

محمود العربي

"رحلة كفاح"

د. إكرام عيد



في حضرة العربي...

حكاية رجل لم يكن مجرد رجل

بقلم د. اكرام عيد

في زاوية ما من الزمن، حيث تكتب السير لتقرأ، وحيث تتحوّل الأسماء إلى علامات فارقة في التاريخ، كان هناك رجلٌ يُدعى محمود العربي... رجل لم يكن مجرد تاجر، ولا مجرد صانع، ولا حتى مجرد رجل أعمال ناجح. بل كان مزيجًا نادرًا من الحلم، والكدح، والإيمان بأن الرزق الحقيقي لا يكون في المال فقط، بل في الأثر الذي يتركه الإنسان بعد رحيله.

عندما بدأت العمل على هذا الكتاب، لم يكن مجرد سيرة ذاتية لرجل أعمال صنع مجده من الصفر، بل كان أشبه برحلة تخوضها بين تفاصيل البساطة والعظمة، بين الإنسان الذي لم ينس جذوره، والتاجر الذي فهم أن التجارة ليست أرقامًا فقط، بل أخلاقٌ قبل كل شيء.

العربي... الحلم الذي لم ينكسر

إذا كنت تبحث عن قصة صعود رجل بدأ من "صفر" فستجدها هنا، لكنها ليست تلك القصة المعتادة التي تبدأ من الفقر وتنتهي بالثروة. لا، هنا الأمور مختلفة تمامًا. هنا تجد نفسك أمام رجل صنع ثروته دون أن ينسى أن المال وسيلة، وليس غاية.

من طفل صغير يبيع الأقلام في الأسواق، إلى رجل يحمل لقب "شهبندر التجار"، لم يكن طريق العربي مفروشًا بالورود، بل كان مليئًا بالتحديات، بالخيبات أحيانًا، لكنه لم يكن يومًا طريقًا يخلو من الأمل.

الإنسان قبل رجل الأعمال

أحد أهم نقاط القوة في هذه السيرة أنها لا تُقدّم العربي كرجل أعمال بقدر ما تُقدّمه كإنسان، يحمل قلبًا لم يتغير رغم تغير الأحوال. ترى ذلك بوضوح في المواقف التي سردها الكتاب عن أعماله الخيرية، وكيف كان يؤمن أن "الخير سرّ البركة".

عندما بنى المدارس، لم يكن يفكر فقط في التعليم، بل كان يعوِّض حلمًا شخصيًا لم يتحقق. وعندما أنشأ المستشفى، لم يكن يهدف للوجاهة الاجتماعية، بل كان يحمل في داخله صورة الرجل الفقير الذي رأى يومًا طفل يموت لأنه لم يجد مكانًا للعلاج.

هذا البعد الإنساني في القصة هو ما يجعلها مختلفة. ليست مجرد سرد لنجاحات اقتصادية، بل قصة رجل اختار أن يكون إنسانًا قبل أن يكون صاحب أعمال.

بين السطور... صراع لم يُكتب مباشرة

الكتاب لا يقدم صراعًا مباشرًا، لكنه يخبرك ضمنيًا أن النجاح الحقيقي لا يأتي دون تضحيات. هناك لحظات في السيرة تُشعرك بثقل المسؤولية التي حملها العربي على كتفيه، كيف كان عليه أن يظل ثابتًا أمام الأزمات الاقتصادية، وكيف تعامل مع المنافسة بشرف، وكيف كانت علاقته بموظفيه أشبه بعلاقة أب بأبنائه.

هذا الصراع لم يكن صراعاً خارجياً فقط، بل كان داخلياً أيضاً... كيف يمكن للمرء أن ينجح دون أن يفقد إنسانيته؟ كيف يمكن للثروة أن تزداد دون أن يُنسى الأصل؟

بين البساطة والعمق

لغة الكتاب سلسلة، أقرب ما تكون إلى حديث رجل يخبرك عن حياته بينما ترتشف معه كوباً من الشاي في جلسة دافئة. الأسلوب خالٍ من التكلف، مما يجعله مناسباً للجميع، سواء كنت مهتماً بعالم الاقتصاد أو مجرد قارئ يبحث عن الإلهام.

لكن رغم بساطته، فإن الكتاب يحمل عمقاً بين سطوره خاصة في اللحظات التي يتحدث فيها العربي عن فلسفته في الحياة، عن كيف يرى النجاح، وكيف كان يؤمن أن البركة أهم من الربح، وأن الرضا أهم من الطموح الذي لا ينتهي.

إذا كان هناك شيء افتقدته في الكتاب، فهو أن بعض اللحظات التي كان يمكن أن تُسرد بتفصيل أكبر جاءت مقتضبة. كنتُ أود أن أرى تحليلاً أعمق لبعض القرارات المفصلية التي اتخذها، كيف تعامل مع الأزمات الكبرى، وكيف أثرت عليه بعض المنعطفات الحادة في حياته.

لكن ربما، في النهاية، هذا جزء من فلسفة العربي نفسه... أنه لا يحب المبالغة، ولا يريد للضجيج أن يحيط بحكايته.

الخاتمة... أثر لا يموت

عندما أنهيتُ من الكتاب، لم أشعر أنني كتبتُ مجرد سيرة ذاتية، بل شعرتُ أنني تعلّمتُ درسًا طويلًا في الحياة. محمود العربي لم يكن مجرد رجل أعمال ناجح، بل كان نموذجًا لرجل فهم الحياة بطريقة مختلفة... رجل أثبت أن التجارة قد تكون بابًا للجنة، إذا كان فيها الصدق والبركة.



هذا ليس مجرد كتاب عن "كيف تصبح ناجحاً"، بل هو
كتاب عن "كيف تكون إنساناً أولاً، ثم ناجحاً بعدها".

وهذا هو سرّ العربي... الذي لم يكن مجرد رجل، بل
كان مدرسة في حد ذاته.

اكرام عيد



الإهداء

إلى من يصنع مجده بعرق الجبين، ويكتب تاريخه بحبر
الكفاح...

