخرون ممن لم يرثوها أخذوا هذه المهنة للعمل في هذا المجال .

ثانياً: العمل الحرفي

١- العمل الحرفي والدخل :

(١) بالنسبة لحرفي النحاس : الدخل يوازي متطلبات الحياة اليومية إلى حد ما بالنسبة للأسطى . أما باقي الحرفيين بالورشه فلا يوجد بالنسبة لهم توازن بين الدخل ومتطلبات الحياة ، على سبيل المثال قابلت حرفيًا يبلغ خمسين سنة . ولم يقدم بعد على الزواج لقله الدخل ، ويوجد بعض من حرفيي النحاس يتركون المهنة لقله دخلها ، واتجهوا لأعمال أخرى أقل فناً وقيمة لكن لها دخل مرتفع (كصبي قهوة) . يرى الحرفي أنه على الرغم من ارتفاع سعر النحاس كمادة خام - وصل سعرها إلى ١٧ جنيه الكيلو - لكن الأجر مازال في حالة ثبات ، وزيادة المربح أو انخفاضه يعتمد على السياحة ، ويشير أحد حرفي الجلود إلى:

(أن الدروس الخصوصية لا تنخفض زي السياحة بل ديما في زيادة ومفبش حد بيرحم) .

بالنسبة لورشه "قلب الشيشة" فصاحب الورشه قد قام بالتأمين على الحرفيين ، وبالنسبة للدخل فهو يرتفع في فترة الزواج ، ويثبت على أجر باقي أيام السنة لقله العمل في هذه الفترة.

(٢) بالنسبة لحرفي الجلود : يأخذ حرفي الأحذية الفرعونية نصف حذيه على الحذاء "الجوز" ، معنى أنه لو عمل في اليوم ٢٠ حذاء يأخذ ١٠ جنيه في اليوم حسب ما يحتاج في اليوم من متطلبات الحياة اليومية . ويرى أحد المنحوتين أن هذا الدخل لا يكفي كل متطلبات الحياة وخاصة الدروس الخصوصية للأبناء ، كما أن صاحب الورشه قد أمن على الحرفيين في هذه المنشأة .

(٣) بالنسبة لحرفي الزجاج : يرى الحرفي أن محل صناعة الزجاج يكفي متطلبات الحياة اليومية ، وإن لم تكف إلى حد ما بسبب ارتفاع الأسعار ، ومن يتعلمها من الصعب أن يتركها ويعمل في غيرها ، فمن الحرفيين الذين تركوا العمل في هذه المنشأة

اتجهوا إلى العمل في الزجاج ولكن في المصانع الكبيرة، وهذا النوع من الحرفيين يتجهون للعمل من أجل كسب المال، وليس إبراز فن حميل فصناعة الزجاج من الصناعات العنية التي تجمع بين الموهبة والإبداع.

(٤) بالنسبة لحرفي الفخار: يرى الحرفي أن هذه المهنة ليس لها معاشات ولا تأمينات ولكن دخلها يكفي الحياة اليومية (وكله يتاع رينا).

(٥) بالنسبة لحرفي السجاد: الدخل مناسب جدا، ويكفي متطلبات الحياة اليومية. ويوجد بعض من السيدات (الحرفيات) لا يعمل أزواجهن، فهن يتحملن نفقات أسرتهن من هذا الدخل، وهذا سبب من أسباب تمسك العاملین بالعمل في مركز ويا واصف.

أشار مسئول مركز رمسيس ويا واصف أن هذا المشروع المثير بدأ عندما استعان الفنان وزوجته بعدد لم يتجاوز خمسة عشر عاملا من أربع عائلات ثم أصبح هناك مائة عائلة تعيش على عائد هذه الفنون، وهناك نوع من الرعاية الاجتماعية للعاملين جعلت المشروع يزدهر، وحملت الفنان يطمنن على دخله وبخل أسرته.

(٦) بالنسبة لحرفي الجلابيب: يرى الحرفي أن العمل يكفي متطلبات الحياة (الحمد لله) ولكن ارتفاع الأسعار ليس بضرورة ارتفاع الرواتب، وكل فرد في المنشأة تم التأمين عليه، ما عدا الطلاب الذين يعملون في فصل الصيف ويتركون العمل عند بدء الدراسة، فهذه الفئة لا يامن عليها صاحب المنشأة.

ترى الدارسة أن دخل العمل الحرفي له العديد من سلبياته التي يمكن علاجها ومن أهمها:

١. غالبية الحرفيين يعانون من الدخل المنخفض، فمعدلات الأجور بالصناعات الصغيرة والحرفية تعد منخفضة خاصة إذا ما قورنت بمعدلات الأجور في القطاعات الأخرى. وقد ينشأ نزاع بين العامل وصاحب العمل، والذي يجعل العامل في أغلب الأحوال يسيء في عمله، ولا يعطي العملية الإنتاجية الجهد اللازم لها، هو قلة الدخل الذي يجعل العامل يقدم منتجًا ذا مستوى جودة رديء، مما يؤدي إلى تدني مستوى جودة سلع الصناعات الصغيرة ومنتجاتها الحرفية على وجه العموم، ولتفادي هذه المشكلة لا بد من تحفيز الحرفي بزيادة دخله ليعطي للحرفة المزيد من معرفته وإبداعه، وهو ما يؤدي إلى زيادة كفاءته الإنتاجية.

٢. قد لا يؤمن صاحب الورشة على العامل الحرفي ، مما يؤثر سلبياً في إنتاجية العامل الحرفي ، وهذا الشعور يجعله في حالة قلق دائم وتوتر مستمر وحتى يصبح العامل الحرفي منتجاً فلا بد من أن يشعر بالأمان ، وشعوره بالأمان ينبع من إحساسه بأن صاحب الورشة أو المصنع لن يستغنى عنه وبالتالي سيكون دافعاً كبيراً نحو زيادة إنتاجيته ، ويلاحظ أن تمسك صاحب الورشة أو المصنع بالعامل الحرفي وعدم استغنائاه عنه لا بد من أن يترجم عملياً بعدد من الإجراءات أولها التأمين على العامل لدى هيئة التأمينات الاجتماعية.

٣. لتحقيق الأمان والحفاظ على سلامة العاملين بالورشة أو المصنع فإنه يجب أن تعطى أولوية لسلامة عاملها وأمنهم ، بحيث يكون أمن العامل وسلامته جزءاً من كيانها ، وخاصة إذا أخذ صاحب الورشة في الاعتبار أن إصابة أي عامل قد تؤدي إلى خفض الإنتاجية ، مما يؤثر بشكل كبير ومباشر على إنتاجية الورشة أو المصنع ، فيكون دافعاً لاهتمام صاحب الورشة بالحرفيين والعمل على الحفاظ عليهم لأنهم مصدر دخل للورشة.

ترى الدارسة أن هذه النقاط من أهم المشكلات التي يتعرض لها الحرفي وأن كل مشكلة تعتبر إعاقة في العملية الإنتاجية التي تؤثر تأثيراً مباشراً في الحياة والظروف الاجتماعية والنفسية للحرفي ، ومجمل هذا يؤثر تأثيراً سلبياً على الجذب السياحي ، فإن أهم ما يربط العامل الحرفي بورشته أو بمصنعه الصغير هو إحساسه بأن عمله بتلك الوحدة سيساعده في إشباع حاجاته الأساسية ويحقق له أهدافه .

٢- أخلاقيات العمل الحرفي :

١. الاحترام بين الحرفيين بعضهم بعضاً مازال موجوداً مع بعض الاختلافات فهم زملاء مهنة واحدة ، مع مراعاة الاختلاف بين الأزمنة ، فالأسطى قديماً كان يعلم الصبي ويضربه لبتقن الحرفة ، أما الآن فالأسطى لو تحدث مع الصبي بكلمة قد يرد الصبي بأسلوب غير لائق .

٢. يرى صاحب ورشة الجلود: أنه في الماضي كان هناك احترام وخوف ليس كالآن لو حدث عقاب لأحد الصبية بالكلام ممكن يتم الرد بطريقة غير لائقة ، ولكن قديماً كان

- الصبي يتم تربيته على يد صاحب الورشة فهو في مقام أبيه فلا يستطيع أن يتناول عليه فيتعلم منه بكل أدب واحترام .
٣. نضم ورشة الجلود العديد من الأقارب مثل أبناء صاحب الورشة وأبناء عمومتهم وأبناء أبناء الأعمام والأقارب من بعيد وقريب . ومن هنا تجمع بينهم علاقة أسرية واحترام .
٤. يرى صاحب ورشة الزجاج: أن الألقاب اندثرت ولكن من المعروف أن الأسطى هو أقدم واحد في الحرفة ، وأتقنها ، وله كل الاحترام والتقدير من الكبير والصغير ، وقد يرجع هذا الاندثار إلى الانفتاح على الثقافات الاخرى ، وعدم التمسك بالعادات والتقاليد والقيم التي كانت ترغم الصغير على احترام الكبير .
٥. يرى صاحب ورشة الجلابيب بكداسة أنه مازال هناك احترام بين الحرفيين ولكن يختلف عما مضى ، بحكم أن أصغر حرفي يبلغ من العمر ١٦ سنة فلا يوحد الصبية أو الأطفال ، وليس معنى ذلك أن يقل الاحترام بل هناك احترام وألقاب محفوظة من المعلم صاحب الورشة إلى الأسطى الذي يكبر باقي الحرفيين سناً والباقي يطلق عليهم صبية ليس بحسب السن ولكن بحسب المهارة والأقدمية في المهنة .
٦. أما بالنسبة لمركز رمسيس وبصا واصف لصناعة السجاد: فلا يوجد ألقاب بين العاملين فيه ، أو بين الكبير والصغير ، فهم أسرة واحدة يجمع بينهم المودة والاحترام فقد رأيت عاملة جاءت ومعها طفل صغير مريض ، وقامت المسئولة عن المركز بالاهتمام برعاية هذا الطفل وتوجيه كل اللوح إلى الأم لعدم اهتمامها بطفلها، وأرشدتها إلى بعض الأطعمة للعناية والاهتمام بهذا الطفل ، وقد يشير أحد الحرفيين إلى أنه لا يوجد في المركز رؤوس ورئيس بل هم أسرة واحدة ، يتم التعامل بكل حب واحترام .
- أشار مسئول مركز وبصا واصف إلى مظاهر هذا الاهتمام بقوله :
- لقد كانت مدرسة وبصا الفنية قائمة على نظام أسرى اجتماعي واقتصادي متكامل . وعند إصابة أحد العمال بطارئ مرض أو حادث أو ولادة فإن أجره الأسبوعي يستمر إلى أن يعود لحالته الطبيعية ولعمله بالمشروع

تري الدارسة أن أخلاقيات العمل الحربي اختلفت عن القدم ، ويرجع هذا إلى اسدثار الأخلاق في مجرى الحياة ، فالصبي الآن لا يسمح بأن يعلمه الاسطى ويفهمه ويوجهه ويعاقبه على الخطأ ، ولكنه يريد أن يتعلم بطريقته هو بدون توجيه وإلا يترك العمل أو يتعامل بسلوك غير لائق مع صاحب العمل، فقد اختلفت مفاهيم العمل وأخلاقياته كثيراً، ويرجع هذا إلى الانفتاح على العالم ، واقتباس ما لا يناسبنا وترك ما اعتدنا عليه.

٣- العملية الإنتاجية والمنتج الحرفي:

أ- بيانات عن الحرفة :

(١) النحاس:

يرى الحرفي أن هذه الحرفة تدعى " نقاش المعادن " أو " التطعيم " . وسبب ممارسة هذه الحرفة في منطقة الدرب الأحمر هي قريها من خان الخليلي ، فصاحب المنشأة له بأزار يأخذ كل المنتجات النحاسية التي تم صنعها في الورشة ، ويبيعها في محل البازار بخان الخليلي حتى تكون صناعة فريدة .

يقول أسطى النحاس إن الرجال يقومون بصناعة النحاس ، ولكن في عصر جمال عبد الناصر وجدت نساء يهود يقمن بصناعة النحاس بجميع أشكاله وأنواعه ، وقد اقتصرت هذه الحرفة على الرجال الآن ، واتجهت النساء للعمل في مصانع الملابس ، وعدم تعلم هذه الحرفة ، وكانت النساء في فلسطين وسوريا وإسرائيل يتعلمن حرفة النحاس قديما .

هذه الحرفة وراثية عن الأب ، وكان الأب يقوم بالحفر على النحاس أما المبحوث فيقوم برسم الرسوم التي يتم تنقش على النحاس . ولكن الآن يقوم المبحوث بالحفر (الرسم) والتطعيم على النحاس للخبرة ، والممارسة التي اكتسبها من هذه الحرفة . هذه الحرفة بالنسبة للحرفي ليست وراثية فقط بل إنها موهبة ربانية فهذا المبحوث لا يقرأ ولا يكتب لكنه يرسم الخط الكوفي والرقعة وكتابة الآيات القرآنية (١٠) . ومن مميزات هذه الحرفة أنها حرفة إبداعية في صناعتها عن غيرها من الحرف .

* - صورة رقم (٥) .

يتم تطوير هذه الحرفة من خلال رؤية كل ما هو جديد في هذه الحرفة عن طريق الكتب والمحلات والرسومات التي نوجد في المساجد والكنائس من عصر الفاطميين^(٥٠)، واقتناس كل ما هو جديد فمنها أشكال ورسومات ، يقول حرفي النحاس :

(كذا مرة اروح للمتحف الإسلامي. وفي مره وقفني شرطي سأل عن سبب مجيء إلى هنا أكثر من مره قلت له جمال الرسومات الموحدة عايز اشعها عشان أقلدها وأخذني إلى مدير الأمن ودخلت مكتب المدير وجدت كاميرات كثيرة وقلت له أني من أهل المكان ورأي بطاقتي والوظيفة مكتوبة صانع نحاس وقال لي هات حاجه أنت عملتها وأنا أديك البطاقة رحيت العرشة وجبت مصباح من النحاس ولما شافه مدير الأمن عجبه جدا وبعد كده سبني اروح المتحف وادخله كمان وتعلمت من المتحف " سوة باب جامع " ^(٥٠) وعملت إشكال جديدة بسبب المتحف) .

ومن أنواع قلب الشيشة وأشكالها " سفري ، وأرييسك ^(٥٠) ، وعنبر، ونحلة وشمعدان " ومجاهد قطعة نحاسية مسطحة توضع فوق قلب الشيشة ^(٥٠) ومنها نور أو دوران .

يقبل السائح على شراء الترابيزات والأنتيكات المصنوعة من النحاس والصواني النحاسية وأشكال الشمعدانات للإضاءة ، والأطباق النحاسية المرسوم بها صور للفراعنة^(٥٠)، والنحاس المطعم بالفضة والذهب ^(٥٠) .

(٢) الجلود :

تدعى هذه الحرفة "منتجات خان الخليلي" أو "أحذية فرعونية" وهذا لقربها من خان الخليلي ، فيتم صنعها من أجل بيعها في خان الخليلي .

القائم على الحرفة رجال ولكن يوجد نساء يعملن في هذه الحرفة، وقد سمحت الظروف الأسرية لهن الخروج للعمل ، فخرج المرأة للعمل في هذه المهنة يرجع لظروف معينة منها الأرملة والمطلقة والتي لا يعمل زوجها وتريد أن تكفي حاجة بيتها من

* - صورة رقم (٧)

* - صورة رقم (٦) .

* - صورة رقم (١٨) .

* - صورة رقم (٢٤) .

* - صورة رقم (١٢) .

* - صورة رقم (٩)

متطلبات الحياة اليومية (عشان لقمة العيش) ، ولكن العالوية العظمى في المهنة من الرجال .

هذه الحرفة وراثية عن الجد ، ويتم توريثها ، يرى حرفي الجلود أن :
(الحرفة ديه أخذت عمري كله) . وإنقان هذه الحرفة يرجع إلى الذكاء الفطري في العمل وسرعة الندية ، وقال أحد حرفيي الجلود :

(حرفة الجلود حدث وقت لتعلمها وبه يرجع حسب الم عشان بيتقال عليه عيل كويس بيكون على حسب الدماغ في إلى دماغه نظيفة بيتعلم بسرعة أو العكس) .
يرجع الإقبال على تعلم هذه الحرفة إلى أنها جديدة وحديثة ، تعتمد على أذية من نوع خاص ، لا يوجد من يقوم بهذه الحرفة سوى اثني أو ثلاثة فقط في هذه المنطقة ، مما يجعلها متميزة .

