الجواب لن يكون سحريا، وهو عموما يتلخص في شعار الاعتماد على الذات أولا وعاشرا، بما يعنيه هذا الشعار من زيادة حقيقية في الدخل وتقليص جذري في الصرف، بحيث يكون الأخير كمحصلة عامة أقل من الاول.. ولكن كيف يكون ذلك؟

الزيادة من خلال-:

١. المشروع الربحي واعتباره الحلقة المركزية بما يستوجبه من عقل مهني وابداعي.. واي رصيد متوافر أو سيولة يمكن ان تتوافر يجب ان يتوجه أولا نحو هذا الميدان حتى ولو توقف الصرف لبعض الوقت.. اي اختناق مؤقت، ولكن انفراج لاحق.. فالعمل الثوري ليس شهرا أو شهور، بل هو خيار تاريخي، وان كان لا مناص من شهر، فليكن شهرا مؤقتا، وتأمين السيولة ليس هم القيادات فقط وانشاء المشاريع الربحية ليس هم القيادات فقط بل مسؤولية جماعية لا يستثنى منها احد.

والمشروع الربحي يقوم على دراسة جدوى يعدها أهل الاختصاص وينفذه كفاءات اختصاصية وادارية، وربما من الافضل مشاركة رأس مال خاص، اي ان يكون المشروع مشتركا بما يمكله كل طرف من مزايا، وضبط متبادل على أسس محاسبية صحيحة.. ومن الملاحظ ان الاهمال وعدم الكفاءة الادارية ومشاكل التسويق هي سمات ملازمة للمشاريع العامة، الامر الذي يؤدي الى فشلها، وهذا لا يجوز السماح به بتاتا.

والسوق المحلية زاخرة بالفرص الملائمة لانشاء مشاريع ربحية، متوسطة أو صغيرة، بل يمكن التعلم من الواقع الحي بدراسة واقع السوق واحتياجاته.. وعموما ان المدن ملائمة للمراكز التسويقية بأن تبادر ثلة من الثقات باستكتاب عشرات المساهمين أو أكثر من عشرات.. وكل واحد بـ ٢٠٠-٣٠٠ دينار مثلا بما يشكل في مجموعه عشرات آلآف من الدنانير بحيث يصار لشراء سلعة أو سلع بسعر الجملة من المصدر الأساسي شريطة ان تكون السلعة مرغوبة، وبالتالي توزيعها بسعر المفرق بما يضمن ربحية مؤكدة، اي عملية تجارية صرفة بدون ان تتطلب مبالغ كبيرة من التنظيم.