إلى القارئ الذي يحمل بين يديه قصة رجل لم يولد وفي
فمه ملعقة من ذهب، بل صنع من الإرادة سلّمه، ومن
الشرف تجارته، ومن الإيمان زاده...

هذا الكتاب ليس مجرد سيرة ذاتية، بل درسٌ في كيف
تُبنى الأمجاد، وتُصان الأمانات، ويُسخر العمل ليكون
عبادة.

إلى كل من يؤمن أن النجاح لا يُورث، بل يُنتزع
بالعزيمة.

إكرام عيد

مقدمة

في الزمان الذي كانت فيه الأحلام تذوب تحت وطأة الواقع وُلدت قصة لا تشبه غيرها. قصة شاب نشأ في أزقة الفقر، حيث كان الصراع على لقمة العيش أكثر وضوحًا من كل الأحلام. لم يكن لديه ما يملكه غير عزيمة، وكانت آماله أكبر من السماء التي ظل ينظر إليها كل ليلة، يسأل نفسه: هل يمكن للفقراء أن يسطروا مجدًا؟ هل يمكن لمن نبتوا في ظلال الفقر أن يسطعوا تحت شمس النجاح؟

لكن الحياة لم تكن لتتركه في غياهب الظلام طويلًا. مع أول خطوة نحو عالم آخر، بدأ حلمه يتحول من فكرة إلى حقيقة. رحلة من العذاب إلى الرفعة، ومن الاستسلام إلى التحدي حيث كل خطوة كانت تقوده إلى الأمام بينما يترك وراءه ضللاً من آلام الماضي. فهل ينجح هذا الشاب في تحقيق ما كان يعتقد مستحيلًا؟ وهل يتحقق المجد حقًا لمن لم يكن يملك شيئاً سوى الإرادة؟

في صفحات هذه الرواية، ستجد أن المجد ليس مكانًا يُكتسب بل صراعًا يُخاض، وأن الفقر ليس نهاية الطريق بل مجرد بداية لحكاية لا تنتهي أنها حكاية العربي .

د.إكرام عيد

الفصل الأول

النشأة بين الحقول

أبي... لا أريد أن أصبح فلاحًا."

كانت الجملة أشبه بحجر ثقيل ألقي في بركة راكدة. توقف الزمن لثوانٍ، توقفت يد الأب التي كانت تغرس شتلة الأرز في الطين، توقفت حركة الريح التي كانت تهبّ على سنابل القمح حتى أصوات الطيور بدت وكأنها حُبست في السماء. رفع الأب رأسه ببطء، عيناها الداكنتان تشتعلان بمزيج من الدهشة والغضب، وربما شيء آخر... شيء لم يستطع محمود تفسيره.

حدّق في ابنه طويلاً، كأنه يحاول التأكد مما سمعه قبل أن ينطق "أخيراً، بصوت منخفض لكنه محمل بثقل السنين "ماذا قلت؟ لم يكن السؤال بحاجة إلى إجابة، لكن محمود لم يتردد. التقى بعيني والده، مدرّكاً أن هذه اللحظة ستحدد مستقبله بأكمله، وقال بحزم:

"لا أريد أن أكون فلاحًا، لا أريد أن أقضي حياتي في زراعة الأرض، أنت نفسك قلت لي إن الرزق بيد الله... فلماذا لا أبحث عنه بعيداً عن هذا الطين؟"

كانت الكلمات تخرج من فمه كأنها كانت محبوسة بداخله منذ سنوات، كأنها وجدت أخيراً طريقها للخروج. لكنه لم يكن مستعداً لرد الفعل الذي تلاها.

تحركت يد والده فجأة، بسرعة لا تتناسب مع سنه، لتصفع الهواء بجوار وجهه.

لم تضربه، لكنها كانت قريبة بما يكفي ليشعر بضغطها على خده، وكأنها رسالة صامتة تقول له إنه تجاوز حدوده.

كان محمود يفضل أن يتلقى الصفعة فعلاً على أن يرى في عيني والده ذلك المزيج القاتل من الغضب وخيبة الأمل.

ثم جاء الصوت، ليس مرتفعاً لكنه كان أشد وقعاً من أي صراخ: "أنت تحلم يا محمود... وتحلم أحلاماً لا تشبع الجوعى ولا تروي الأرض العطشى!"

لكن محمود لم يكن يحلم. لم يكن هذا أحد تلك الأحلام التي تتلاشى مع شروق الشمس، بل كان إحساساً عميقاً، يقيناً داخلياً بأن هذه الأرض ليست مصيره.

كان يرى شيئاً لا يراه الآخرون، يشعر أن العالم أكبر من هذه الحقول، وأن مستقبله ليس هنا.

نظر حوله. كان الحقل ممتدًا بلا نهاية، بحرًا أخضر من الزرع الذي يهتز مع الرياح كأنما يتنفس. هذه الأرض التي عمل فيها أبوه وجده من قبله، هذه الأرض التي صنعتهم وشكلتهم، لكنه لم يستطع أن يرى نفسه جزءًا منها. لم يكن الأمر كرهًا لها، بل كان إحساسًا طاغيًا بأنه لا ينتمي إليها.

"أنت لا تفهم يا أبي..." قالها محمود بصوت أكثر هدوءًا، لكنه يحمل داخله طوفانًا من المشاعر، "لا أريد أن أكون عبدًا للأرض، أريد أن أكون سيدًا لنفسي."

لم يكن الأب رجلاً قاسيًا، لكنه كان ابن الأرض، يعرفها كما يعرف نفسه. لم يكن يرى الحياة خارج هذه الحقول، لم يكن يؤمن إلا بما لمستته يده وزرعته أصابعه. كان يرى في كلام ابنه حماقة، خروجًا عن المألوف، تحديًا غير مبرر.

وقف الأب، نظر إلى السماء للحظة، ثم عاد بنظره إلى محمود. كانت عيناه قاسيتين الآن، تحملان قرارًا نهائيًا:

"إذن، أثبت لي أنك رجل... غادر بيتي ولا تعد إلا إذا كنت تملك أكثر مما أملك."