ويرجع تطور هذه الحرفة إلى السياحة ، فلولا إقبال السائحين على الأذية الفرعونية لما حاول الحرفي أن يطور من حرفته من أذية تقليدية إلى أذية مشغول بها رسوم فرعونية ، وهذا من أجل مواكبة متطلبات السائح بحثنا عما يجذب السائح فتمت صناعة الأذية التراثية مع الإضافة إلى رسوم وطبعات أشكال فرعونية (١٠) تجذب السائح ، وقد تم إدخال الكمبيوتر إلى هذه الحرفة من خلال الموديليست الذي يعمل على إنشاء أفكار جديدة ، عن طريق أشكال تعرض على الكمبيوتر، ويتم عرضها على المبحوث الذي يقوم بالتصميم على الحذاء .

يقبل السائح على العديد من الأذية الفرعونية فمنها " علاه الدين وشبشب شمس ، وبلغ " ، والنلع (١٠) يقبل عليها السائحون من الرجال ، أن أسس هذه الحرفة صناعة النلع ، والتي كان يطلق عليها " بطمة وغملة " ، ويتم صناعة البلغ بوضع وجه البلغة المطبوع عليه رسومات فرعونية على النعل ، تم خياطته يدوياً ودهنه بالألوان التي تناسبه ، ووضعه في القالب وتثبت شكله، وهذا النوع هو الذي يقبل عليه السائح، ويتم صناعة

* - صورة رقم (٣٨)

* - صورة رقم (٣٧)

بعض الأحذية على ماكينة الخياطة^(٥٠)، وهذا من مظاهر التطور . ووضع الحذاء في القالب لصبط الشكل^(٥١).

(٣) الزجاج :

يرى الحربي أن هذه الحرف تدعى " صناعة زجاج يدوي " لأنها تعتمد على الصناعة اليدوية .

وتتم صناعة الزجاج في هذه المنطقة لقربها من خان الحليبي . وتعتبر المنتجات الزجاجية من أكثر المنتجات التي يقل عليها السائح ، كما يوجد بازار يطلق عليه "الداعور"^(٥٢) نسبة للقب العائلة . وهو بياب الفتوح . وكل منتج يتم تصنيعه داخل المنشأة يوضع في هذا البازار ، وهذا البازار للبيع بالجملة لتجار خان الخليلي وقليلاً ما يتم البيع بالقطعة .

هذه الحرفة تعتمد على الرجال فقط في صناعة الزجاج ولا دخل للنساء بها قديماً وحديثاً، وذلك بسبب صعوبة صناعة الزجاج ، والأثر البدني الذي يقع على الصانع .

وبدأ الحربي تعلم هذه الحرفة من عام ١٩٦٣ م ، وكان العم والأب يأمرونه أن يعمل ما يريدون في هذه الحرفة ، وفي عام ١٩٧٣ بدأ تعلم صناعة الخزرج الزجاجي ولكنه بدأ إتقانها سنة ١٩٧٦ م وبدأ يعمل كل ما يخطر على عقله وفكره ، ومن هنا الابتكار في الحرفة، وقام بعمل قطعة من الزجاج على شكل فارة تحمل العديد من الألوان في هذه السنة ، ومن هنا أدرك أنه أتقن هذه الحرفة .

يختلف التعليم في المدارس الفنية كل الاختلاف عن التعليم في الورشة. ويرجع هذا الاختلاف إلى أن الشغل اليدوي (تعليم صبح) لأن الصناعة في الورشة قائمة على حرفة فنية ، يقبل عليها السائح الذي له القدرة على أن يفرق بين الصناعة اليدوية و" الصب " بالآلة مثل مصنع عصفور وياسين ، وقام أحد الباحثين بعمل قنديل^(٥٣) الذي يوضع في

* - صورة رقم (٣٥) .

* - صورة رقم (٣٣) .

* - صورة رقم (٤٢) .

* - صورة رقم (٥٠) .

النحف في الجوامع والكنائس ، وفي المصانع صنعوا قنديلاً كبيراً وليس يدوياً ، كبس ،
ولكن السائح هنا يعي جيداً اليدوي من غيره لما فيه من جمال وروح .
يرى الحرفي أن سبب إقبال الحرفيين على تعلم هذه الحرفة:
(أنا أفتخر بنفسي أنني صانع زجاج يدوي بقى في ألف حداد ونجار ولكن صناعة
الزجاج قليلة أوي ، فهي معيشاني وعلمت منها أولادي عايز أيه من الدنيا ثاني) ، كما أن
الحرفي ينتكر في هذه الحرفة لحبه لها ، أما بالنسبة لعبوب هذه الحرفة فهي تضعف النظر
لارتفاع درجة حرارة الفرن ، كما أنها تضر بالصحة وتسبب الضوضاء .

تم تطوير هذا المنتج من خلال صناعة (٨٠) شكل جديد من الأشكال
التي يقل عليها السائح ، ويوجد فائزة يطلق عليها " فرش الشنار " لها قاعدة نحاس توضع
بها شمع ويتم أخذها للعداق ولكن الآن يوجد الحديث والناقي اندتر ، ويتم صنع فائزة (٥٠)
بها شمع معطر بأشكالها وألوانها ، كما تصنع كوره التي توضع في شجرة الكريسماس
بأشكالها وألوانها (٥٠) ، ويتم صنع لعب من الزجاج ورسم ثعبان عليها من الزجاج كشكل
يقل عليه السائح وزجاج الشيشة بأشكاله وألوانه (٥٠) كمنتج من المنتجات السياحية .

(٤) الفخار :

تدعى هذه الحرفة " صناعة الفخار " لكن الاسم السائح لها هو صناعة " الحزف
الصيني " وهي الآن تعتبر من الصناعات الخزفية لما لها من رسومات وأشكال فنية عديده .
يرى صاحب الورشة أن مدينة القسقاط اشتهرت بهذه الحرف منذ القدم فقد
أشار أحد الباحثين إلى أن هناك ست مدن تقوم على صناعة الفخار وهم (تايلند ،
المكسيك ، ونيوزيلندا ، وتونس ، والمغرب ، وأقنم مينة القسقاط) .
القائم على هذه الحرف من الرجال وقليل من النساء من يأتي للرسم
وتلوين بعض الأشكال الفخارية .

حرفة الفخار حرفة وراثية . معظم الباحثين تعلموها وراثه عن آنائهم . لأنهم من
سكان مصر القديمة وكان معروفاً عن هذه المنطقة بصناع الفخار ، يقول حرفي الفخار :

* - صورة رقم (٥١)

* - صورة رقم (٤٩)

* - صورة رقم (٣٥)

العقار مهنة إحساس لازم الصبغى يحسها في يده من صغره) لأن إتقان صناعة العقار تبدأ من طفول لده عشر سنوات حتى يتم إتقانها

يري حرفي الفخار أن تعلم صناعة الفخار في المنشأة أفضل بكثير من التعلم في المدارس العنية . ويرجع السبب في ذلك إلى أنه يتعلم عملياً وليس نظرياً في الكتب . والحرفي في المنشأة يتعلم صناعة الفخار بجميع مراحلها بدءاً من تحمير العجينة حتى تشكيلها .

تكم مميزات صناعة الفخار في كون الحرفي يتعلم كل يوم أشكالاً جديدة وعديدة . وأن من يعمل كمية يأخذ عليها أجرًا . ويرى صاحب الورشة أن مهنة الفخار مهنة ريانة فقال: ﴿خَافَ الْإِنْسَانَ مِنْ صَلْصَلِ كَالْفَخَّارِ﴾ (*)

ولكن عيوبها أنها مهنة ليست لها تأمينات ولا معاشات ، لذلك وحد أن المحوثين تركوا أبناءهم يبحثون عن مهن أخرى غير مهنة الأب .

يتم تطور صنع الفخار من خلال الطلبات التي تأتي إلى المبحوث الذي يقوم بتشكيلها . فصناعة الفخار كانت تقوم على صناعة القلة وأدوات المطبخ ولكن أصبحت تقوم الآن على أشكال عديدة وفنون متنوعة . فيمكن لحرفي الفخار أن يعمل في اليوم الواحد أكثر من مائة شكل لمنتج واحد مثل الفواحة (٥٠) التي بوضع فيها شمع معطر أو معطر فقط . فتختلف أشكالها وتصميماتها .

يقبل السائح على الأنتيكات الفخارية ؛ كالتماثيل الفخارية والأشكال الفخارية . التي قد تتمثل في شكل (طفاية على شكل سلحفاة (٥٠) أو طفاية على شكل جمل (٥٠) أو فازات ملونة صغيرة الحجم ، عليها رسم القرية المصرية (٥٠)) أما المصري فيقبل على الأطباق والطلاء الفخارية . وكل أدوات المطبخ المصنوعة من الفخار .

٥٠ - قال تعالى (خلق الإنسان من صلصال كالفخار) سورة الرحمن (آية رقم . ١٤) .

* - صورة رقم (٦٧) .

* - صورة رقم (٦٩) .

* - صورة رقم (٦٩) .

* - صورة رقم (٧١) .

(٥) السجاد :

تدعى هذه الحرفة حرفة صناعة نسيج يدوي على النول ، ولكن في مجملها تدعى منسوجات ويصا واصف للفنون .

يرى حرفي السجاد أن أسباب ممارسة هذه الصناعة أما :
(شغلة نظيفة وقيمة وعملها مناسب) . وسبب ممارسة هذه المهنة في هذه القرية أن كل من يعمل بالنسيج في مركز ويصا واصف من الحرائية ، وأكثرهم أقارب وحيران . ولكن لا علاقة بين النسيج والحرائية . لأن فكرة صناعة السجاد ترجع إلى رمسيس ويصا واصف . هذا المركز يضم الرجال والنساء في صناعة النسيج ، وكل منهم يقوم بعن حميل . له إحساس عالي ، تشتهر هذه الصناعة بالنساء لكنها في هذا المركز تضم الاثنين معا .

تقوم السيدة / سوزان ابنة السيد / رمسيس ويصا واصف بتعليم الفتيات كيفية ترتيب الألوان وتنسيقها بدون رسم أو تصميم لكن من الخيال ووحى الطبيعة وتنفيذها على النول^(٥) يقول حرفي السجاد:

(لولا المركز مكنتش فيه نسيج في بلدنا فتعليم النسيج باب ريق لكل واحد متعلمش القراءة والكتابة) ولا يوجد أحد تعلم هذا الفن وتركه (فهنا نحد مستقبلنا وحياتنا) ، لا يوجد وقت محدد لإتقان هذه المهنة بسبب رانه كل يوم الواحد يبديع شيء جديد ، ويفكر بخياله في صورة يتم تنفيذها على النول).
أسباب الإقبال على هذه الحرفة أن السيدة / سوزان تعاملهم كما لو كانوا أسرة واحدة ، وكل من أتقن قطعة فنية جديدة وجميلة يزيد في الأجر ، وله حائزة كمكافأة على عمله .

يتم تطور هذا الفن من خلال أخذ اثنين كل فترة بالأقدمية للسفر إلى الفيوم والقناطر ، وكل منطقة في مصر منها للترفيه ، ومنها للرؤية المناظر الطبيعية وتصميمها من وحى الخيال على النول ، فدائما هذه الصناعة في تطور ، لأن كل فن لا يوجد مثله (فكل واحد جواه طاقة بيطلعها على النول) .

كل أنواع السجاد يقبل عليها السائح من صغيرة إلى كبيرة ، لأنها شغل يدوي لا يوجد مثلها ، فهو سجاد يحاكي الطبيعة بجميع معانيها ، مثل سجاد المرسوم عليه الحر

بأسماكها وألوانه والشعب المرجانية^(١٠)، وسجاد عليه القرية المصرية بطبيعتها
وسحرها^(١١)، وأيضاً صحراء مصر بأغنامها ومالها الصفاء^(١٢).

(٦) الجلابيب :

قد تدعى هذه الحرفة الجلابيب الشرقية^(١٣) أو الجلابيب السياحية نظراً لأنها
شغل شرفي من حيث الشكل والألوان ، وهي أكثر الجلابيب التي يقلد عليها السائح .

أكثر القائمين بصنع هذه الجلابيب من النساء ، لما فيه من شغل تطريز ولكن
الرجال لهم دور في صناعة هذه الجلابيب بأزيائه المختلفة وتصميماتها المتقنة.

هذه الحرفة وراثية ، بحكم أن كل من فيها من سكان كرداسة ، وهي القرية التي أخرجت
من يديها أكبر تجار الجلابيب الشرقية والمصرية التي تحمل تراث محافظاتها ، كما أن
تعلم التطريز والتفصيل لا يأخذ وقتاً طويلاً لإتقانها لكنه يحتاج إلى تركيز وصبر .

هناك فرق بين التعلم في ورشة والتعلم في المدارس الفنية ، فتعتمد المدارس على
الكتب والتطبيق التقليدي ولا تعتمد على المهارة والخبرة ، كما أن الذي يتعلم في الورش
يكتسب معرفة بالأقمشة والخامات والذوق في اختيار الألوان .

من مميزات هذه الحرفة اكتساب الحرفي مهارة تحويل قماش خام إلى قطعة فنية ،
تعبّر عن قرية أو محافظة ، فكل شخص يعرف من أين نشأ من خلال ملبسه وزينته ، أما
عيوبها أنها تضعف النظر لما بها من تركيز .

يقبل السائح على الأزياء الشرقية ، وبخاصة العرب ودول الخليج أما بالنسبة
للجلابيب التي تمثّل البدو واللوحات والجلابيب الصعيدي^(١٤) والنزي الفرعوني^(١٥) ويقبل
السائح الأجنبي عليها لأنها نزي جديد بالنسبة له .

- * - صورة رقم (٩١) .
- * - صورة رقم (٩٠) .
- * - صورة رقم (٩٣) .
- * - صورة رقم (٩٥) .
- * - صورة رقم (٩٩) .
- * - صورة رقم (١٠٢) .

ب - المواد الخام المستخدمة :-

المواد الخام المستخدمة لصناعة النحاس :

- ١- القصدير + ماء النار، وتستخدم في نهاية عمل القطعة النحاسية لصهر القصدير، فتوجد مادة "تذكار" للحام الذهب ولكن يستخدم ماء النار للحام النحاس .
 - ٢- فرش لتلميع النحاس
ويتم الحصول عليها من محل بالخرنفش الذي يوجد بالقرب من الصاغة بالحسين .
 - ٣- الفضة خام عيار ١٠٠٠ + ذهب بنقي عيار ٢٤ (°) .
الحرفيون داخل المنشأة هم الذين يقومون بهذا العمل ، فكل حرفي له تخصص، يمتلك القدرة على الإبداع في تخصصه من حيث النقش على النحاس (°) أو القطع، ويتم تقويم الحرفة من خلال الأسطى ، وليس الأسطى بالسن لكن بالخبرة في ممارسة هذه الحرفة ، يقول أسطى النحاس:
(الاسطى هنا مش بالسن ولكن بالخبرة في واحد اكبر مني بس الحمد لله أنا إني بشرف على شغلته ، وبعد ما بخلص شغلي أقوم أساعدهم في أعمالهم) .
- المواد الخام التي تستخدم في صناعة "الأحذية الفرعونية" :
- ١- كلة حمراء " للزق نعل الحذاء " تستخدم للنمل البلاستيك .
 - ٢- كلة بيضاء " للزق وجه الحذاء " تتكون من النشا ، وعادة تستخدم لشد المناطق الخشنة بالحذاء (°) .
 - ٣- كلة بلوريتان تستخدم لنمل البلوريتان .
 - ٤- النمل بأنواعه ، نمل الأمستيك أكثر استخداما للأحذية الفرعونية .
 - ٥- يستخدم جلد الماعز والخرفان ، وهو النوع الأول من الجلود ، والثاني من جلد البهائم
 - ٦- المسامير " التي توضع في الحذاء " .
يتم أخذ الجلود من المدايح ويتم الطباعة عليها الرسومات الفرعونية (°) والكلة يتم شرائها من المحلات الخاصة ببيعها .