قالها بصوت هادئ، لكنه كان أكثر وقعاً من الصراخ. ثم التقط الشتلة التي كان يعمل عليها، وبدأ يغرسها في الطين، وكأن شيئاً لم يكن.

لكن كل شيء قد تغير.

الرحيل إلى المجهول

لم يكن محمود يملك غير القليل من المال ثلاثون قرش ، ولم يكن لديه خطة. لم يكن يعرف كيف، لكنه كان يعرف إلى أين... إلى القاهرة.

لم يكن قد زارها من قبل، لكنه كان يسمع عنها.

المدينة الكبيرة، حيث تُصنع الأحلام وتتحطم أيضاً.

حيث يمكن أن تكون لا شيء، أو يمكن أن تصبح كل شيء.

حين بدأ السير على الطريق الترابي، شعر أن قدميه ثقيلتان، كأن شيئاً ما يحاول شده إلى الخلف. كان يعلم أنه بمجرد أن يغادر

لن يكون هناك طريق للعودة، على الأقل ليس الآن.

كان الليل يزحف ببطء، والنجوم بدأت تتلألأ في السماء

السوداء كعيون تراقبه. شعر لأول مرة بأنه وحيد تماماً

لم يكن هناك منزل ليعود إليه، لم يكن هناك طعام في جيبه فقط الإرادة والرغبة في إثبات نفسه.

كان يعرف أنه ليس الأول الذي غادر قريته بحثاً عن فرصة. لكنه لم يكن يريد مجرد فرصة، لم يكن يريد وظيفة بسيطة في المدينة.

كان يريد أكثر من ذلك، كان يريد أن يصنع اسمه.
لكن كيف؟

لم يكن يعرف، لكنه كان على وشك اكتشاف ذلك.
وقف في نهاية الطريق، حيث تبدأ رحلته الحقيقية، وألقى نظرة أخيرة على الحقول الممتدة خلفه.

ثم استدار، وسار نحو المجهول.

الفصل الثانى

الطريق إلى المجهول

كانت القاهرة بعيدة، أبعد مما تخيل. لكن محمود لم يكن يشعر بالتعب، رغم أنه سار لساعات طويلة على الطريق الممتد بلا نهاية. ربما لأن قدميه كانتا تتحركان بقوة الإرادة أكثر من أي شيء آخر، وربما لأن الرغبة في النجاح كانت أقوى من الإحساس بالإرهاق.

حين وصل إلى أول مدينة في طريقه، كان الظلام قد بدأ يزحف على الأرض، والضوء البرتقالي الخافت للمصابيح الزيتية يعكس ظلالاً متراقصة على الجدران الطينية. لم يكن يعرف أحداً هنا، ولم يكن يملك مالاً لياكل، لكنه لم يكن يفكر في ذلك. كان هناك شيء واحد فقط يشغل عقله: كيف أبدأ؟

بدأ يتجول بين الأزقة الضيقة، يراقب التجار وهم يغلقون محلاتهم، يسمع أصوات المساومات الأخيرة قبل أن ينفصر السوق. كان هذا العالم مختلفاً عن قريته... هنا، لم يكن أحد يعرفه، لم يكن أحد يهتم لأمره. لكنه لم يكن قلقاً. على العكس كان يرى في هذا فرصة.

توقف أمام متجر صغير يبيع الأدوات المكتبية. لم يكن شيئاً لافتاً للنظر، مجرد رفوف خشبية عليها دفاتر وأقلام، وصاحب المحل - رجل عجوز ذو لحية بيضاء - يجلس خلف طاولة خشبية، يعدّ النقود ببطء.

كان هذا الرجل هو أول من سيواجهه محمود في رحلته، ولم يكن لديه ما يخسره.

تقدم بخطوات ثابتة، رغم أن قلبه كان ينبض بسرعة، وقال بصوت ثابت:

"سيدي، أبحث عن عمل... أي شيء."

رفع الرجل رأسه ببطء، حدّق إليه بعينين متفحصتين، ثم قال بلهجة متشككة:

"عمل؟ أنت صغير جداً على العمل."

لم يكن محمود يعرف كيف يرد، لكنه كان يعرف أنه لا يستطيع أن يسمح لهذا الرجل أن يرفضه بهذه السهولة.

"لكنني قوي." كان الرد بسيطاً، لكنه كان صادقاً.

ابتسم الرجل العجوز ابتسامة ساخرة، ثم أشار إلى كومة من الصناديق في زاوية المحل.

إذا كنت قويًا كما تقول، احمل هذه الصناديق إلى الداخل دون أن تسقط واحدة منها، وستحصل على عمل."

لم يتردد محمود للحظة. انحنى، أمسك بالصندوق الأول، ثم الثاني، ثم الثالث، حتى كاد أن ينهار تحت ثقلها، لكنه لم يسمح لنفسه بالسقوط. كل خطوة كانت تثبت له أنه قادر، أنه لن يعود إلى قريته مهزومًا.

عندما وضع الصناديق داخل المتجر، كان العرق يتصبب من جبينه، لكنه لم يمسه. وقف منتصبًا، ينظر إلى الرجل العجوز بعينين لا تعرفان الاستسلام.

هزّ الرجل رأسه ببطء، ثم قال بصوت هادئ لكنه محمل بالاحترام:

"حسنًا... لديك عمل هنا."

وهكذا، بدأ محمود أول خطوة حقيقية في عالم التجارة. لم يكن شيئًا كبيرًا، مجرد وظيفة صغيرة في متجر متواضع، لكنه كان يعلم أن هذه البداية... فقط البداية.

النوم تحت السماء

في تلك الليلة، لم يكن لدى محمود مكان ينام فيه. بعد أن أنهى عمله، شكره الرجل العجوز وأعطاه بعض المال، لكنه لم يسأله أين سيذهب.

كان يعلم أن العثور على مأوى في المدينة لم يكن بالأمر السهل، لكنه لم يكن قلقاً. وجد زاوية هادئة بالقرب من السوق وجلس هناك، متكئاً على جدار حجري قديم، ينظر إلى السماء المرصعة بالنجوم.