-
- ٥ - صورة رقم (٤) .
 - ٥ - صورة رقم (٨) .
 - ٥ - صورة رقم (٣٤) .
 - ٥ - صورة رقم (٣٦) .

الأسطى وصاحب الورشة هما اللذان يفومان بتقييم هذه الحرفة ، والموديليست هو الذي يعرض الموديلات بأنواعها وأشكالها ، وفي المنشأة يتم تنفيذ هذه الأنواع والأشكال .
يكثُر رواج هذه الحرفة في الشتاء ، وتقل في فصل الصيف ، بسبب كثرة السياح في الشتاء للاحتفال بعيد الكريسماس ، وجو مصر الجميل في هذا الفصل ، ويتم البيع في المنشأة بالجملة أو بالدسته ، وترتفع الأسعار مع ارتفاع سعر المواد الخام .
في الماضي كان يطلق على صانع الأحنية "الإكافي أو الصرمامي" لأن الحذاء كان يطلق عليه " صرمة " والآن يطلق عليه " جزيمي " لأنه صانع " جزمه " هذه بيانات يتفق فيها الحرفي وصاحب الورشة .

المواد الخام المستخدمة في صناعة الزجاج :

- ١- ثاني أكسيد النحاس " لإعطاء اللون الأزرق للزجاج "
- ٢- أكسيد البويات " لإعطاء اللون الأزرق الفامق للزجاج "
- ٣- أكسيد الحديد " لإعطاء اللون الأخضر للزجاج "
- ٤- أكسيد المنجنيز " لإعطاء اللون الأحمر الفامق للزجاج "

وتأتي هذه المواد مع الزجاج الكسر الذي يحضره رجل يقوم ببيعها فكان يوجد مكان في القدم اسمه " الجامع الأحمر " يوجد في باب الشعرية مليء بالزجاج الذي يصاد تصنيعه ، وكان في البداية يتم التركيز على شراء الزجاج الكسر من نوع زجاج الكوكاكولا ، ويرجع ذلك إلى أنه في الماضي كان يتم استخدام الخشب في إشعال نار الفرن، فلابد من استخدام زجاج سهل نوبانه لكن الآن بعد استخدام الأنابيب يتم استخدام أي نوع من الزجاج الكسر .

الذي يقوم بتقييم المنتج داخل المنشأة هو الأسطى القديم في هذه الحرفة والذي يملك العديد من الخبرة والممارسة في الصنع .

وهذه المنشأة هي الوحيدة لصناعة الزجاج التي تملك رخصة رسمية لأقدمها وشهرتها ، ويأتي الورش لا تملك رخصاً ومنها " قايتاي وإمبابة " فقط .

ومن التطورات التي حدثت في الزجاج هو الزجاج المرسوم^(٥)، شبائتي طلبه من كلية الفنون التطبيقية للرسم على الزجاج مقابل أجر مادي ، وفي القدم كان يقوم أحد

٥ - صورة رقم (٨٧) .

المحوّثين مخلط الزجاج بكل ألوانه الأزرق والأحمر لإخراج فائقة مزخرف عليها بدون رسومات ، أكثر الموبيلات والرسومات لصناعة الزجاج تأتي من الخيال والفكر ، ورؤية كل ما يناسب متطلبات السائح ، ويحدث الانتباه فهذا السبيل الوحيد لاقتناء الأشكال الجديدة لهذه الصناعة .

المواد الخام المستخدمة في صناعة الفخار :

الطين الأسواني ويتم إلى قسمين: (البكلة البيضاء والطين الأسواني الأحمر) بالإضافة إلى مادة " الجليز " التي تعطي لمعة للنقوش الرسومة على الفخار . تقوم صناعة الحرفة على الأسطى الذي يقوم بتشكيل الفخار ، والذي يقيم المنتج للزبون ، فيشير أحد المحوّثين إلى أن التاجر يقدم شكلاً معيناً يقوم الأسطى بتصميم هذا الشكل قطعة واحدة كنموذج ، وبعد تقييم التاجر لهذا المنتج بالموافقة يتم عمل الكمية اللازمة .

يبدأ ثمن منتج الفخار من خمس جنيهات حتى مائة جنيهه ، بحسب شكله وتصميمه وزخرفته ، وبأثما السعر ثابت لكل الزبائن سواء أكانوا سياح أم مصريين هذا الرأي اتفق فيه الحرفي وصاحب الورشة .

المواد الخام المستخدمة في صناعة السجاد :

الخيوط المستخدمة في صناعة السجاد نوعان : الأول خيوط صوفية من الخرفان المحلية ، أما النوع الثاني : فهي الخيوط القطنية ، وبالنسبة لفن الباتيك فإن المشروع يحصل على احتياجاته من القماش الأبيض من مصانع النسيج المنتشرة في مصر . خيوط من القطن توضع على ماكينة النول ، ولكن يتم استخدام نوعين من الخيوط (الصوف - والقطن) وقد تكون الخيوط بيضاء ويتم تلوينها عن طريق مادة " النيله " التي يخرج منها العديد من الألوان كالأزرق والأخضر^(٥) ، كما يوجد ورق الشجر الذي يوضع عليه مادة أخرى تعطي اللون البيج ، وبالنسبة للون الأصفر يستخرج من نبات يزرع في غيط قرية الحرائية .

أشار مسئول مركز وبصا واصف إلى أن المشروع اعتمد منذ البداية على استخدام الخامات المصرية ، وتمت زراعة بعض النباتات التي تستخرج منها الأصباغ مثل نبات

* - صورة رقم (٩١) .

"المضر" الذي تستخرج منه الصبغة الحمراء ، ونبات ريزي لبيبتولا الذي تستخرج منه الصبغة الصفراء ، وتزرع هذه النباتات في أرض المشروع نفسه للحصول على الكمية الكافية سنويًا لصبغ الخيوط المستخدمة في عمل السجاد .

يرى حرفي السجاد أن صناعة السجاد والكليم البدوي في القرية تتميز بعدة أسباب أهمها استخدام الألوان الطبيعية بدلا من الأصباغ الكيميائية مثل (نباتات الشاي والكر كنيه وغيرهما) في التلوين مما يضفي جمالاً وتناسقاً قد لا تستشعره الأجهزة الحديثة .

هذه الحرفة وراثية داخل مركز ويصا واصف من خلال العاملين به ترى أم وأبناءها داخل المركز وزوجة وزوجها ، وامرأة وزوجة أخيها وهكذا ، ويرجع ذلك إلى أن مركز ويصا واصف يضم أسراً وعائلات من الحرائية دون غيرها هذا رأي الحرفي .

المواد الخام المستخدمة في صناعة الجلابيب :

تتعدد أنواع الأقمشة التي يتم من خلالها عمل الجلابيب الشرقية ومنها (الترجال ، والكتان ، والشموه ، والقطنية) وبداخلها خيوط من القطن بالإضافة إلى الخرز والإكسسوارات التي تزين الجلابيب ، ويتم شراء هذه الأقمشة من الإسكندرية ، وشارع الأزهر بالقاهرة.

يتم تقييم المنتج من قبل صاحب الورشة لأنه في الأصل حرفي يقوم بصناعة هذه الجلابيب ، ولخبرته الطويلة علم ووجه من بعده في هذه الحرفة ، وأكثر الجلابيب إرهاقاً هي الجلابيب التي بها كثير من التطريز فهو يحتاج لجهد ومتابعة باستمرار .

يزداد رواج هذه المصنوعات من خلال عرض المنتج في المحل بطريقة جميلة تجذب انتباه السائح من خلال عرضة على المانيكان أو تعليقه حسب طبيعة المحل يبدأ سعر الجلابيب من ١٠٠ جنيه إلى ٧٠٠ جنيه حسب الشغل والتطريز والشكل ونوع القماش ، والسعر دائماً متغير بسبب ارتفاع الأسعار ، ومع هذا يوجد زبائن ذات طبيعة خاصة كالعرب ، وعادة الزبون هو الذي يحدد السعر فيوجد زبون يأخذ جلباباً بـ ٢٠٠ جنيه من غير فصال وزبون يأخذ بـ ١٥٠ جنيه بعد الفصال لذلك يتم وضع زيادة للسعر حتى يتم من خلاله الفصال ، ولكن يوجد بعض المحلات تعتمد على السعر الموحد بالنسبة للزبائن سواء عربياً أم أجنبياً وبدون فصال .

ومن المعروف أن نصيب الجلابيب درجة أولى هي كدراسة ، والنضائح الموحودة في مناطق أخرى هي من إنتاج كدراسة . ومن التراث الشعبي الذي يحكى عن هذه الحرعة هي (كل إلى يعجبك وأبس إلى يعجب الناس) .

ثم تطورت هذه الحرعة من خلال معرفة ذوق السائح والرجوع إلى التراث بالإضافة إلى بعض التطريز الذي يلفت الانتباه ، ويجذب السائح من خلال تطعيم الجلابيب الفلاحي بالخرز ، ويتم اقتناء هذه الأفكار من خلال السائح فقد يري السائح زياً عربياً في التلفاز أو الإنترنت فيأتي إلى كدراسة للبحث عنه فيجده ، وإذا لم يجده يتم تصميمه ومعرفة كل ما هو حديد ، واتفق في هذه البيانات الحرفي والتاجر لأن كل تاجر في كدراسة كان أصله حرفياً .

ج - الأدوات المستخدمة :

الأدوات المستخدمة في صناعة المنتجات النحاسية :

- ١- قلم الريبك + غلبة الحبر " يتم الشراء من الفجالة بالقاهرة" (*) .
- ٢- ورق الكلك للرسم عليه " يتم الشراء من الفجالة بالقاهرة" (*) .
- ٣- قلم النقش .
- ٤- قلم التسنين .
- ٥- شاكوش يقوم بالدق على القلم للنقش على النحاس + شاكوش للتطعيم (*) .
- ٦- الكاوية التي يتم بها تسبيح القصدير .

الأدوات المستخدمة في صناعة قلب الشيشة :

- ١- ماكينة مثقاب يتم التخريم بها (*) .
- ٢- ملكينة سنفرة (*) .
- ٣- ماكينة موتور للسنفرة (*) .

- * - صورة رقم (٣)
- * - صورة رقم (٥)
- * - صورة رقم (٣)
- * - صورة رقم (١٩)
- * - صورة رقم (٢٠)
- * - صورة رقم (٢١)

ويرى الحرفي أن العملية الإنتاجية تقدم بالقطعة لأن القطعة تأخذ وقتًا كبيرًا لإخراجها قطعة فنية ليس لها مثيل

بالنسبة لورش تصنيع " قلب الشيشة " تتم العملية الإنتاجية بها بالجملة لأن أكثرها تصدر للخارج وخاصة دول الخليج والناقي يتم توريده إلى تجار خان الخليفي .
وتتم عملية تصنيع " قلب الشيشة " بتركيب " قلب الشيشة " من خلال " قلب مجامد " الذي يوضع فوق قلب الشيشة ، ويتم تركيب كس Box من فوق ، ويربوز من جانب " قلب الشيشة " ، الذي يتم توصيله بخرطوم الشيشة ، ويتم تلميع هذا الجزء ويوضع عليه النيكل ، يتغير لونه من النحاس إلى اللون الأبيض أو تركه لونه نحاسيًا حسب الشكل .
بدأ وقت العمل داخل المشاة من الساعة العاشرة صباحًا حتى العاشرة مساءً .

الأدوات المستخدمة في صناعة " الأحذية الفرعونية " فمنها

- ١- كماشة (تستخدم لنزع المسامير التي توجد بالحذاء) (١٠)
- ٢- مقص (لقص الجلد الزائد في الحذاء) (١٠)
- ٣- شاكوش (لدق المسامير بالحذاء) (١٠)
- ٤- ماكينة الخياطة (١٠)

تقوم خصائص العملية الإنتاجية بالقطعة على منتج حرفي واحد هو الأحذية الفرعونية بأشكالها وأنواعها .

تحدد عدد ساعات العمل في هذه المشاة من خلال العملية الإنتاجية ، بمعنى أن الحرفي ينتج عشرة أحذية في اليوم ، بعد الانتهاء من إنتاجهم يذهب إلى بيته .

الأدوات المستخدمة في صناعة الزجاج :

- ١- ماسورة نفخ " لتوسيع حجم الزجاج " (١٠)
- ٢- بولين "عبرة عن ماسورة توضع عليها قطعة الزجاج المنصهر لتكفيها" (١٠)
- ٣- مربع حديد يوضع على القدم كمسند لوضع البولين عليه (١٠)

* - صورة رقم (٣٢)

* - صورة رقم (٣٢)

* - صورة رقم (٣٥)

* - صورة رقم (٤٢)

* - صورة رقم (٤٣)

* - صورة رقم (٤٤)

٤- ماشة " تستخدم لتشكيل الزجاج " (١٠).

٥- المقص " يستخدم لقطع قطعة الزجاج وهي منصهرة " .

٦- أنابيب الغاز " التي تعمل على إشعال النار داخل الفرن " .

هذه الأدوات متوافرة منذ القدم إذ يوجد محلات تقوم بتصنيع هذه الأدوات .

يرى حربي الزجاج أن العملية الإنتاجية كانت تتم في فرن يتم إشعاله بخشب كسر، والآن تستخدم أنابيب الغاز للاشتعال ، ومن خلال هذا الفرن أمكن تصنيع الخزف الزجاجي . ويوضع داخل الفرن ما يطلق عليه " البودي " الذي يصنع من الطوب الحراري والطين الأسواني ، على شكل طبق كبير ، فيوضع فيه المرجاج الكسر ليتم صهره وتشكيله من البداية بأشكال جديدة .

تبدأ مواعيد العمل من الساعة السابعة صباحًا حتى الساعة الثانية ظهرًا وقبل استخدام الأنابيب كانت مواعيد العمل تبدأ من الساعة الثامنة صباحًا حتى الحادية عشر ليلا ، وكان يأتي رجل الساعة الثالثة قبل الفجر لإشعال النار بالخشب أي قبل العمل بخمس ساعات ، ولكن الآن لوجود الأنابيب يتم إشعال النار في نصف ساعة .

الأدوات المستخدمة لصناعة الفخار :

١- سوداسة تقوم على توازن شكل الفخار وهو على إسطوانة الدولاب (١٠).

٢- خيط بلستك لقطع القلمعة الفخارية التي تم تصميمها من على إسطوانة الدولاب (١٠).

٣- ميزان لوزن قطعة الفخار التي سوف يتم تشكيلها (١٠).

٤- شنكار لمعرفة طول الشكل " لأن الفخار بعد تعرضه للشمس ينكمش " (١٠).

٥- دولاب الفخار الذي يتكون من إسطوانة تدور مع دوران قرص خشب في أسفل الدولاب يتم تحريكه (١٠).

• - صورة رقم (٤٥)

• - صورة رقم (٦٢)

• - صورة رقم (٦١)

• - صورة رقم (٦٤)

• - صورة رقم (٦٣)

• - صورة رقم (٦٠)

تقوم العملية الإنتاجية على إنتاج منتج حريري واحد ، هو الفخار لكن بأشكال وتصميمات متنوعة ، كما يتم الإنتاج بحسب الكمية المطلوبة . سواء تنتهي في يوم أم أسبوع حسب موعد تسليم الطلبية .

يرى الحرفي أن مواعيد العمل تبدأ من الساعة التاسعة صباحا حتى الانتهاء من الكمية المطلوبة ، وهذا يعني أن مواعيد العمل تتحدد حسب رواج المنتج أو كسائه .
من الأدوات المستخدمة لصناعة السجاد :

١- ماكينة النول الخشب .

٢- مشط معدني لتثبيت الخيط داخل النول ، ويصنع المشط في ورش الخراطة يتم الإنتاج في مركز ويصا واصف بالقطعة ، فكل من يقوم بإنتاج قطعة فنية من السجاد يأخذ عليها أجر .