لم يكن خائفاً، لم يكن نادماً.

كان يفكر فقط في الغد.

لأنه كان يعرف...

الغد سيكون بداية شيء عظيم.

لم يكن محمود يعلم أن أول ليلة له خارج قريته ستكون بهذا الصخب. لم يكن يعلم أن المدن لا تنام، وأن السوق لا يغلق أبوابه تمامًا، بل يتحول إلى عالم آخر بعد الغروب. أصوات المساومات انخفضت، لكنها لم تختفِ، تحولت إلى همسات مشبوهة بين رجال يبدون كما لو كانوا يبيعون أكثر من مجرد بضائع. كان هناك صخب آخر، أصوات عربات تجرها الحمير تمر بسرعة، ضحكات خشنة تتردد بين الأزقة، وروائح مختلطة من التوابل، العرق، والدخان.

وقف محمود في زاوية ضيقة، متكئًا على جدار قديم، يراقب. لم يكن خائفًا، لكنه كان حذرًا.

كان قد حصل على أول عمل له، صحيح، لكنه لم يكن يملك مكانًا ينام فيه. نظر إلى القطع النقدية القليلة التي أعطاهها له صاحب المتجر العجوز. لم تكن تكفي لاستئجار غرفة، بالكاد تكفي لشراء خبز جاف وكوب من الشاي.

"ماذا الآن؟" لم يكن بإمكانه العودة إلى القرية، ولم يكن ينوي ذلك. لكنه أيضًا لم يكن يعرف كيف سيكمل الليلة. كان هناك حل واحد فقط... البقاء في الشارع.

اختار زاوية مظلمة بجانب جدار حجري، جلس على الأرض الباردة، واحتضن ركبتيه. كان الليل قد بدأ يبرد، لكن محمود لم يكن يهتم.

كانت عيناه لا تزالان مفتوحتين، تراقبان... لأنه شعر أن المدينة لم ترحب به بعد.

اللقاء الأول مع الخطر

لم يمضِ وقت طويل قبل أن يسمع صوت خطوات تقترب. لم يكن صوت شخص واحد، بل عدة أشخاص. كان وقع أقدامهم ثقیلاً، وشيئاً في طريقة مشيتهم جعله يدرك أنهم ليسوا مجرد عابرين.

ظلّ صامتاً، لكن قلبه بدأ ينبض بسرعة.
"ماذا لدينا هنا؟"

كان الصوت خشناً، مليئاً بالسخرية. التفت محمود ببطء، ليرى ثلاثة رجال يقفون أمامه. كانوا يرتدون ملابس مهترئة، لكن عيونهم كانت قاسية، ونظراتهم لم تكن ودية.
"ولد جديد في السوق؟" قال أحدهم، وكان أطولهم، بشعر أشعث وندبة على خده.

لم يرد محمود، لكنه لم يخفض نظره. تعلم منذ صغره أن الرجل لا يجب أن يخفض عينيه أمام أي شخص. "يبدو ضائعاً..." قال الآخر، ثم ضحك بصوت خشن، قبل أن يضيف: "وربما لديه بعض المال."

أحسن محمود أن الأمور لن تنتهي على خير. كان قد شاهد رجالاً مثل هؤلاء في قرية من قبل، كانوا يأتون في الليل يفرضون "إتاوات" على الفلاحين البسطاء، ويختفون قبل طلوع الفجر.

لكنه لم يكن فلاحاً بعد الآن.

وحين مدّ أحدهم يده ليبحث في جيبه، تحرك محمود بسرعة. لم يكن يملك سوى خيار واحد... الركض.

اندفع بجسده إلى الأمام، دافعاً الرجل الأقرب إليه، ثم استدار وركض بأقصى سرعته. سمع خلفه أصوات سباب وصراخ، ثم وقع أقدام تلاحقه.

ركض بلا تفكير، اندفع بين الأزقة الضيقة، قفز فوق صناديق مرمية، دفع باباً خشبياً قديماً واختبأ خلفه، حابساً أنفاسه.

سمعهم يمرون بجواره، لاهثين، يبحثون عنه. انتظر حتى
ابتعدت أصواتهم، ثم خرج بحذر.
وقف في الظلام، يلتقط أنفاسه، ثم ابتسم ابتسامة خفيفة.
"لن تكون هذه المدينة سهلة..." قال لنفسه، لكنه كان مستعداً.
لأنه كان يعرف شيئاً واحداً:
من ينجو من الليلة الأولى... يمكنه النجاة من أي شيء.

محمود لم يكن غريباً عن هذا العالم، لكنه لم يكن جزءاً منه
أيضاً. كان عليه أن يجد مأوى، مكاناً آمناً ولو لبضع ساعات
فقط. تابع سيره بحذر، يراقب كل زاوية قبل أن يخطو.
عند نهاية أحد الأزقة، لمح باباً نصف مفتوح، ينبعث منه ضوء
خافت ورائحة حساء ساخن. اقترب بحذر، ودفع الباب بهدوء.
في الداخل، امرأة عجوز كانت جالسة بجوار موقد صغير، تقلب
شيئاً في قدر قديم. لم ترفع نظرها إليه، لكنها قالت بصوت
هادئ:

"إن كنت هارباً من شيء، فابق هادئاً. وإن كنت هارباً من
نفسك، فاستدر واخرج."

تجمد في مكانه، لم يعرف ما الذي جعله يثق بهذه المرأة الغريبة. لكنه كان مرهقاً، وكانت هذه الليلة طويلة جداً. جلس على الأرض بالقرب من النار، يشعر بالدفء يتسلل إلى جسده. لم يسألها من تكون، ولم تسأله هي. كان كلاهما يعرف أن الأسئلة أحياناً تكون أخطر من الإجابات. لكن شيئاً واحداً كان محمود متأكداً منه: هذه لم تكن سوى البداية.