العمل داخل مركز ويصا واصف يبدأ من التاسعة صباحا وينتهي في الخامسة مساء في فصل الشتاء أما في فصل الصيف فيمكن أن ينتهي مواعيد العمل حتى الثامنة ليلاً ، ولكن في المركز توجد حرية في مواعيد العمل لأن كل شخص له ظروفه الخاصة ، ولكن كل من يعمل فنياً جديداً وحميلاً وفي فترة قصيرة له مكافأة مالية بجانب أجره على هذا الفن . كل هذه البيانات عن طبعة الحرفة هي من أقوال الحرفيين .

يرى حرفي السجاد أن الصناعة في الحرائية تعتمد على استخدام النول السسيط دون الاستعانة برسوم محددة أو مبادئ أو أجهزة الكمبيوتر وغيرها ، لتنسج الأنامل بالفطرة ، وأبداع المنتحات الشرقية المتميزة من واقع البيئة ووحى الطبيعة الريفية ، وقد يضم السجاد والكليم اليدوي رسوماً فرعونية أو إسلامية أو آيات قرآنية أو طيوراً وعصافير أو حقولاً مزودة بالمحاصيل وغيرها ، لتمتدح في صور تحدد الألباب قبل العيون خاصة الساتحين .

الأدوات المستخدمة في صناعة الحلابيب :

١- ماكينة الخياطة

٢- ماكينة التطريز بالكمبيوتر

٣- إبر بجميع أنواعها

يتم الإنتاج بالكمية ، وعند انتهاء هذه الكمية يتم إنتاج كمية أخرى أما بالنسبة للمنتج الذي يكثر عليه الطلب فيتم إنتاجه باستمرار ، وكل محل حسب نوع المنتج . فهناك محل ينتج جلابيب شرقية فقط ، ومحل آخر ينتج جلابيب سباحية أي التي تحمل زي حميع القرى والمحافظات المصرية مثل بازار الخضراوي .

أوقات العمل داخل المنشأة تبدأ من الساعة التاسعة صباحا حتى صلاة العشاء ، وبالنسبة للسازار ينتهي عندما لا يوجد زبائن . أما بالنسبة للمصمم على ماكينة التطريز بالكومبيوتر فيعمل ٢٤ ساعة، فترتان، لأن كل التطريز على القماش يتم من خلالها .

د - التخصص وتقسيم العمل :

توجد عدة تخصصات في صناعة المنتجات النحاسية فمنها :

١- من يقوم بتقطيع النحاس .

٢- الرسم على النحاس (٥) .

٣- النقش على النحاس (٥) .

٤- التطعيم بالفضة أو بالذهب (٥) .

التخصص بالنسبة لصناعة قلب الشيشة :

١- من يقوم بالتخريم والتشكيل القطعة (٥) .

٢- سنفرة قلب الشيشة (٥) .

٣- آخر مرحلة من يقوم بالتلميع .

يوجد عدة تخصصات في صناعة " الأحنية الفرعونية " فمنها .

١- الموديليست الذي يقوم بعملية التصميم واختيار الرسوم والأشكال التي توضع على

وجه الحذاء .

٢- الجرمجي الذي يقوم بتصنيع الحذاء

٣- الخياط

٣- الذي يلمص النعل ويدق المسامير في الحذاء

* - صورة رقم (٥) .

* - صورة رقم (٨) .

* - صورة رقم (١٠) .

* - صورة رقم (٢٢) .

* - صورة رقم (٢٣) .

يتقسم العمل في صناعة الزجاج إلى

- ١- الأسطى الذي يقوم بتشكيل الزجاج مثل الأحجام الكبيرة^(١٠).
 - ٢- من يقوم بتشكيل الزجاج مثل الأحجام الصغيرة ككؤور الكريسماس^(١١).
 - ٣- التي يقوم بصناعة الخز^(١٢).
- يتم تقسيم العمل داخل مشاة الفخار إلى خمسة أقسام.

- ١- تخمير العجينة .
- ٢- تكبيب الطينة وتليينها ليسهل تشكيلها .
- ٣- تشكيل العجينة على دولاب الفخار^(١٣).
- ٤- صنفرة الفخار بعد تعرضه للشمس
- ٥- عملية حرق الفخار .
- ٦- التلوين والرسم على القطعة الفنية .

يكون الهيكل التنظيمي للمنشأة أنه من يقوم بتخمير العجينة وتكبيبها وصنفرتها هم الصبية ، أما تشكيلها على دولاب الفخار فيقوم بها الأسطى أما بالنسبة لزخرفتها بالرسم والألوان فقد تأتي بعض النساء لعمل هذه الزخارف أو طلثة يتقنون فن الرسم^(١٤).

التخصص في عمل السجاد:

- يوجد في مركز رمسيس وبضا واصف العديد من النساء والرجال وكل منهم يقوم بعمل محدد يتكون من:
١. يقوم البعض بالعمل على النول العادي الذي يتم من خلاله عمل السجاد اليدوي كبير الحجم^(١٥).
 ٢. يقوم البعض بالعمل على النول ببدلات الذي يتم من خلاله عمل السجاد اليدوي الصغير^(١٦).
 ٣. ويقوم البعض الآخر بعمل سجاد بألوان الشمع^(١٧).

- * - صورة رقم (٤٦)
- * - صورة رقم (٤٩)
- * - صورة رقم (٤٨)
- * - صورة رقم (٦٠)
- * - صورة رقم (٦٨)
- * - صورة رقم (٨٣)
- * - صورة رقم (٨٤)
- * - صورة رقم (٨٨)

٤. والمجموعة الأخيرة تقوم بعمل صفة الحيوط والأقمشة التي يصنع من خلالها السجاد المرسوم بالشمع .

التخصص وتقسيم العمل يطهر في السجاد الذي عليه رسوم بالشمع، ولكن سجاد النول شخص واحد هو الذي يقوم بعمله أما بالنسبة للسجاد المرسوم بالشمع فيتخصص كالتالي:

١- تحديد القماش برسم بيضاوي أو مربع أو دائري ، وبعد ذلك يتم الرسم عليه بالشمع باللون المحدد.

٢- شخص آخر يقوم بصبغ هذا القماش حسب لون الشمع لتثبيتته ، وبعد ذلك يتم صبغ الأرضية باللون الذي يظهر لون الشمع . وبعد ذلك يتروك في الشمس .

ويمكن أن يقوم اثنان أو ثلاثة هذه العملية الإنتاجية ، وتشرف عليهم السيدة / نانا من أسرة ويصا واصف .
التخصص في عمل الجلابيب ينقسم إلى عدة أقسام منها :

١- قص القماش وتعصيله

٢- تطريز القماش سواء بالخز أو بالخيط

٣- كوي القطعة ومرددها

٤- تطبيقها ووضعها في أكياس

هـ - العلاقة بين الحرف :

هناك مجموعة من العلاقات تربط بين الحرف بعضها ببعض وقد حددت الدارسة مجموعة من النقاط أهمها :

١. يجمع بين حرفة النحاس والجلود والزجاج والفخار والجلابيب والمجاد أنها حرف يدوية ، تعتمد على مهارة وإبداع وابتكار فنان يدعى الحرفي ، وتتميز الحرف والصناعات اليدوية بأنها تمثل تعبيراً حقيقياً عن التقاليد الحية للإنسان، فهي تعتمد على التكيف والتحديد والإبداع

٢. يربط بين الحرف ذاتية النشأة غالباً؛ أي أن الغالبية العظمى من الصناعات التقليدية ظهرت بمجتمعها المحلي ، وتم إنتاجها وتسويقها في مجتمعها نفسه على سبيل المثال حرفة السجاد بداية ظهورها في قرية الحرانبة . فكانت فكرة للفنان رمسيس ويصا واصف وأصبحت حقيقة بأن أغلبية أهل القرية يقومون بالعمل على

- الذول لإنتاج السجاد، وهكذا صناعة الفخار التي بدأت في مصر القديمة ، واستمرت حتى تم عمل مدينة الفخاريين التي تضم العديد من ورش الفخار .
٣. مازالت الحرف تعتمد على المعدات والآلات ومستلزمات الإنتاج البسيطة نسبياً؛ حيث يغلب عليها استخدام معدات يدوية أو ميكانيكية يتم تشغيلها يدوياً وقلّة الآلات الحديثة ، فمازالت صناعة الفخار تقوم على الدورات التي يصمم الحرفي من خلاله قطعة الفخار ولم تتغير أو يدخل عليها أي نوع من التطوير ، وهكذا بالنسبة لصناعة الزجاج الذي يعتمد على النفخ والنار مازال الحرفي هو الذي يقوم بالنفخ ويتشكيل الزجاج دون استخدام لأي آلة حديثة .
٤. حدث تطور بين الحرف بعضها البعض ، وهذا التطور ظهر في شكل وتصميم الحرفة ، فقد حدثت نقلة في الحرف من القديم إلى الحديث فعلى سبيل المثال حرفة الجلود كانت تقوم على الأحذية التقليدية التي يرتديها الرجال والنساء ولكن الآن حدث تطور في شكل الحرفة ، ودخل عليها المظهر السياحي من أشكال فرعونية وحضارية تجذب السياح إليها ، وهكذا بالنسبة لصناعة الفخار التي كانت تصنع لمستلزمات المنزل ، والآن أصبحت تصنع مجموعة من الأنتيكات الفخارية الملونة التي تعمل على جذب السائح ، ويدل هذا على أن الحرف يجمع بينها تطور في الشكل مع الاحتفاظ بالمظهر التراثي للعمل على جذب السياح .
٥. تعتمد الحرف بشكل أساسي على الخامات المحلية المتوافرة بالمجتمع المحلي ومازالت المواد الخام كما هي بالإضافة إلى بعض المواد الحديثة لتتطور في الشكل ، فعلى سبيل المثال صناعة الفخار دخلت عليها مادة تدعى (الجليز) التي تعطي لمعة لسطح الفخار ومازل الفخار يعتمد على المواد الخام القديمة وهكذا بالنسبة للزجاج التي دخلت عليه مواد خام كيميائية ، لتعطي ألواناً حديثة للزجاج ، وهكذا الصناعات التقليدية الأخرى .
٦. إن الحرف تتميز غالباً بالمرونة العالية ، وإمكانية التغير السريع التي تساعد على تحقيق الاستجابة السريعة لطلب جديد ، أي أنها تجدد دائماً من أشكالها ورسومها وألوانها لمواكبة التطور ، والعمل على جذب السياح ، ولأن العامل الحرفي التقليدي مسئول عن مستوى الجودة والكم فيما ينتجه فهو أكثر العاملين اهتماماً بمصادر

المعلومات والحبرات التكنولوجية الحديثة ، ولذا فهو محرد أن يعلم بوجود تصميم جديد أو مناسب سرعان ما يبدأ في إنتاجه ويواجه العاملون الحرفيون التقليديون مطالب عمل متعددة ومتغيرة وفقاً لتباين العملاء ورجواتهم

٧. يربط بين الحرف تميزها بالمرونة العالية في توظيف العمالة، التي تسمح الاستفادة من مصادرها المتنوعة كالأطفال ، والطلبة ، وسيدات المنازل والعمال قبل وأثناء وبعد سن العمل القانونية، ومن كافة الوفورات المتاحة في الوقت (كإطالة يوم العمل ، وتجاوز الساعات الرسمية ، وعطلة نهاية الأسبوع ، والعطلات الرسمية ، والإجازة الصيفية ، ووقت الفراغ ، وسنوات بعد المعاش...إلخ) ، فعلى سبيل المثال تعتمد صناعة الزجاج والفخار والنحاس على طلاب المدارس الفنية وطلاب كلية الفنون الجميلة والفنون التطبيقية للعمل أثناء فترة الإجازة الدراسية على رسم العديد من الأشكال ويتعلمون من الحرفيين العديد من الرسوم ، وقال أسطى حرفة النحاس: إن طلاب الفنون التطبيقية يأتون ليتعلموا منه رسم الخطوط كالخط العربي والأندلسي والكوفي .

٨. جميع المواد الخام أسعارها مرتفعة ، وقد أدى هذا بالضرورة لارتفاع سعر الحرفة وغلائها ؛ مما يؤدي إلى إقبال السائح عليها دون السكان المحليين

٩. أتملية الحرف والصناعات التقليدية تم تصديرها للخارج من خلال المعارض وتجار البازار ، والسياح ، بهدف تنمية الصادرات ونشر ثقافة المجتمع وحضارته التي تكمن في شكل الحرفة التي تحمل تراث المجتمع وحضارته .

١٠. إن كل حرفة يتم تسويقها من خلال سوق سياحي تنعاً لمجتمعها المحلي الذي نشأت به ، فعلى سبيل المثال حرف النحاس والزجاج والجلود التي نشأتها في خان الخليلي يتم تسويقها في سوق خان الخليلي السياحي ، وجلابيب كرداسة التي تسوق في سوق كرداسة السياحي ، وسجاد الحرائية يسوق من خلال معرض بمركز رمسيس ويصا واصف ، فيأتي السائح متوجهاً إلى هذه الأسواق لشهرتها ولاقتناء الهدايا التذكارية .

١١. ومن أهم العلاقات التي تجمع بين الحرف هي ارتباطها بالسياحة، أي أنها من المنتجات السياحة التي من خلالها يسعى السياح الأجنبيون بشكل خاص للحصول على بعضها ، ويرجع التفاعل الإيجابي بين الحرف والسياحة إلى أن إقبال السياح

على استهلاك منتجات الحرف اليدوية الذي يخلق رواجًا اقتصاديًا يمكن تنميته واستثماره، فهناك ما يعرف بسياحة الحرف التقليدية والصناعات اليدوية، ما فيها من إبداع وقيم فنية وجمالية، وتذكارات من أعمال نحاسية وبلدية وزجاجية وتطريز ومنسوجات ولناس تقليدي ..

ثالثًا : بيانات عن تسويق الحرف :

(١) المنتجات النحاسية :

تضم محلات البازار العديد من المنتجات النحاسية ، ونظرًا لإقبال السائحين عليها ، ترتفع أسعار تلك المنتجات ، ومن ثم تقوم بعض الورش بعمل مصنوعات تقليد تلك المنتجات النحاسية ، وتحمل مادة الاستانلس^(٥٠) محل النحاس نظرًا لرخصه بالمقارنة بالنحاس ، كما يوحد أنتيكات نحاسية على شكل نفرتيتي^(٥١) أو المومياء^(٥٢) فهي تبدأ من ٣٠ جنيه .

يكثر الرواج السياحي في فترة الشتاء لدفء الطقس في مصر ولأعياد الكريسماس ، فيقبل السائح على شراء منتجات الفضة والذهب ؛ ومنها علب الفضة المرصعة بالحر الأزرق^(٥٣) وبالنسبة للسائحين الذكور فإنهم يقبلون على الخاتم الفضة أما أكثر النساء إقبالهن على " الحُر طوشي"^(٥٤) وهي علاقة بها حروف فرعونية.

ويلاحظ أن ارتفاع أسعار المواد الخام تؤدي إلى رفع أسعار المنتجات ويتراكم هذا الارتفاع على المشتري سواء أكان سائحًا أم محليًا .

فالسعر بالنسبة للمنتجات النحاسية يبدأ من ٥ جنيه مرسوم عليه رسوم فرعونية تبدأ بـ ١٠ جنيه إلى قطعة بها نقوش نحاسية مطعمة بالفضة والذهب يصل سعرها إلى ١٠٠٠ جنيه.

يري الحرفي أنه يتم ترويح هذه الحرف من خلال محل البازار التابع للورشة الموجودة في خان الخليلي ، أما بالنسبة للسعر فأسعارها عالية الثمن ، بسبب ارتفاع

* - صورة رقم (٥٧)

* - صورة رقم (٥١)

* - صورة رقم (٥٣)

* - صورة رقم (٥٦)

أسعار المواد الخام ، وكذلك شامش الريح ويرجع ايضا للتطعيم بالفضة^(١٠) أو الذهب . فكل ذلك يرفع تكلفة القطعة ولكن يحرص فئنا حميلاً ، والسعر دائماً متوالي الارتفاع . ولا ينخفض لارتفاع أسعار المواد الخام .