الفصل الثالث

العبور إلى عالم الكبار

لم يكن صباح اليوم التالي مثل أي صباح آخر في حياة محمود العربي. كانت عيناه مثقلتين بالسهر، وقدماه تؤلمانه من الركض في الليلة الماضية، لكن عقله كان يقظاً أكثر من أي وقت مضى. عرف الآن أن المدينة ليست مجرد مكان يعجّ بالفرص، بل مليئة بالمخاطر أيضاً، وأنه لن ينجو فيها إلا إذا تعلم كيف يكون جزءاً منها، لا مجرد عابر طريق.

عندما عاد إلى متجر الشيخ عبد الحميد، الرجل العجوز الذي منحه أول عمل، كان يشعر أنه مختلف. لم يعد مجرد فتى هارب من قريته، بل صار شخصاً يعرف شيئاً عن القوانين غير المكتوبة لهذه المدينة.

"جئتُ مبكراً، يا شيخ عبد الحميد." قال محمود، وهو يقف عند باب المتجر، محاولاً إخفاء أثر التعب في صوته.

نظر إليه الرجل العجوز من خلف طاولته، بعينه اللتين خبرتا الكثير في هذه الحياة، ثم أشار إلى ركن المتجر قائلاً:

"إذا كنتَ تنوي العمل هنا، فابدأ بترتيب البضائع... واجعل يديك أسرع من لسانك."

ابتسم محمود لنفسه، ثم بدأ العمل فوراً. كان يفرز الدفاتر والأقلام، يرتب الأرفف، يزيل الغبار المتراكم عن البضاعة وكأنه ينظف مستقبله، يحاول أن يصنع لنفسه بداية جديدة خالية من الفشل أو الاستسلام.

التاجر الصغير

مرّت الأيام، وبدأ محمود يتعلم. لم يكن الأمر مجرد ترتيب بضائع أو حمل صناديق، بل كان يراقب الشيخ عبد الحميد يحفظ أسلوبه في التعامل مع الزبائن، كيف يبتسم عندما يتفاوض، كيف يجعل الزبون يشعر أنه حصل على صفقة رابحة، حتى لو كان السعر في صالح التاجر دائماً.

كان محمود ذكياً، وعرف أن التجارة ليست مجرد بيع وشراء بل لعبة من الثقة والإقناع. بدأ يجرب بنفسه. كان أحياناً يسبق الشيخ عبد الحميد في الردّ على الزبائن، يقترح عليهم دفاتر أفضل، أقلاماً تدوم أطول. ومع الوقت، بدأ الزبائن يطلبونه بالاسم.

وفي أحد الأيام، عندما كان الشيخ عبد الحميد يعدّ النقود في نهاية اليوم، رفع عينيه إلى محمود وقال:
"لديك موهبة، يا فتى. لكن التجارة ليست فقط ذكاءً... إنها صبر أيضاً."

لم يفهم محمود كلماته بالكامل في ذلك الوقت، لكنه حفظها في قلبه، لأنها جاءت من رجل يعرف معنى الصبر أكثر من أي شخص آخر.

الامتحان الأول

في إحدى الأمسيات، وبينما كان محمود يرتب الأرفف، دخل رجل ضخّم الجثة، له شارب كثيف وعينان قاسيتان، ووقف أمام الشيخ عبد الحميد قائلاً بصوت خشن:
"حان وقت الدفع."

لم يكن محمود قد رأى هذا الرجل من قبل، لكن الطريقة التي تصلّب بها جسد الشيخ عبد الحميد أخبرته أن هناك مشكلة.
"أعطيتكم ما يكفي هذا الشهر، يا معلم سالم." قال الشيخ بصوت هادئ، لكنه لم يكن مطمئناً.

الأمور تغيّرت، والأسعار ارتفعت..." قال الرجل بابتسامة باردة، ثم أضاف وهو ينظر إلى محمود: "وهذا الصبي يعمل عندك الآن... يعني أن دخلك زاد، أليس كذلك؟"

شعر محمود بالغضب، لكنه لم يتحرك. كان يعلم أن هذه لحظة يجب أن يفهم فيها كيف تسير الأمور، لا أن يتصرف بتهور. أخرج الرجل ورقة صغيرة من جيبه، وضعها على الطاولة وقال: "لدينا حسابات يجب أن تدفع قبل نهاية الأسبوع. لا تنسَ ذلك، يا شيخ."

ثم استدار وخرج، تاركاً المتجر في صمت ثقيل. بعد لحظات، التفت محمود إلى الشيخ عبد الحميد، متسائلاً بصوت منخفض:

"من هذا الرجل؟"

تنهد الشيخ، وأجاب:

"إنه واحد من الذين يعتقدون أن هذه المدينة

ملك لهم... يفرضون إتاوات على التجار، ومن يرفض، يجد متجره محترقاً في الصباح."

نظر محمود إلى الورقة على الطاولة، ثم إلى الشيخ عبد الحميد.
كان يدرك أن هذا ليس مجرد متجر صغير، بل مدرسة يتعلم
فيها دروساً لا توجد في أي كتاب.
وفي تلك اللحظة، أدرك شيئاً آخر...
إن أراد البقاء في هذا العالم، فعليه أن يكون أقوى من مجرد بائع
صغير.

قرار لا عودة منه

عندما غادر الشيخ عبد الحميد المتجر تلك الليلة، بقي محمود
وحده، يجلس خلف الطاولة الخشبية، ينظر إلى البضائع من
حوله. كانت الدفاتر والأقلام والكتب كلها أدوات للمعرفة، لكن
في هذا العالم، كانت القوة شيئاً آخر.
"يجب أن أفهم اللعبة أكثر..." همس لنفسه.
ثم ابتسم.

لأنه، لأول مرة منذ وصوله إلى المدينة، لم يكن يشعر بأنه مجرد
فتى صغير بعد الآن.
كان يشعر أنه بدأ رحلته الحقيقية.

الفصل الرابع

أسرار السوق

لم يكن محمود مجرد صبي متجر بعد الآن، بل كان تلميذاً في مدرسة الحياة، يتعلم من كل كلمة يسمعها، ومن كل صفقة يشهدها. بدأ يفهم أن التجارة ليست فقط بيعاً وشراء، بل شبكة معقدة من العلاقات، من يعرف من، ومن يدين لمن، ومن يملك النفوذ في السوق.

كان الشيخ عبد الحميد رجلاً محترماً بين التجار، لكن الاحترام لم يكن كافياً لحمايته من أمثال المعلم سالم. كان محمود يراقب، يصغي، يحلل... ولم يمضِ وقت طويل حتى بدأ يلاحظ أن بعض التجار ينجون من هذه "الإتاوات"، بينما يقع آخرون تحت رحمة رجال مثل سالم.

الدرس الأول: النفوذ قبل المال

في إحدى الليالي، بينما كان محمود يساعد الشيخ في إغلاق المتجر، دخل أحد التجار الكبار، رجل يُدعى الحاج زكريا. كان شيخاً في الستينيات من عمره، لكنه كان يملك نفوذاً لا يستهان به في السوق.

"كيف حالك يا عبد الحميد؟" قال بصوت هادئ لكنه محمل بالسلطة.

ابتسم الشيخ عبد الحميد ابتسامة خفيفة وقال:

"لا نشكو من شيء يا حاج زكريا، بفضل الله."

لكن محمود لاحظ أن عيني الحاج زكريا تجولان في المتجر وكأنه يبحث عن شيء ما. ثم، بعد لحظات من الصمت، قال:

"سمعت أن سالم بدأ يطالبك بدفع المزيد."

توترت ملامح الشيخ عبد الحميد، لكنه لم ينكر.

"هذه أيام صعبة، يا حاج."

ضحك زكريا ضحكة خفيفة، ثم اقترب من الطاولة التي كان محمود يقف خلفها وقال:

"اسمع يا محمود، التجارة ليست فقط بيع وشراء... إنها لعبة من يملك النفوذ."

نظر محمود إلى الشيخ عبد الحميد، ثم إلى زكريا، متسائلاً عما يقصده الرجل العجوز.

إذا كنت تريد أن تنجو هنا، فعليك أن تجد من يحميك.
السوق مثل الغابة، إما أن تكون تحت جناح أسد، أو تصبح
فريسة للذئاب."
ترك الرجل كلماته تتردد في الهواء، ثم غادر المتجر، تاركاً
محمود غارقاً في التفكير.

الخيار الصعب

في تلك الليلة، لم يستطع محمود النوم. كان يفكر في كلام
الحاج زكريا. كان يعلم أن العمل الجاد وحده لن يحميه من
رجال مثل سالم، وكان يعلم أن السوق يحكمه أكثر من مجرد
قوانين البيع والشراء.

في اليوم التالي، وبينما كان محمود ينظف واجهة المتجر
لاحظ أن رجلين يقفان عند مدخل السوق، يتحدثان بصوت
منخفض، لكن ملامحهما توحي بأنهما من "رجال المعلم
سالم". كانا يراقبان المتاجر، يحددان من يدفع ومن قد يحتاج
إلى "درس قاسٍ" ليذكره بقوانين السوق.

في تلك اللحظة، أدرك محمود أنه بحاجة إلى خطوة ذكية
خطوة تضعه على الخريطة، لكن دون أن يجذب انتباه سالم
ورجاله أكثر من اللازم.

بدأ يراقب التجار الكبار، يلاحظ كيف يتعاملون مع هذه
العصابات، كيف يحمون أنفسهم، كيف يستخدمون
التحالفات والاتفاقات غير المكتوبة للبقاء في مأمن.
وبعد أسبوع من المراقبة والتحليل، قرر أن يتحرك.

المقامرة الأولى

في صباح يوم الجمعة، وهو اليوم الذي يكون فيه السوق
في أوج ازدهاره، اقترب محمود من متجر الحاج زكريا، حيث
كان يجلس مع مجموعة من التجار الكبار.

"السلام عليكم، يا حاج."

رفع الحاج زكريا نظره إلى الفتى، ثم ابتسم ابتسامة خفيفة.

"وعليكم السلام، محمود... ماذا تريد؟"

تردد لحظة، ثم قال بثقة:

"أريد أن أتعلم كيف أَلعب اللعبة."

ساد الصمت للحظة، ثم ضحك الحاج زكريا ضحكة قصيرة وقال:

"أنت صبي ذكي، لكن اللعبة ليست سهلة."

ردّ محمود بسرعة:

"ولا أنا سهل."

نظر الحاج زكريا إلى التجار الجالسين حوله، ثم قال بصوت هادئ:

"حسنًا، لنرَ ما يمكنك فعله..."

الاختبار الأول

لم يكن محمود يعلم أن هذه الكلمات ستغير حياته إلى الأبد. أرسل الحاج زكريا أحد رجاله معه إلى أحد المتاجر المتعثرة في السوق، متجر صغير يملكه رجل طيب لكنه لا يعرف كيف يتفاوض.

"مهمتك بسيطة..." قال الرجل الذي رافقه، وكان يُدعى "عم صابر". "أقنع صاحب المتجر أن يشتري بضائع من عند الحاج زكريا بدلاً من مورده الحالي... إذا نجحت، ستكون قد خطوت أول خطوة في عالم الكبار."

كان محمود يعلم أن هذه لحظة حاسمة. وقف أمام المتجر
استجمع كل ما تعلمه من الشيخ عبد الحميد، من السوق، من
كل كلمة سمعها، ثم دخل بثقة.
"السلام عليكم يا حاج عوض."

نظر إليه صاحب المتجر باستغراب، لكنه رد التحية.
"خير يا بني؟"

ابتسم محمود وقال:
"سمعت أنك تواجه مشكلة في الحصول على بضائع بسعر
مناسب... لدي حل لك."

الرهان الكبير

على مدار نصف ساعة، استخدم محمود كل مهاراته لإقناع
الرجل بالتحول إلى الحاج زكريا كمورد رئيسي.
لم يكن الأمر سهلاً، لكن محمود كان ذكياً... لم يضغط على
الرجل مباشرة، بل جعله يقتنع بنفسه أن هذا هو القرار
الصحيح.



وعندما خرج من المتجر، كان يعلم أنه نجح.
وعندما عاد إلى الحاج زكريا ليبلغه بالخبر، كان يعلم أنه قد
فتح باباً لا يمكن إغلاقه.