وقد تفاوتت أسعار " قلب الشيثة " من ١٠ حنيه حتى ١٠٠٠ حنيه ويرجع ذلك إلى عدة اعتبارات منها : الخامة وبيعها . و تحويل المادة النحاسية بدلاً من الاستانلس . فيوجد نوع بقلب الشيثة يطلق عليه " الكلرك " عالي الثمن ولكنه أقل ثمناً من الكريستال الذي يبدأ سعره من ٢٠٠ إلى ٤٠٠ حنيه

ومن أسباب ارتفاع الأسعار ما يسمى " الحُرقي " . وهو بسيط يأتي بالسائح إلى محل البازار . وعندما يتم الشراء بأحد نسبه من ثمن السلعة ، لذلك يقوم صاحب البازار يرفع السعر لإعطائه نسبة من سعر السلعة .

المنافسون في الوقت الحاضر هم الصين والمنتحات الصينية التي تفوق الصناعات اليدوية في كميتها ونطاقاتها وانخفاض سعرها فيقبل السائح عليها فأصبحت المنتجات الصينية درجة أولى ولكنها تختلف عن المنتحات المصرية بأنها تستخدم الآلة وليس الفن اليدوي .

ومن مواسم الرواج سلعة " قلب الشيثة " في شهور " رجب ، وشعبان ورمضان ، وشهر نوفمبر حتى نصف شهر ديسمبر " . ويرجع سبب هذا الرواج في تلك الفترة إلى الحج لأنه يتم تصدير هذا المنتج إلى السعودية وبول الخليج . والنخل في هذه الفترة يكفي باقي السنة . وبأقي أيام السنة يتم تصنيع وتخزين " قلب الشيثة " للفترة التي يكثر فيها الطلب على هذا المنتج وهذا رأي صاحب الورشة .

حذب السائح يتم عن طريق عرض المنتج . فهو عامل مهم لجذب السائح ويتم عرض المنتج وهو نظيف مرتب . بالإضافة إلى الأسلوب المصري الجميل ، خفيف النم واهن بلد ، كل هذا من أهم العوامل للجذب السياحي .

وربما النحاس لا تصدر للخارج فهي تعتمد كل الاعتماد لترويج منتجها على محل البازار الذي يروج نه سلعها حتى يكثر شانا البازار مديراً بالمنتحات النحاسية .

* - صورة رقم (١٠)

أما بالنسبة لورشة تصنيع " قلب الشيثة " فهي يعتمد على التصدير في رواج هذه السلعة من خلال التصدير للخارج ، ومن هذه الدول دول الخليج وخاصة السعودية ، والبحرين ، وقطر ، والكويت" ويمكن للتصدير بالجملة يصل من ٤ ألف إلى ٥ آلاف . ويمكن يتم تصدير " قلب الشيثة " إلى دول أجنبية من خلال مصري له أصدقاء في دول أجنبية فبتم شراء مجموعة من الشيثة على هيئة قطع ويتم تركيبها في الخارج .

تضع الحكومة قوانين ولوائح للحفاظ على السائح في شارع خان الخليلي وتعاقب النائع الذي يتعامل مع السائح بطريقة غير لائقة ، ولكنها لا تتدخل في سعر السلع .

يرى باجر البازار أن طليعة السائح الأجنبي الذوق في المعاملة حتى في الفصال ، أما السائح العربي وخاصة الخليجي قد يكون أقل ذوقاً من السائح الأجنبي ويقول أحد التجار (كان في واحد خليجي يشتري منتج ولما معجبوش السعر رمي السلعة) .

ويرى التاجر أن الكلام مع السائح من المفضل أن يكون محدوداً ومع الاحتكاك باستمرار مع السياح نتعلم مصطلحات كثيرة فمنها *pyramids* الأهرامات، ولا بد من معرفة أسماء بعض المنتجات الموجودة داخل البازار كالتماثيل ومعرفة طريقة صنعها سواء يدوي أم آلي *machine* لأن السائح يسأل عن أدق التفاصيل الخاصة بالسلعة الفنية ، فلا بد من معرفة الكثير من اللغة الإنجليزية وغيرها للتحدث مع السائح ومعرفة مانا يريد ، فقد تعلم أحد المبحوثين معني الصدف بالإنجليزية *mazrable* . وبالأسنان والإيطالي يطلق عليها *naka* بمعنى صدف أو مصنوع من الصدف .

قد يأتي بعض السياح يطلب منتجاً غير متوافر لدى أحد البازارات ، فيتم الذهاب إلى أحد المتاجر المجاورة لأخذ هذا المنتج وإعطائه للسائح ويتم أخذ نسبة على سعرها ، والباقي لصاحب السلعة وفيما بعد يتم إحضار هذه السلعة إلى المتجر لتوفيرها للسائح ، وهذا رأي التاجر الذي يضم كل بيانات السوق والتسوق.

(٢) الجلود:

تتم عملية البيع بالنسبة للورشة من خلال البيع بالجملة لتجار خان الخليلي وأكثر محلات خان الخليلي تستخدم الأحذية الفرعونية بجانب المنتجات السياحية .

كما يتم بيع الحذاء بعشرة حنيهات للتاجر بالجملة ، ومكسب الصانع نصف جنبه في الجوز ، ولكن أسعار الأحذية الفرعونية في بازارات خان الخليلي يختلف سعرها

من تاجر إلى آخر ، وقد يصل الاختلاف إلى خمسة أضعاف السعر أو عشرة أضعاف حسب التاجر ، وهذا يتفق فيه كل من التاجر وصاحب الورشة .

المنافسة موحودة بشكل غير واضح ؛ لأن هناك ثلاثة تجار مشهورين هم فقط الذين يقومون بتصنيع هذا المنتج في المناطق المجاورة لخان الحليلي . والصانع هنا شهرته ونزاهته يدفع التاجر للشراء منه ، ولكن يوحد صانع يبيع بسعر أرخص لاستخدامه مواد خام رديئة ويوحد تاجر يقبل على هذا النوع من السلع لانخفاض أسعار هذه السلعة .

ويقبل السانح على الأحذية الفرعونية^(١٠) بألوانها وأشكالها وخاصة النساء لجمال أشكالها ، ويقبل الرجال على النعل المرسوم عليها أشكال فرعونية ، كما يوجد حذاء عملاء الدين الذي يقبل عليه الرجال والنساء .

لا يعتمد صاحب الورشة على التصدير ، ويرى السبب في ذلك (أنا بدأت حياتي من زمان والسن دلوقتي ٦٥ سنة يعني خلاص شقيان وأنا عندي ٦ أو ٧ سنين كفاية أني اصنع المنتج به داخل بلدي) .

الذي يقوم بتسعير المنتج داخل محل المازار هو صاحب المازار الذي له الحق الأول في التسعير للمنتج سواء أكان السعر مرتفعاً أم منخفضاً .

يتم عرض الأحذية الفرعونية في البازار بطريقتين :
الأولى : من حلال وضعها على أرفف زجاج^(١١) كل شكل ولون بجانبه لون مخالف ليحذب الانتباه .

والثانية : عن طريق تعليق الأحذية بحبل بشكل طولي أمام المحل بألوانه وأشكاله هذا رأي كل من التاجر وصاحب الورشة .

(٣) الزجاج :

في أحد المازارات التي نبيع منتجات زجاجية^(١٢) كانت صاحبة البازار تقول أنها تبيع (الدنيا والآخرة) بمعنى أن هذا المتجر يبيع شيئاً وسماً^(١٣) ، وتبدأ ساعات العمل داخل المتجر من التاسعة صباحاً وتسهر حتى الثانية عشرة ليلاً .

* - صورة رقم (٣٨)

* - صورة رقم (٣١)

* - صورة رقم (١٥٨)

* - صورة رقم (٥٠)

يتم البيع في السارار بالقطعة وفي أوقات أخرى يتم بالحملة . كما أن البيع بالقطعة يريد في السعر عن البيع بالحملة

تبدأ أسعار الشيشة مر ٢٥ حنبة وهي صغيرة في الشكل والحجم إذ يمكن أن تستخدم كديكور في المنازل ويمكن أن تستخدم للتدخين . وقد يصل سعر الشيشة كبيرة الحجم من ٦٠ إلى ٧٠ حنبة^(١٠)، ولكن الأشكال الحديثة تبدأ من ٦٠٠ إلى ٧٠٠ جنيه ، وقد يرحع ارتفاع سعر الشيشة إلى التصميم والشكل والمجهود الذي تم في تصنيعها . فهناك زجاج شيشة يدخل الفرن ثلاث مرات ، وهناك يدخل الفرن مره واحده في الكريستال ، فكل شيء له سعره حسب الشكل والنوع ، فهناك شيشة من الزجاج أو الكريستال أو الكروم . ومن هنا يختلف السعر باختلاف نوع الزجاج المستخدم للشيشة .

ويقدر سعر المنتج حسب الحالة النفسية للمشتري ، فهناك من يفصل فيقدر له سعر أعلى من السعر الطبيعي ، وهناك من لا يفصل فيقدر له السعر المعتاد .

وتختلف معاملة الزبائن في الأسعار حسب الجنسية ، فأفضل زبون لشراء الشيشة هو المصري لأنه يقدر ويفهم طريقة الصنع وهناك آخرون يقومون بالفصال وأغلب الساتحين الأسنان يفصلون عند الشراء ، بينما البرتغاليون لا يفعلون ذلك وأحياناً في حدود ضيقة . ويقول أحد التجار (الأسباني معاملته في الفصال سيء للغاية ممكن السلعة تكون د ١٠٠ يقدرها ب ١٠ جنيه ، أما بالنسبة للبرتغال على العلم أنهم أفقر من الأسنان إلا أنهم لم يقوموا بالفصال وإذا فاصلوا يفصلوا فصال قليل بمعنى لو سعر المنتج ب ١٨٠ يتم الفصال ليصل إلى ١٧٠ حنبة والخليج من الساتحين كثير الفصال) .

يرى أحد المحوثين من تجار السارار أن (الشيشة ضرورة من الضروريات فالزوجة تشتري شيشة لزوجها عشان ميترش التبهوه) .

المنافس الرئيسي للشيشة المصرية هي الشيش الصببية فهي مختلفة في الشكل ، بالإضافة إلى انخفاض أسعارها ويقول تاجر الشيش (أصبحت أمنا الصين ، لغزو منتجاتها فقد يوجد شيشة على شكل "حصان"^(١١) وشيشة على شكل "شبان"^(١٢) .

٢ - صورة رقم (٩)

٣ - صورة رقم (٧)

٤ - صورة رقم (١٠ ، ١١)

أما بالنسبة للمنافس المصري "وهو التاجر المجاور فممكّن أن يخسر سعر ويضرب باقي التاجر في السوق من أجل كسب سائح . على سبيل المثال السائح يمكن ان يشتري شيشة بـ ١٠٠ جنيه ويذهب إلى تاجر آخر يقول له أنا ممكن أعطيك مثلها بـ ٥٠ جنيه . على العلم أنه سوف يخسر في سعرها ولكنه يكسب زيون ويعوض هذا السعر في سلعة أخرى ، ويضرب التاجر جاره في سلعه ، وهذا قليل حدوثه ولكنه وارد".

يقبل السائح على المنتجات الزجاجية مثل القنديل والزجاج المرسوم عليه رسوم متنوعة وآيات قرآنية^(١٠) كما يقبل عليها السائح المسلم بكثرة ، كما يقبل على غيرها من الرسوم العربية والشمعانات والكاسات^(١١)، ويعتبر الزجاج من الصناعات الجديدة في المنتجات السياحية .

يتم جذب السائح عن طريق عرض المنتج بطرق مختلفة باختلاف طبيعة السائح . فمثلا الأمريكي يحب المنتج نظيفاً ولامعاً لجذب انتباهه ، بينما جنسيات أخرى تحب عرض المنتج بأشكال وترتيب وتنسيق للفت النظر .

التصدير بالنسبة للمنتجات الزجاجية ، ينحصر في الهدايا فالمصري الذي له أصدقاء أجنبى يقوم بتقديم هذه المنتجات إليهم ، ولكن يكثر تصدير منتج الشيش وبخاصة لدول الخليج.

السائح الأجنبى أكثر تحضرًا في تعامله بالنسبة للشراء عكس الخليجين فقد يرى التاجر (ساعات الخليجين يستحقر الناس في عملية الشراء ولو فتح بقه مع أي حد في المحل عندي استعداد أكله) ، الإنسان المحترم يفرض على الآخرين احترامه .

اكتسب المائعون خبرات كثيرة من كثرة تعاملهم مع السائحين واحتكاكهم بهم لذا نمت العديد من اللغات لديهم ويتم الترحيب بالأمريكي Welcome أما الأسباني Ola أو Banasewar وبالإيطالي Bol labour.

(٤) المنتجات الفخارية :

يباع العديد من منتجات الفخار في سوق القسماط ؛ فهو سوق به (٤٨) بازارًا ولكن يعمل منها حوالي (٢٠) بازارًا فقط ، وتؤجر هذه البازارات لفترة محدودة من خلال مزايمة بين التاجر .

* - صورة رقم (٥٥) .

* - صورة رقم (٥٤) .

ومن مميزات هذا السوق أن كل بائع يقوم ببيع منتج لا يوجد في البازار الآخر
فهذا بائع لمنتجات الفخار ، وآخر لمنتجات النحاس والآخر للزجاج وهكذا فهذا السوق
يتسم بالتميز

بالنسبة لبائعي الفخار يتم بيع أشكال عديدة من منتج الفخار ، يوجد المصنوعات
الريفية (٥) ، والعيومية ، والشرقية ، وبلاط مرسوم handmade .

يتم البيع حسب إقبال السائح ، فإذا كان الإقبال كبيراً يتم بيع العديد من الأشكال
وقد أشار التاجر إلي أن العديد من السائحين يأتون لمشاهدة هذا الفن ، ففترة الرضاء
للسائحين هي فصل الشتاء بسبب الكريسماس .

يختلف سعر المنتج حسب الشكل والتصميم والسعر ثابت للسائح أو المصري ولكن
السعر قد يرتفع مع ارتفاع أسعار الخامات .

المنافس الرئيسي لهذا المنتج هو المنتج الصيني ، فالصين لم تصل لصناعة الأنتكات
والتحف الفخارية ، ولكنها وصلت لصناعة أدوات المطبخ من الفخار فمن مميزات المنتج
الصيني أنه يباع بكمية كبيرة ولكن من عيوبه استخدام ماكينات لتصنيع المنتج الصيني
بدون روح (٦) .

وهامش ربح البيع بالجملة أقل من البيع بالقطعة ولكن المكسب يكون أكثر من
البيع بالجملة ، وكذلك فسعر البيع في الورشة يقل عن سعر البيع في البازار .

يتم جذب السائحين إلى البازار عن طريق عرض المنتج من خلال الترتيب
والتنسيق داخل المحر للفت الأنظار ، مع الابتسام في معاملة السائح ويقول التاجر:
(يعني محسسبوش أني عايز استغله أو أجبره على دخول المحل بالعاقبة) .

أحياناً يتم تصدير المنتجات الفخارية عن طريق الإميل الخاص بالسائح
أو شركته ، وكما يتم التصدير عن طريق التجار في شرم الشيخ والمغردقة والساحل الشمالي
ويرى تاجر الفخار أن السياح في المدن الجديدة أكثر من مصر القديمة بسبب أنه مكان
للترفيه ونادراً للشراء أما هناك مكان للإقامة فأقرب وأكثر لشراء .

الذي يقوم بتسعير المنتج هو صاحب البازار ، ويضع السعر بناء على اعتبارات
كثيرة خاصة بالتحرر والمكسب وشكل المنتج .

* - صورة رقم (٧٤)

يقبل السائح الأجنبي على شراء الفخار أكثر من السائح العربي. فقليل من العرب الذين يقلون على هذا المنتج. ومن يقل على هذا المنتج من العرب (تونس - والمغرب)، كما يقل السائح على "الجعران" (٥٠) ومنه المصنوع من الحمر الأزرق أو الرخام. ويطلق عليه "الإسكراوية"، والاعتقاد أنه يجلب الحظ وعند بيعه للسائح يقال 'إسكراوية good luck" لما عرف عنه عند الفراعنة أنه يجلب الحظ والسعادة

ومن الأنتيكات الفخارية التي يقبل السائح الأجنبي على شرائها شيشة من الفخار (٥٠) كنوع من أنواع الزينة أو الديكور. وأيضاً أنواع من الساعات التي تزين بها المنازل. وهي ساعات فخارية على شكل منزل صغير (٥٠) أو على شكل أبريق الشاي (٥٠). كما يوجد تماثيل من الفخار على شكل رجل يلمع الحذاء (٥٠) أو على شكل رجل يدخن الشيشة (٥٠) في أشكال تبهر السائح لما فيها من إبداع وابتكار. التاجر يتحدث مع أي أجنبي باللغة الإنجليزية مع أنه يفهم أي لغة أخرى لكن السائح الإيطالي قد يطلق على الفخار باللغة الإيطالية Trakota.