"أنت تملك موهبة يا محمود..." قال الحاج زكريا بابتسامة.
ثم، بعد لحظة صمت، أضاف:
"لكن تذكر... التجارة ليست فقط لعبة ذكاء، إنها أيضاً لعبة قوة.
وعندما تبدأ اللعبة، لا يمكنك التراجع."

لم يكن محمود بحاجة إلى تحذير...
لأنه كان يعرف ذلك بالفعل.
كان قد بدأ رحلته نحو القمة، ولن يتوقف حتى يصل إليها.



الفصل الخامس

الطريق المظلم

لم تكن اللعبة التي بدأها محمود هي الوحيدة التي سيخوضها في تلك الأيام المظلمة. كان الشارع في القاهرة مليئاً بالفرص لكنّه كان مليئاً بالمخاطر أيضاً. بينما كان يتسلق السلم التجاري، كان يحاول أن يحافظ على توازنه بين أن يصبح التاجر الذي لا يرحم وبين أن يبقى وفياً لطباعه التي تشبعها البساطة. كانت اللحظات الأولى في عالم التجارة مليئة بالدهشة والخوف والفرص، لكنّها كانت أيضاً مغطاة بغطاء من الغموض.

محمود، رغم طموحه، شعر أحياناً بالوحدة الشديدة. كان يجلس في غرفته في السكن الذي يقطنه مع زملائه في العمل يحاول أن يضع الخطوات القادمة في مكانها الصحيح. لكنّه في تلك اللحظات، كان لا يزال يفكر في القرية التي نشأ فيها في الأرض التي تركها وراءه، وفي المراعي التي كانت تعني له أكثر من أي شيء آخر. لكنّه الآن كان في عالم آخر، عالم مليء بالآمال والشكوك في آنٍ واحد.

في ذلك الوقت، كان يتعامل مع رجال من النوع الذي لا تعرفه الأرياف. كان يتعامل مع رجال يعرفون كيف يتكلمون معك بنظرة أكثر من كلماتهم، كيف يفرضون عليك شروطهم دون أن تشعر بأنك ترفض. كان هؤلاء الرجال هم من علموه أن كل قرار صغير يمكن أن يغير مجرى حياتك، وأنه يجب أن تكون دائماً في حالة استعداد لأصعب الاختبارات.

وفي أحد الأيام، وبينما كان محمود يتجول في السوق، جاءه أحدهم. كان يدعى "علي"، وهو أحد الرجال الذي لطالما سمعت عنه إشاعات في السوق. "أنا أعرف من أنت، يا محمود... لكن إذا كنت ترغب في البقاء هنا، عليك أن تدفع ثمنًا باهظًا"، قال علي وهو ينظر إلى محمود بنظرة باردة.

أجاب محمود بقوة: "أنا لست هنا للركوع أمام أحد." ضحك علي قائلاً: "الركوع ليس مطلوبًا، لكن قليل من الانحناء لن يضرّك."

مرت لحظات من التوتر بينهما، والهواء حولهما كان مشحوناً
بطاقة متوترة. محمود أدرك أن علي كان يختبره.
اختبره ليعرف ما إذا كان سيكون سهل المنال أم لا.
"إذا كنت تعتقد أنني سأنحني، فأنت مخطئ." كان الصوت
حازماً جداً لدرجة أن علي لم يستطع إلا أن يرفع حاجبه في
دهشة.

"أنت شجاع يا محمود.
لكن تذكر، هنا في السوق، لا شيء يأتي مجاناً."
في تلك اللحظة، شعر محمود بشيء غريب، شيء كان يسكنه
لفترة طويلة.

شعور بأن هذا هو الاختبار الحقيقي.
أنه وصل إلى النقطة التي كان يراها في أحلامه؛ اللحظة التي
سيقرر فيها مصيره.
هل سيتراجع، أم سيواجه هذه العاصفة؟

القرار الكبير

في الأيام التالية، بدأ محمود يزداد تمسكاً بعقيدته في العمل. على الرغم من أن السوق كان مليئاً بالألعاب القذرة والصراعات الساكنة بين التجار، ظل محمود يدير عمله بحذر وكان يراعي دائماً أن يحتفظ بمسافة آمنة بينه وبين أولئك الذين يحاولون جرّه إلى "اللعبة القذرة".

ومع مرور الوقت، بدأت مهاراته تظهر. لم يكن الأمر يتعلق بالمشاركة في الصراع، بل بإيجاد الطريق الخاص به في هذه المتاهة التجارية. بدأ يكتشف نقاط ضعف السوق، بدأ يعرف من يمكن أن يثق به ومن يجب أن يبتعد عنه. فكان يعمل مع أولئك الذين كانوا يُعتبرون "ظلال" للسوق، أولئك الذين لا يقدرهم الآخرون. هؤلاء هم الذين كان يراهم محمود أفضل من أي وقت مضى.

لكن في لحظة معينة، شعر محمود أنه وصل إلى مفترق طرق. دخل سوقاً جديداً، ليس في المدينة، بل في مكان بعيد، حيث لا يعرف أحداً. مكان لا أحد يعرف فيه ماضيه ولا قصته.

في ذلك المكان، بدأ محمود يدرك شيئاً أكثر تعقيداً. أنه في النهاية لا يمكن لأحد أن يهرب من ماضيه، وأنه، مهما حاول أن يهرب من القرى البعيدة، سيظل يحمل جزءاً من تلك الأرض في قلبه.

سيظل يحمل شرف تلك الأرض، مهما قرر أن يواجه هذا التحدي أو ذاك.

لكن كانت اللحظة التي دخل فيها إلى السوق الجديد هي اللحظة التي عرف فيها أنه الآن قد بدأ يملك كل شيء.

الفصل السادس

الدخول إلى عالم الظلال

لم يكن المكان الذي دخل إليه محمود مجرد سوق جديد، بل كان عبارة عن ميدان مفتوح حيث يجتمع فيه الأشرار مع الأذكياء، وحيث يمكن أن يتغير مصيرك بضغطة يد أو اتفاق سري في زاوية مظلمة.