(٥) السجاد :

يقتصر مركز ويفا واصف على البيع داخل المعرض (٥٠) أو من خلال المعارض التي تقام سنوياً في أنحاء العالم ولا يوجد محلات أو بازارات خارج مركز ويفا واصف لبيع سجاد ويفا واصف. ويعاني المركز حالة كساد منذ نهاية عام ٢٠٠٦ إلى الآن ويزداد هذا الكساد يوماً بعد يوم.

فأسعار المنتجات ثابتة للسائح الأجنبي والعربي والمواطن المصري، ويتم البيع عن طريق وكلاء في فرنسا وألمانيا. حيث يحمل السعر تكاليف الشحن وعمولة الوكيل.

- * - صورة رقم (٨١).
- * - صورة رقم (٧٥).
- * - صورة رقم (٧٦).
- * - صورة رقم (٧٧).
- * - صورة رقم (٧٨).
- * - صورة رقم (٧٩).
- * - صورة رقم (٨٢).

يتم بيع المنتجات من خلال المعرض الموجود ناحى المركز، الذي يوضع فيه العديد من قطع السجاد اليدوي بجميع أنواعه، ويرتفع ثمن هذا العن لارتفاع قيمته الفنية. فكل قطعة فريدة في تصميمها والوانها وخيوطها، وسعر القطعة يبدأ من ١٠٠ جنيه وقد تصل إلى ٤٠٠٠ جنيه حسب الحجم والشكل والتصميم، السعر دائماً في تعبير بسبب ارتفاع الأسعار، ويتحدد ثمن القطعة من خلال اعتبارات كثيرة. كالجهد المذهل والمواد الخام وتكاليف المعرض وأشياء أخرى.

ولا يوجد منافسون لهذه الحرمة فلا منبيل لها، وحتى المنتج الصيني الذي غزا مصر هذه الأيام فهو آلي وإن كان رخيص الثمن.

أكد حرفي السجاد أن التصميمات الفطرية المتألفة في المسجد والكليم جعلت الكثيرين يتطلعون إلى اقتنائها، لإضفاء لمسات حمالية شرقية على بعض الأماكن بما يؤكد العودة إلى الشغل اليدوي، رغم المنافسة غير العادلة أمام السجاد الآلي. وأضاف الحرفي إلى أنه رغم تفوق الآلات الحديثة من حيث الكم فإن السجاد والكليم الشرقي اليدوي الذي تفوح منه أحواء الماضي وسحره له أصالة لا تفقد قيمتها ويزناده الطلب عليها.

وأوضح أن السائحين العرب والأجانب وبعض الشخصيات يحرصون على اقتناء مثل هذه القطع الشرقية لتزين المنازل والقصور وحتى الفنادق الكبرى والقرى السياحية التي أصبحت تميل إلى تخصيص أجنحة شرقية تترين بها يتم جذب السائح من خلال موقع ويفا واصف على الانترنت الذي يوجد به العديد من منتجاته، أو عن طريق المعرض الذي يتم فيه عرض منتجاته بطريقة حمالية تجذب السائح.

قام مركز ويفا واصف بعمل (١٢٧) معرضاً دولياً وكان أول معرض في سويسرا عام ١٩٥٨ في مدينة بازل، وأقيم ثلاثة معارض في ألمانيا، ومعرضان في هولندا، وثلاثة معارض في إيطاليا، وفي فرنسا وإنجلترا تم عمل العديد من المعارض، وبلجيكا والنمسا وأوروبا الشرقية، وأخيراً معرض كندا في ٢٠٠٧ فهدد المعارض كانت دعوة لمشاهدة نسج ويفا واصف وشرائه، واتضح أن السائحين العرب أقل إقبالاً على هذا المنتج من السائحين الأوروبيين

يتم التعامل مع السائحين باللغة الإنجليزية أو الفرنسية ، والسائحون في الجنسيات الأخرى الذين لا يجيدون الإنجليزية أو الفرنسية يتم التعامل معهم من خلال المرشدين السياحيين.

وأشار مسئول المركز إلى أن إقبال الأمريكيين على شراء السجاد كبير وهو دليل على إعجاب عظيم بتصميم السجاد اليدوي ورسومه التراثية والهندسية ويفتخر الأمريكيون باقتناء السجاد كقلم أثرية " أنتيكات " يجمعون بها بيوتهم ويدخلونها أيضا في ديكوراتهم. وهم شغوفون بالقطع القديمة والصغيرة الحجم المتعددة الألوان التي تعلق على الجدران ، ومنهم الهواة المحبون للاقتناء لمجرد الهواية وهؤلاء الهواة يدفعون من أجلها آلاف الدولارات .

(٦) جلابيب كرداسة:

سوق كرداسة السياحي مليء بالبازارت التي تباع فيه جلابيب شرقية وحبلايب تراثية ، وقد وجد عدد قليل من البازارت المنوعة التي جاءت من خان الخليلي لتبيع في سوق كرداسة .

وأسعار هذا المنتج متفاوتة بشكل كبير فهو يبدأ من ٢٠ جنيهاً ليصل إلى ٧٠٠ جنيه ، وهذا التفاوت في السعر بسبب اختلاف الخامة والشغل اليدوي والتطريز ، ودائماً يقبل السائح على السعر المتوسط لأنه في متناول الجميع الذي يبدأ من ١٠٠ إلى ٢٠٠ جنيه ، والمصريون يفضلون الأسعار التي تنحصر بين ٢٠ إلى ٥٠ جنيهاً.

لا توجد كمية محددة يتم بيعها ، يقوم أحد المبحوثين بالبيع بالقطعة والجملة لبعض التجار، ولكن هناك مبحوثين يقومون بالبيع بالقطعة وبخاصة أصحاب الجلابيب التراثية ، لأن الإنتاج منها يكون قطعة لما تحتاج من جهد وشغل يدوي لا تدخله الآلة ، ولا يوجد مثله ، وتتوالى فترات الكساد والرواج ولكن قد تأتي عملية واحدة يربح يعوض أسبوعاً من الكساد .

يتزايد سعر المنتج بشكل كبير بعد خروجه من يد الصانع إلى التجار وخصوصاً في محلات وسط المدينة ، فالجلباب الشرقي الذي يقدره الصانع بـ ٢٠٠ جنيه قد يباع في وسط المدينة بـ ١٠٠٠ جنيه .

تختلف المنافسة بين تجار الجلابيب في السوق السياحي لأن كل بائع يقوم بتصميم جلابيب لها شكل معين (إستيل) أي نظام معين يختلف عن باقي البازارات وإن تشابه في بعض الجلابيب ، وقد يقوم أحد المبحوثين بعرض بعض الجلابيب على المنيكان لإظهارها ، بينما التصميمات الجديدة لا يتم إظهارها إلا للسياح خوفا من التقليد أو المنافسة.

أما المثاقم الحقيقي فهو الصين يقول تاجر الجلابيب:

(إلى سرحطت مخها في صناعة الجلابيب الشرقية مثل هنغتشو وهنغمد في بيتنا) لأنهم يصنعوا شغلهم (بياوش) ، لم تصل الصين إلى جلابيب كدراسة ولكن ماكينة الكمبيوتر للطباعة والتطريز صنعت في الصين ، كما أن الصين قامت بصناعة جلابيب الحج ولكن من عيوبها أنها ليست قطنية ١٠٠٪ لأنها أرخص بكثير ونفس تصميم الجلابيب القطنية^(٥٠) ، وعلى الرغم من تقليدهم للصناعة اليدوية إلا أن الصناعة اليدوية لها دورها البارز الذي يفدره السائح الذي يتسم بعشق العمل اليدوي .

يقبل السائح الخليجي أو العربي على الجلابيب الشرقية ، أما بالنسبة للسائح الأجنبي الذي يقبل على الجلابيب القديمة التراثية التي تعبر عن قرى ومحافظات مصر مثل المص الصعيدي^(٥١) ، والجلباب الأسواني بكرانيشها^(٥٢) ويوجد سائح يأخذ طقم كامل من جلابيب وبرقع^(٥٣) و منديل بلقوية^(٥٤).

يتم التصدير للخارج من خلال محلات الجلابيب الشرقية ، ويتم تصديرها إلى دول الخليج من خلال تاجر يشتري بالجملة أو سائح يأخذ بالجملة ويتاجر بها في بلده ، أما بالنسبة للمصري فقد يشتريها كهدايا ويعطيها لأصدقائه في الخارج .

يرى تاجر جلابيب كدراسة أن أفضل شيء يترك بصمة للسائح هو المعاملة الحسنة وحسن استقبال السائح والسعر (المهاود) .

* - صورة رقم (٩٥)

* - صورة رقم (٩٨)

* - صورة رقم (٩٧) .

* - صورة رقم (١٠٥)

* - صورة رقم (١٠٦)

رابعاً: أثر السياحة اجتماعياً وسياسياً واقتصادياً وثقافياً على الحرف والصناعات التقليدية :

(١) بالنسبة لحرفة النحاس : يعاني الحرفي من الكساد السياحي الذي يعم في كثير من الأوقات ، وذلك بسبب وجود بضائع في الورشة ولم يتم توزيعها مما يؤدي إلى غضب صاحب الورشة ، ويعود هذا على العديد من الحرفيين بشكل سلبي في العمل، مما يؤدي إلى ترك عدد من الحرفيين العمل وازدياد البطالة ، وبالفعل ترك العديد من حرفي النحاس وتوجهوا إلى أعمال أخرى أفضل حالاً من الأعمال المتصلة بالسياحة .

ويقول حرفي النحاس: (قلة السياحة ووجود بضائع في المحلات وقلة توزيع البضائع به يبرجع علينا ، ولكن صاحب الورشة ساعات بيبكون كويس وساعات غصب عنه بيتعصب على الحرفيين بسبب حالة الشغل ، ففي ناس تدقى موجوده لأن الحالة وحشة عليه وعلينا ، وكثير من الصنعية سابت الشغل بسبب الحالة ديه وفي إلى اشتغل سواق في شركة أو صبي قهوى كده يعني) .

ولكن عند ازدهار السياحة يؤدي هذا إلى ارتفاع الأجور وزيادة العمل وارتفاع الحالة النفسية والمعنوية للحرفي الذي يقوم بعمل فني له إحساسه .

مشكلة الحرفة في رأي التحار هو أن الرواج غير مستمر فقد يبيع في يوم واحد بـ ١٠٠٠ جنيه ، وينتال باقي الأسبوع دون عملية بيع واحدة .

ويرى صاحب الورشة أن تأثير السياحة على صناعة " قلب الشيشة " فهو تأثير غير مباشر . لأن هذه الحرفة تعتمد على التصدير ، كما أنها جزء من منتج كامل وهي الشيشة ، كما أن الفنادق السياحية تأخذ من هذا المنتج ، وبخاصة فندق شيراتون القاهرة ، وفنادق بشرم الشيخ والغردقة .

يقول صاحب ورشة قلب الشيشة: (الجميل في حرفة قلب الشيشة أنك مش كل اعتمادك في بيعها على السياحة ، لأن أوقات كثيره بتكون السياحة في كساد فعشان كده بحاول اتعامل مع الحرفة في بيعها على التصدير لدول الخليج ، أو في ناس بتسافر للخارج وعيزه تجيب هدايا لأصدقائهم بالخارج فيتم بيع السلعة لهم وهم يجمعوها من خلال شراء باقي مكونات الشيشة) .

(٢) بالنسبة لحرفة الجلود عندما يعم كساد السياحة على الحرفي النسيب يؤدي إلى فقد وظيفته ، فيقول الحرفي: (أن ضرب السياحة ودخول الإرهاب تخليينا نقعد جنب سنتنا ويقف حالنا) وهذا يرجع إلى أن الحرفي الي يعتمد على إنتاج منتج سباحي يتأثر بالسياحة في فترة كسادها وفي فترة رخائها .

وقد شبه صاحب الورشة العامل المرتبط بإنتاج منتجات سباحية (أحنا عاملين زي السمك بيعطع من الميه لما عملية السياحة بتضرب ، فالضربة بتأثر على البلد كلها) هذا يعني أن السياحة لها تأثير حياة أو موت على كل عامل دخله مرتبط بالسياحة .
وفي أحوال الكساد السياحي كثيرا ما يعجز أصحاب الورش عن دفع أجور العمال ، الذين يضطرون إلى ترك أعمالهم واللجوء إلى أعمال أخرى بعيدة كل البعد عن فنهم وموهبتهم .

يقول حرفي الجلود: (احنا اعتمادنا الرئيسي على السياحة عشان ديه حرفة تم تصنعها وتشكلها لأقبال السائح عليها فلو أصريت السياحة بتخليينا نقعد جنب سنتنا في الديوت ويبقف حالنا ، ولو كترت وازدادت السياحة رينا بيفتحا علينا ومشكلة الحرفي انه عنده اولاد ويحتاجوا لدروس خصوصية وكل القلوس رابحه على الدروس الخصوصية لان المدرس ولا المدرسة مش هيستنوا عليك والرحمة من عند رينا) .

(٣) بالنسبة لحرفة الزجاج : إن السياحة تؤثر تأثيراً قوياً على كل من يقوم بعمل يرتبط بالسياحة ، فيحتاج التاجر من وزير السياحة المساندة في تقديم دعابة كافية للمنتج السياحي في حاس الخليلي ، وهذا سوف يعود على المجتمع كله بالرحاء السياحي . كما أنه لا بد من زيادة الأمن والحماية للسائح حتى يطمئن ويأتي إلى هذا المجتمع باستمرار .

ويشير الحرفي إلى أن الحكومة لا بد لها من عمل دورة من خلال مركز تدريب مهني لتعلم صناعة الزجاج وهو مستعد للقيام بعملية التعلم والتدريب مجاناً في سبيل عدم اندثار هذه المهنة . إن هذا الحرفي سافر من أربعة أشهر إلى بلجيكا إذ رشحه المركز الثقافي لشهرته بصناعة الزجاج ، وعندما سافر قام بعمل قرن من الطين الأسواني والصبوب الحراري لأن هناك مكان يدعى " ستور " store يوحد فيه (من الإبرة للصاروخ) ، هناك الطين مثل الأسمنت يلصق بسرعة . وناعم أفضل من الطين بمصر ، وتم بناء قرن في الشارع

كان هذا بالنسبة للأجانب شيئاً حديداً وحميلاً ويبدأ يصنع أشكالاً من الزجاج للمعرض .
وطلبوا منه أن يبقى هناك لصناعة الزجاج اليدوي في مقابل عقد مبرم بينهم ، ولكنه رفض
وقال : (بلدي أولى بيا) .

يري حرفي الزجاج : (لما السوق بينام احنا بنام معاه ، يعني حوادث الإرهاب في
البلد كانت واقفة حالنا ويقل الدخل بتعنا ، هتشتغل أزاوي ومحدث بياحد حاجتنا إلا
السائح ، يعني أنا مصري مفيش حاجة من إلى بصنعها في بيتي لأنها عالية والسائح هو إلى
بيعرف قيمتها ، والسياحة قلت من زمان ، لكن لما بتكون السياحة كويسة بيزيد الدخل
وعدد ساعات العمل عشان نكفي على الطلبة) .

(٤) بالنسبة لحرفة الفخار : الوقت الحالي السياحة في تدهور ، يقول الحرفي : (الرجل
قليلة جداً يوم طالع وعشرة نازل) في سوق الفسطاط ولكنه يعتمد على التصدير .
وقد يتم التعامل مع السياحة بطريقة غير مباشرة عن طريق التصدير إن تطلب
بعض الشركات السياحية عمل بعض الأشكال الفخارية كدعاية للشركة واتفق في هذا
الرأي كل من الحرفي والتاجر .

يري حرفي الفخار : (إحنا في الورشة بنزحج بالسائحين لأن السائح يأتي هنا
لمشاهدة الحرفي وهو يقعد على الدولار ويشكل قطعة من الفخار ويحول المليون إلى تحفة
فنية ، وعادة يعطي السائح بقشيش للحرفيين لعنه ولكن أنا بقول : no no ومخدش منه
شيء عشان بجي ثاني بلدنا ويعرف إننا عنينا مليانه) .

(٥) بالنسبة لحرفة المسجد : يقول مسئول مركز ويسان واصف : (إن السياحة كانت
في رخاء قبل الإرهاب الذي حدث في التسعينات فالسائح يأتي ليستمتع بالوقت
ويقضي وقتاً ترفيهياً ويقوم بشراء ما يطيب له ولا يأتي ليقتل . فالآن السائح يفكر
مائة مرة قبل أن يقبل على السفر لدولة تعاني من الإرهاب أو عدم الاستقرار
الأمني بها ، لذلك بدأ يعم الكساد وليس من عدم الأمن فقط بل ظهر سمة عدم
الإخلاص والأمانة ، وهنا يأتي دور شركات السياحة والمرشدين ، فهنا في مركز
ويسان واصف لا تتعامل مع شركات سياحة ، لذلك تقوم شركة السياحة بإقناع
السائحين بالأماكن التي يتم زيارتها دون غيرها وهي الأماكن التي تدفع لشركات
السياحة عمولة مقابل تويحه السائحين إليهم ، ولو طلب الفوج السياحي الذهاب

إلى مركز ويصا واصف يمكن أن يتم إخبارهم أن هذا المركز أعلق ، ولو تم الإصرار من قبل السياح على المرشد يحدد لهم وقت قليل لمشاهدة المركز وفي هذا الوقت لم يتم المشاهدة الكاملة ولا يتم الشراء من المعرض ، فهذا سبب آخر للكساد والصرير الذي عم السياحة) .

فقد يطلق المرشدون على تجار النسيج والبدييات والعمطور اسم "المشرحة" لأنهم أكثر البازرات التي يقبل عليها السائح وأكثر عمولة يأخذها المرشد السياحي .

فالسياحة لها تأثير كبير ليس فقط على من يعمل بها بشكل مباشر لكن على المجتمع بأكمله ، فالسياحة توجد بها عمليتان متناقضتان فمنها الغناء الفاحش في شركات السياحة والمرشدين والسائقين ، والكساد والمعاناة للحرفيين وبعض أصحاب الورش وتجار البازار .

ورغم الكساد الذي يعم البلد من الناحية السياحية ، لكن مركز ويصا واصف معروف للعديد من السياح في جميع أنحاء العالم بسبب المعارض الدولية التي قام به وبسبب منه النسي لا يقنى مع الزمن ،

وقد يؤثر هذا الكساد على المركز ولكن أعضاء هذا المركز يحاولون حاهدين أن يدقى هذا المركز لأنه (فاتح بيوت ناس كثير) ، هذا رأي المسئول عن المركز .

(٦) بالنسبة لحرفة الجلادبييب : يقول الحرفي: إن السياحة تتوقف على الحالة الاجتماعية في البدء (لو البلد تستقر بها الأمن والأمان سوف تصح السياحة أفضل ولو مغبش أمن هتسوء) .

السياحة في حالة من الكساد في كرداسة مع أن كرداسة دخلت الأجندة السياحية ، بمعنى أن السائح لديه الفكرة عن كرداسة حتى لو لم يقبل على الشراء سوف يأتي ويشاهد ويشترى غذا المهم أن تكون هناك حركة سياحية داخل سوق كرداسة السياحي .

من أسباب كساد السياحة في كرداسة في رأي التاجر المعارض التي تقام دوليا ، ويتم عرض المنتجات المصرية من جلايبب شرقية وعربية . فمن هنا لا يحتاج السائح للسفر لأن المنتجات المصرية متوافرة في بلاده .

بسبب كساد السياحة قلة في الدخل وقلة في وقت العمل فبدلا من العمل من الساعة الثامنة صباحا إلى صلاة العشاء أصبحت من ٤ إلى ٥ ساعات عمل في اليوم .

ويبدأ الشغل بهدوء والإنتاج يقل . فيقول صاحب الورشة أنه (متدرش أمشي حد لأهم
متربين في هذه الورشة من زمان فأجرهم ثابت وربنا يستر) .
ترى الدارسة أن السياحة أثرت اجتماعيًا وسياسيًا واقتصاديًا وثقافيًا بالإيجاب
والسلب - على الحرف والصناعات التقليدية وبناء على تأثيرها على الحرف فقد أثرت
على القائمين عليها ومن أهمها :

١. إن السياحة أثرت اجتماعيا واقتصاديا وثقافيا على مجتمع الدراسة فقد أثرت من
الناحية الاجتماعية حسن الضيافة والكرم، وما يتمتع أفراد مجتمع الدراسة من حسن
استقبال السائح بالسلوك الطيب والمعاملة الحسنة أما عن الناحية الاقتصادية
فتمتعت الصناعات التقليدية وهذا كان عاملاً مهماً في جذب السائحين لاقتناء هذه
المنتجات من هدايا تذكارية ، وبالتالي زيادة دخل الأسرة التي تعمل بهذه المنتجات .
وإتاحة فرص العمل لعديد من الشباب الراغبين في العمل في هذا المجال ، بالإضافة
إلى خبرة التاجر في وضع الأسعار بحسب طبيعة السائح ، فهناك سائح يحب الفصال
يتم وضع سعر مرتفع بحيث يتم الفصال مع السائح ويخضع في السعر ليشعر السائح
أنه تم تخفيض السلعة من أحله مع أن التاجر أخذ مكسبه من السلعة ومن هنا يتم
وضع السعر حسب طبيعة السائح فالتاجر يسعى هنا لإرضاء السائح ولكن بدون
خسائر، ولا نفعل أن السياحة أثرت من الناحية الثقافية من خلال اكتساب العديد
من اللغات التي توصلد علاقة البيع والشراء بين تاجر الصناعات التقليدية والسائح .
٢. إن تاجر النازار باحتكاكه المستمر بالسائح اكتسب العديد من الخبرات فمنها المهارة
في فن البيع والشراء ، فقد أيقن التاجر أن سائح كل بلد له طريقة معينة في الاقتناع
بالسلعة وبسعرها ، وأيضا اللغة فقد اكتسب التاجر العديد من اللغات لأنه على علم
أن السائح يسعده أن يرى التاجر يتحدث معه بلغته وهذا يقوي علاقة البيع والشراء
بين التاجر والسائح ، وأيضا فن عرض المنتج ونظافته وترتيبه للفت انتباه السائح .
٣. إن الأحداث الإرهابية التي حدثت في الآونة الأخيرة أثرت على تحار النازار إيجابيا
وسلبا ، فقد أثرت إيجاباً من خلال انتشار الأمن في الأسواق السياحية أدى إلى
شعور السائح بالأمان في هذا السوق والإقبال عليه . أما بالسلب فيرجع هذا إلى أن
العديد من السياح لم يأتوا إلى السوق لعدم شعورهم بالأمان من مجتمع تحدث فيه

بعض العمليات الإرهابية وقد أثر هذا بالفعل في تحار البازار ؛ لأن سخلهم معتمد على السياح الذين يتوافدون عندهم لشراء منتحاتهم.

٤ إن تاجر البازار لا يعتمد على الصناعات التقليدية المصرية فقط ، ولكنه يتعامل أيضا مع المستورد ، ويرجع هذا إلى انخفاض سعر المستورد مع أنه نفس شكل المنتج المصري ، ولكنها تختلف في الخامات والمهارة الفنية التي صنعتها يد مصري . ولكن السائح الآن لا ينظر إلى الإبداع والهن والمهارة ولكنه ينظر إلى الشكل والسعر الذي في متناول يده ، فمثلا قطعة النحاس الفنية بيد مصرية عالية الثمن لتكلفتها ولكن سعرها يمكن للسائح شراء أكثر من منتج بدلا من شراء منتج واحد ، فارتفاع المواد الخام أدى إلى دخول المنافسين من المستوردين للقضاء على الحرفة ، وهذه من العوامل الاقتصادية التي أثرت سلبا على الحرف والصناعات التقليدية ، وأثرت في سوق السائح .

٥ إن الحرف والصناعات التقليدية أخلص تعبير عن ناتية الشعوب ، وعبقريتها المبدعة وتقاليدها الفنية الرفيعة ، فضلا عن ذلك فإن كافة أنواع هذه الفنون تقف شاهدة رائعة على عملية تمثيل السكان الأصليين ، الذين يعبرون عن ثقافة مجتمعهم وحضارتهم . من خلال صناعاتهم التقليدية ، فهي التربة التي تحول بها عناصر ثقافتهم لحرف يدوية ، لكي تتواءم مع طبعة ثقافتهم وتظهر هذه الثقافة في طرق صنع اللوحات والتماثيل النحاسية ، والأحذية الفرعونية ، والزجاج بأشكاله وألوانه ، والسجاد اليدوي ، والجلابيب الشرقية التي توضع القدرة على الإبداع والخيال الذي لا تخيل له ، وهذا يؤدي إلى عملية الجذب السياحي ومشاهدة طابع أصيل كفن شعبي يجمع بين السناجة والجمال والتراث والحداثة ، ومن هنا أثرت السياحة ثقافيا في الحرف والصناعات التقليدية للعمل على خدمة متطلبات السياحة .

٦ إن السياحة أدت إلى وجود العديد من الوظائف في صناعة الحرف اليدوية وبعثت النهضة في إنتاج الصيغ الفنية المتعددة ، ويتضح ذلك حليا في سوق خان الخلي ، وسوق كرداسة السياحي ، ومركز رمسيس ويصا واصف ، حيث يوجد العديد من الأشكال الفنية من صناعة الخزف والفخار ، والجلود التي من خلالها يتم تصميم الأحذية الفرعونية ، والزجاج والخرز الزجاجي والخزف واللوحات النحاسية

المنقوشة بالعضة والذهب والجلابيب التراثية المعبرة عن تراث ومحافظة محسرة ،
والسجاد اليدوي الذي يعبر عن البيئة المصرية الساحلية ، والقروية ، والبدوية
الصحراوية ، ويعقد في مدينة القاهرة والجيزة العديد من المعارض المتخصصة في
الفنون التشكيلية التي تضم الأشغال اليدوية التي يقبل السائح على زيارتها وكذلك
سكان المجتمع المحلي .

٧. كما أثرت السياحة سلماً على الحرف اليدوية ، فقد ساعدت السياحة على إنتاج
صنع فنية تقليدية رائعة ، وفي حالات كثيرة تكون هذه الأعمال لها قيمة كبيرة . وهذا
يرجع إلى قلة ثمنها ، وهذا قد يحدث تغييرات في معنى الفن وفي دلالاته الاجتماعية
والروحية ، ومن هنا يلجأ الحرفي إلى ترك عمله ، أو التذني في صنعه لتكون غير مكلفة
ويقبل عليها السائح .

٨. إنتاج الفن السياحي يتم عادة من أجل البيع ، وهو في هذا يختلف عن صناعة الحرفة
اليدوية من أجل تنمية الذات للحرفي ، لأنه يخرج فناناً له إبداع وابتكار وهنا يعكس
العلاقة الشخصية بين الحرفي والشخص المنافس للحرفة من أجل البيع والكسب
فقط ، وليس من أجل الشهرة وإظهار ثقافة فكر وحضارة محتتم وقد تسببت
الطبيعة غير الشخصية لسوق السياحة ونمو الوسطاء في إزالة الكثير من المعاني
الروحية في الفنون ، واعتمدت السياحة هنا على من سيربح أكثر

٩. أثرت السياحة بالإيجاب بطريقة غير مباشرة في جعل الحرفي يطور من منتجه وينمي
ليخدم متطلبات السائح ، ومن أجل رفع دخله وانتشار فنه في أنحاء العالم ، فتطور
من حرفته طبقاً لأذواق السائحين من خلال :

أ- اتجاه الحرفي لتطوير حرفته من خلال الجمع بين التراث في تصميم أشكال فرعونية -
لأن السائحين يحرصون على رؤية الحرف اليدوية التي لها طابعها المميز عبر التاريخ ،
فكثير من السائحين يعجبون بمظهرها لما يرونه فيها من فطرة نقية ، أو قد يرى أن
هذا الإنتاج الفني صادر من أفراد أو جماعات يغلب عليها طابع الفطرة والسداجة -
والحدادة التي تتضمن الفخامة وصغر الحجم حتى لا تعوق السائح في سفره ، وتكون
من اليسير وضعها في حقائب السفر .

ب- الاعتماد على المصنوعات اليدوية ، وعدم استخدام الآلة . لأن السائح يعتبر أن المصنوعات باليد أصالية ، وضع الحرفي كل منه وابتكاره وخياله الفكري لإخراج منتج حرفي قيم .

ج- يهتم الحرفي بالتعبير عن بيئته وحضارة مجتمعه في إظهارها بحرفته وقد يرغب السائح في التعرف على الفنون اليدوية المحلية التي تعبر عن البيئة والذوق المحلي ، فحرفة النحاس والجلود والزجاج والنسيج من الحرف التي تأخذ طابعاً مميزاً لمجتمعها ، حيث توجد الأشغال اليدوية على الأقمشة والسجاد اليدوي ، والنقوش على الزجاج ، وألوان الرسم المختلفة على الفخار وكلها مشاهد مقتبسة من البيئة المحلية .

١٠. أثرت السياحة بالإيجاب بطريقة غير مباشرة في جعل تاجر البازار يطور من عرض منتجه وترويجه ليخدم متطلبات السائح ، ومن أجل رفع دخله وشهرة محله ليأتيه السائحون من جميع أنحاء العالم ، فتطور من عرضه للمنتج طبعاً لأذواق السائحين من خادل:

أ- احتكاك التاجر مع السائحين بجميع الجنسيات فقد أيقن أن طريقة العرض هي أساس جذب الانتباه ولفت الأنظار إلى البازار ، فاهتم التاجر بعرض المنتجات خارج المحل بطريقة مرتبة ونظيفة مع تنسيق الأشكال والألوان والأحجام ، فهذا من مظاهر العرض الناجع الذي يساعد على الجذب السياحي ومن المنتجات اليدوية التي تجذب الانتباه بجمالها وما تحمله من ثقافة أشغال الحلي والمصاغ الشعبي ومنتجات الفضة والنحاس والتلغيم ، والنسيج والسجاد والكليم وأشغال النسيج الشرقي (الجلاديب) ، وأشغال الزجاج الملون (الزجاج المعشق ، والزجاج المشكل بالتخ بأشكاله وألوانه التراثية) ، وطباعة المنسوجات وأشغال التطريز والملابس الجاهزة في البيئات التراثية ، فهذه المنتجات المقترحة تسويقها تنفذ على صورتين :

أولاهما : أعمال مستنسخة مختارة من التراث الحضاري المصري على مر العصور ، توضح مفهوم تراثنا الإنساني ورسالته إلى دول العالم ، تنفذ بالأساليب الفنية القديمة .

وثانئهما : أعمال تصميمية مبتكرة تحمل سمات تراثنا الحضاري ترتبط بالخامة والبيئة ،
وتنبع من خيال الفنان المبتكر . ومحاولة إظهار هذا المنتج السياحي بمظهر
جذاب دون مبالغة في حقيقته .

ب- أثرت السياحة في تآحر المآزار وأكسنته العديد من اللغات ، فمن أجل زيادة
استمتاع السائح برحلته لا بد من التعامل مع السائح بلغته الأصلية حتى لا تمثل
اللغة حاجزاً للتعبير عن طلب احتياجاته المختلفة ، وللإستفادة من المعلومات
الثقافية التي تقدم إليه ، ليتعرف على حضارة البلد الذي يزوره والتكلم مع السائح
بلغته يعطيه إحساساً آخر بسهولة التعامل والتعبير عن احتياجاته ، فيبضعي عليه
شعوراً بالسعادة والاستقرار والأمان ، إنه لم يعد غريباً عن هذا المكان ، وهؤلاء
الأشخاص يتحدثون إليه بلغة قومه، كل هذا يدفعه إلى الانغماس في رحلته والتمتع
بها إلى أقصى درجة ، كما تعتبر السياحة مزيجاً بين الاتصال الثقافي والحضاري ،
الذي يساعد على صياغة الشخصية القومية وتقبل المسافات الاجتماعية بين
الشعوب ، فتعتبر السياحة الآن مؤشراً على النهضة والتقدم .

ج - يسعى التاجر إلى النهوض بالصناعات التقليدية التي تخدم متطلبات السائح من
خلال تنمية السوق السياحي ، من أجل ترويج المنتج لجذب السائحين وترى المدارس
أن الترويج السياحي هو الإعلان عن المنتج بشئ الطرق المتاحة لوصول هذا المنتج إلى
العالم كله من أجل تسويقه والنهوض به اقتصادياً ، وعادة ما ينظر للترويج السياحي
على أنه أكثر الإستراتيجيات التسويقية فعالية وهو يركز على عملية الاتصال بين
البائع والمشتري ، وهو جوهر العملية الترويجية ومن أهداف الترويج : التعريف بالمنتج
السياحي ، واستخدام عناصر الجذب لإقناع أكبر عدد ممكن من السائحين المحتملين
لشراء المنتج السياحي .

د - الاهتمام بعملية التسويق التي تعتمد على السعر وفن البيع ، فإذا توافق السعر مع
السائح أعطى فرصة للبيع ، ونجح البائع في جذب انتباه السائح وتشويقه إلى اقتناء
السلعة ، فالتسعير الجيد هو الذي يبنى على معلومات دقيقة فيؤدي إلى ثقة
المتعاملين مع المنشأة الصغيرة في دفعهم نصيباً عادلاً من الأموال نتيجة حصولهم على
المنتج ، وبالتالي تكثيف تعاملهم مع هذه المنشأة ، والإقبال على الشراء ، وفتح سوق

واسعة أمام منتجات هذا المصنع، مما يؤدي إلى تثبيت أقدامه في السوق، وتشجيعه على مزيد من العمل والإنتاج، وخروجه من حيز الإنتاج المحلي إلى الإنتاج العالمي.

هـ - يهتم تاجر البازار بعملية البيع، وهي عملية لها فنها لجذب السائح إلى شراء المنتج، وهذه السمة يجب أن يتسم بها تاجر البازار، فيستوجب فن البيع تعريف المشتري بالمنتج واستخداماته، فإذا نجح التاجر في جذب الانتباه وتشويق العميل وتحفيزه فإن الاستجابة هي النتيجة المتوقعة، ونظراً للاختلاف الكبير في احتياجات السائح، مما يعني استحالة طرح منتج سياحي يفي برغبات السوق بأكمله فإن عملية تقسيم السوق إلى شرائح أكثر تحاشياً تمهد الطريق أمام إنتاج منتج سياحي، فتزيد فرص بيعه بسبب ملاءمته لأنواق العملاء المرتقبن واهتماماتهم، مثل تفضيل بعض السائح نوعاً معيناً من المنتجات السياحية لتفي باحتياجاتهم، وتتفق مع اتجاهاتهم وأفكارهم، فيوجد العديد من تجار البازار الذين يتخصصون في بيع منتج أو منتجين فقط مثل بازار "ملك السج" الذي يبيع (سج وشيش).

و - وأخيراً: يهتم التاجر بفهم نوق السائح وطبيعته في اختيار المنتج، فيعتبر السائح ملك السوق، لأنه نقطة البداية والنهاية لأي نشاط تسويقي. إذ يتعين الفهم الكامل لرغباته واحتياجاته لينتم ترجمتها بشكل سليم يحقق رضاه وإن الاهتمام باحتياجات المستهلك ورغباته هو المدخل الحقيقي لنجاح التسويق، وهو ما يحتم تحديد هذه الرغبات من خلال وجهة نظر المستهلكين وعلى ذلك يلزم ضرورة معرفة احتياجات السائح وما يمثلها المنتج السياحي له كحقيقة تذكارية أو اقتصادية أو ترفيهية وما يحققه المنتج من سد حاجات السائح المتعددة.

١١. إن أغلبية الحرفيين يربطون بين الكساد السياحي والإرهاب ف لديهم الوعي بأن الإرهاب مصدر من مصادر الكساد السياحي، من هنا فإن الصورة الإيجابية الدولية للمقصد السياحي هي أهم عامل مساعد على تدفق الحركة السياحية على ذلك المجتمع، فإنه يترتب على انتشار الإرهاب وما يصاحب ذلك من تغطية إعلامية دولية قد تؤدي إلى تدهور كبير لهذه الصورة الإيجابية في دول العالم المختلفة، وبخاصة في الدول التي تمثل أسواقاً مصدرة للحركة السياحية، ويترتب على ذلك امتناع السائح عن زيارة المقصد السياحي الذي ينتشر فيه الإرهاب.

الاستقرار السياسي الداخلي في البلد المصوب يؤدي إلى استقرار الوضع في المنطقة سياحيًا، وبالتالي ليس هناك خطر على السائحين داخل البلد المضيف فإن الظروف السياسية الداخلية في البلدان المضيقة تلعب دورًا خطيرًا في الحد من السياحة الأجنبية إلى درجة قد تصل إلى امتناعها في بعض الأحوال عن زيارة البلد، وينضج هذا بجلاء في حالات الدول التي لا تتمتع بأنظمة سياسية وحكومات مستقرة، وهذه حالة كثير من الدول النامية، فتدهور السياسة أو المنازعات التي تنشأ بين القبائل أو الفئات أو الأحزاب المتصارعة على الحكم تتخذ دائمًا أشكالًا عنيفة لا يستطيع السائحون الأجانب تحملها، وقد يؤثر هذا بالسلب على الحرفيين والتجار مما ينعكس بالسلب على صناعة المنتجات اليدوية المرتبطة بالسياحة.

١٢. وتؤثر العوامل البيئية على صناعة السجاد اليدوي إذ تظهر في البيئة التي نشأ بها السجاد اليدوي، فيوجد ثلاثة أنواع رئيسية تتحكم البيئة في مجمل خلفياتها وشخصياتها واستخداماتها والمواد المستعملة فيها.

وأول هذه الأنواع: نوع السجاد القبائلي أو البدوي الذي يعكس صناعة سكان المناطق الصحراوية أو المراعي السهلية والجبلية وألويات أهلها من البدو الرحل. إذ تنتج القبائل السجاد الصغير القطع والعملي الخاص بها وتتكون موادها الأساسية مما لديها من الصوف والوبر لتوفر هذه الخامات نظير تربية الأنعام في هذه المناطق، ويعتمد هذا النوع من السجاد أيضا على الألوان الطبيعية المأخوذة من النباتات والحشرات.

أما النوع الثاني: فهو السجاد القروي، وفيه ينعكس إخصال النساء القرويات لمهنتهن كحائكات لهذا النوع، وكذلك تظهر حرفية أكبر نظرًا إلى استقرار سكان القرى، واختلاف التقاليد والعادات والحاجات حيث يقمن في القرى المستقرة بالمقارنة مع حباة الرعي والداوة، ولذا تختلف النقوش والرسوم الأكثر ارتباطًا بحياة الاستقرار والزراعة.

وأخيرًا هناك النوع الثالث: وهو السجاد المدني الذي يصنع في المدن الكبرى التي ازدهرت فيها هذه الصناعة، وفيها أحبطت صناعة السجاد بالكثير من التغيرات الملموسة سواء في طريقة غزله أم موادها.

على العلم أن مركز رمسيس ويصا واصف جمع في منه لصناعة السجاد بين
البدوي^(١٠) والقروي^(١١) وسجاد المدن الكبرى^(١٢) ولم تكتف بهذه الأنواع بل ضم المركز فن
السجاد الساحلي^(١٣).

خامساً: المشكلات التي تواجه الحرف :

(١) مشكلات حرفة النحاس :

١. المشكلة أن الدولة لا تتعاون في تشجيع هذه الحرفة وتنميتها أو تساعد في انخفاض سعر
المواد الخام التي ترتفع بدون حساب فقد كان جرام الفضة بـ ٧٥ قرشاً الآن وصلت
إلى ١٧ حنيهاً ، والنحاس كان ١٥ قرشاً وأصبح الآن ٦٠ قرشاً ، والذهب في ارتفاع هذا
رأى الحرفي.

٢. يرى الحرفي أنه لا بد من أن تتعاون الدولة مع الحرفيين لعمل معارض تعرض فيها
هذه المنتجات النحاسية وتشجع صانعيها ، إذ تمنى أحد الباحثين أن يصنع نافورة
مياة من النحاس وما وجد تشجيعاً.

٣. يرى التاجر أن قلة إقبال السائح على المنتجات النحاسية بسبب ارتفاع أسعارها
فالسائح يرى أنه يشتري كذا منتج تذكاري أفضل من منتج واحد نحاس.

٤. أكبر المشكلات لتاجر البازار هي : عدم اعتراف الحكومة بحالة الكساد التي تنتاب
التجار، المهم تسديد الضرائب ، بالإضافة إلى نوع الأشغال والمرافق التي تعارض فكرة
أن خان الخليلي مكان سياحي . فإن أكثر تجار خان الخليلي يرضعون بعض
منتجاتهم خارج المتجر للفت أنظار السائح ولكن المرافق لا تقدر هذا وتمنع تواجد
المنتجات خارج المتجر.

(٢) مشكلات حرفة الجلود :

يرى الحرفيون في هذه المنشأة أن من أبسط حقوقهم عند الحكومة أن يكون لهم
معاشات في حالة العجز أو التقاعد أو البطالة . فإن حدث لأي حرفي إصابة لا يستطيع أن
يقوم بمتطلبات حياته وحياته أسرته وبخاصة أن الحرفي كثيراً ما يعتمد في رزقه على

* - صورة رقم (٩٣) .

* - صورة رقم (٩٠) .

* - صورة رقم (٨٢) .

* - صورة رقم (٩١) .

محل بازار لا يعمل بهم سوى (٢٠) بحلاً بسبب عدم وجود تسهيلات حكومية لاستغلال هذه المحلات.

٢. لا نذكر جهد التجميل والتطوير الذي صاحب إنشاء السوق لكن هناك معوقات مطلوب حلها لتحريك وتنشيط السوق ، وتحقيق هدفه مثل مشكلة عدم السماح للأفواج السياحية التي تزور مجمع الأديان والمنطقة الأثرية بالانتقال إلى سوق الفسطاط وفق التعليمات الأمنية. وبالتالي يفقد السوق ميزة كبرى في زيادة معدل التسويق ، والمطلوب التنسيق مع الأجهزة الأمنية لتفادي هذا الخطأ.

٣. يشير حرفي الفخار بعدم وجود سياح يذهبون إلى سوق الفسطاط بسبب وجود الصداقة - هي حواجز أمنية - التي تفصل بين سوق الفسطاط وكنيسة ماري جرجس فالسائح بعد الانتهاء من زيارة ماري جرجس يركب الأتوبيس السياحي ويذهب بدون أن يرى سوق الفسطاط، فمن المفروض أن الحراسة والأمن تضع الصداقة في نهاية جامع عمرو بن العاص حتى يرى السائح السوق ويشاهد منتجاتنا المصرية وإحياء المنطقة ، كما أن الشركات السياحية التي تأتي بالسائح لا توجه المرشدين للذهاب بالسياح إلى سوق الفسطاط .

٤. كما أن الحكومة لا تدعم هذه الحرفة ، فيري صاحب الورشة أن مدينة الفسطاط تقع على مساحة ليست أقل من (٢٠٠) فدان ومع ذلك يوجد بها ٣٠ مصنعا لصناعة الفخار فقط .

٥. يري صاحب الورشة أن الصين غزت كل شيء ، ووصلت إلى صناعة الفخار ولكن في أشياء بسيطة ، ويرجع ذلك إلى أن الصين تباع " كوب من الفخار " بسعر (٦٠) قرشاً في حين أنه لو تم صنعها في مصر، لتكلفت الطاقة الكهربائية لصناعة هذا الكوب جنيهاً بدون باقي التكاليف ، فالحكومة لا تدعم أو تشجع هذه الحرفة مثل الصين .

(٥) مشكلات حرفة السجاد :

تتضمن مشكلات المركز في الكساد السياحي واستغلال شركات السياحة وعدم وجود دور حكومي يساهم في رواج هذا المنتج داخلياً وعالمياً.

(٦) مشكلات حرفة الجلابيب :

- المشكلة الرئيسية للتاجر هي ارتفاع اسعار المواد الخام، ويقول التاجر:
- (لأننا مش قادرين نظور من خاماتنا مثل تونس والمغرب فهم أفضل مننا في المواد الخام والحمد لله ماشيه) .
- تري الدارسة أن أهم المشكلات التي تتعرض لها الحرف والصناعات التقليدية المرتبطة بالسياحة تنحصر في النقاط الآتية :
١. الاستخفاف بالعمل اليدوي، ففي عصر الآلة الصناعية وتكنولوجيا المعلومات أصبح هناك قصور لدى الأجيال الجديدة في إدراك القيم الإنسانية والروحانية المستمدة من روح حضارة المجتمع التي تقف خلف كل عمل في ينتحه الحرفيين .
 ٢. كما أن هناك مشكلة تواجه الحرف التقليدية في المجتمع المصري وهي الكم الصناعي الضخم القادم من الصين، وأفضل مثل على ذلك القطع التي تناع حاليًا مصر مقلدة لمنتجات خان الخليلي والأقصر، بأسعار منافسة .
 ٣. عدم التفرقة بين شكل المنتج الحرفي للصناعات التقليدية المنافسة وبين الحرف والصناعات التقليدية المصرية ، وللأسف ما زال العديد من الناس يعتمدون على الأولى فقط، ولا يدركون أهمية إنتاج الصناعات التقليدية المصرية، فقديمًا كانت السياحة قائمة على طليقة من الأثرياء، الذين يقدرون الفن المصري، المعبر عن حضارتنا ، لكن مع نمو سياحة الطبقة المتوسطة في جميع أنحاء العالم ، فإن هؤلاء لهم متطلباتهم من منتجات فنية ، تتمثل في جودة المنتج والسعر المناسب، وعليه يصح الإنتاج للصناعات التقليدية المنافسة هو الهدف المطلوب، بسبب انخفاض أسعارها وجودة إنتاجها مع أنها تفتقر إلى اليد الفنية الماهرة وتعتمد على الآلة ، فلا بد من مواجهة هذا المنافس من خلال ، انخفاض أسعار المواد الخام ، وإقامة ورش تتدخل بها التكنولوجيا بكافة مستوياتها وأشكالها، وهنا سيؤدي إلى تشغيل أعداد أكثر من الشباب في هذه الصناعات، ويرفع من مساهماتها في الناتج القومي .
 ٤. هناك فحوة رهيبه في المعلومات لدى الجهات القائمة على التنمية الصناعية عن قطاع الصناعات التقليدية ، مما قد يؤدي إلى اندثار الحرف والصناعات التقليدية لعدم الوعي لدى هذه الجهات بأهميتها الاقتصادية والسياحية .

د عدم وجود سياسات ملائمة على المستوى القومي تسهم في صنع المناخ الملائم لنمو الصناعات التقليدية ، وتطورها والاستعادة منها في تنمية المجتمع و عجز الكيانات العملاقة مثل وزارة الشؤون الاجتماعية والصندوق الاجتماعي عن الوصول للصناعات التقليدية، وتقديم أي مساندة حقيقية لها، لخدمة الصناعات التقليدية المرتبطة بالسياحة مع العلم بأن أحد الحرفيين يطلب أن لو تسانده الدولة في تدريب وتعليم العديد من الراغبين في تعلم الحرف والصناعات التقليدية وكيفية تطويرها للعمل على الجذب السياحي.

6. زيادة معدلات التضخم وأثرها على ارتفاع تكاليف معيشة الصانع الحرفي وارتفاع أسعار خاماته، مما أدي إلى لجوء العديد من الحرفيين إلى ترك الحرفة وتوجه إلى عمل آخر لسد متطلبات حياته ورفع مستوى معيشته ، وأيضاً جعل الحرفي يرشد أبناءه للعمل في أي مجال آخر بعيداً عن تعلم حرفته لانخفاض أجرها .