كان السوق الجديد مليئاً بالوجوه المألوفة فقط بالنسبة لأولئك الذين يعرفون كيف يبحرون في عمق الظلال، ويعرفون كيف يتنقلون بين التهديدات والمخاطر بكل هدوء.

محمود كان في أوج التحدي الآن. بعد أن تغلب على معوقات كثيرة في السوق القديم، كان يشعر أن الوقت قد حان لفتح أبواب جديدة، لا سيما أن السوق الجديد كان يعد بمساحات غير محدودة من الفرص. لكن هناك خطراً كامناً خلف كل زاوية، فكل شيء هنا كان متشابكاً، وكل تحرك قد يؤدي إلى شيء أكبر من مجرد بيع أو شراء.

بينما كان يقف أمام أحد المحلات في السوق الجديد، شعر
بنظرات غريبة موجهة إليه. كان أحدهم يتابعه منذ دخوله
شخص يرتدي معطفًا أسود طويلًا ويشعّ من حوله شيء من
الغموض. لكن محمود لم يخف، بل اختار أن يظل متماسكًا.
كانت لديه نية واضحة: لا عودة إلى الورا.

توقف الرجل ذو المعطف الأسود أمام محمود وقال بصوت
هادئ ولكن عميق، مليء بالسلطة: "أنت جديد هنا. هل تعرف
ماذا يعني ذلك؟"

لم يكن لدى محمود وقت للرد، إذ كانت سحابة من التوتر تمر
بينهما. نظر الرجل في عينيه، كأنما يحاول أن يقرأ كل تفصيل
فيه. ثم أضاف، "أنت في مكان لا تعرف فيه قوانين اللعبة، وأنت
لا تعلم من يمكن أن يكون صديقك ومن سيصبح عدوك."
نظر محمود إلى الرجل بثبات، وكان يعلم أن هذه اللحظة لن
تتكرر. "أنا لست هنا للعب. أنا هنا لكي أحقق ما أريد."

ابتسم الرجل ابتسامة باردة وقال: "نعم، ولكنك هنا لتتعلم أشياء
لن تكون قادراً على الهروب منها."
انسحب الرجل تدريجياً، لكنه ترك محمود في حالة تفكير.
كان على يقين الآن أن هذه السوق لا تشبه السوق القديم.
هذه كانت لعبة أكبر بكثير، وهنا يجب أن يكون أكثر دهاءً، وأن
يكون مستعداً للتعامل مع جميع أنواع البشر.

في دوامة من الصفقات

مرت الأيام وكأنها لحظات، مع تسارع وتيرة الأحداث حوله.
بدأ محمود في تكوين شبكة علاقات جديدة، واكتسب مع
الوقت خبرات لا يمكن تعويضها. كانت البداية صعبة، حيث
كان عليه أن يقبل بعض الصفقات الصعبة عن نفسه وعن من
حوله.

كان يضطر أحياناً إلى تحطيم بعض القواعد التي تربي عليها
في قريته من أجل أن يثبت نفسه في السوق الجديد.

تعلم أن الناس لا يحبون القوة العميقة الظاهرة، بل يفضلون تلك التي تأتي خلف الستار، التي لا تظهر إلا في اللحظات الحاسمة. تعلم أيضاً أن الصفقات الحقيقية لا تأتي من العروض الرسمية، بل من المفاجآت الصغيرة التي يتم اكتشافها بين الكلمات المخبأة في الظلال.

في أحد الأيام، وبعد أن أبرم صفقة كبيرة مع أحد التجار المعروفين، تلقى محمود اتصالاً هاتفياً في وقت متأخر من الليل. كان الصوت في الهاتف غريباً.

"أنت دخلت في عمق اللعبة، واللعبة هنا لا تلعب بنفس القواعد التي تعرفها." كان الصوت يتحدث بهدوء، وكأن الكلمات تخرج من بين أسنان الشخص المتكلم ببطء. "إذا كنت لا تعرف كيف تتحرك، فإنك ستكون فريسة. وإذا كنت تعتقد أن صفقاتك ستكون بيدك فقط، فإنك مخطئ. لدينا عيون في كل مكان."

أصابته كلمات هذا الصوت بالدهشة. كان قد بدأ في فهم أن وجوده في هذا السوق يعني أكثر من مجرد التفاوض على صفقات. كان هناك شيء أعمق، شيء مخيف، لا يعرفه تماماً

بعد.

ثم جاء التحول الكبير.

في أحد الأيام، عرض عليه أحد الزبائن - وهو رجل غامض ومبهم للغاية - صفقة تبدو مغرية. "إذا أردت أن تصبح من كبار رجال الأعمال هنا، فهناك فرصة واحدة فقط." قال الرجل بصوت هادئ، "ولكن الثمن سيكون أعلى من ما تتوقع."

محمود، الذي كان يدرك الآن أن الفرص تأتي مع ثمن باهظ كان يعلم أن هذه اللحظة ستكون الحاسمة. ولكنه كان حذرًا. كان يعلم أنه لو اختار السير في هذا الطريق، لن يكون هناك عودة. هل هو مستعد لهذا الثمن؟ وهل ستكون هذه صفقة العمر أم خطأ كارثيًا؟

لم يكن يعرف بعد الإجابة، لكن شيئًا بدا في قلبه يخبره أن هذه المرة سيكون هو من يفرض قوانينه.

التوتر يتصاعد

مع مرور الوقت، بدأ محمود يشعر بالضغط. الأعداء يتجمعون من كل الاتجاهات، والفرص تضاءلت، ومع ذلك، كان يواصل دفع حدود نفسه. لم يعد مهتمًا فقط بتحقيق النجاح المالي، بل بدأ يلتفت إلى شيء أكبر: المعركة من أجل السيطرة.

كان يعلم أن من يسيطر على السوق، يسيطر على القرى، على المدن، على نفوس الناس.

كانت تلك المعركة قد بدأت للتو. ومعها، بدأ محمود في بناء إمبراطوريته الخاصة، إمبراطورية لم تكن فقط قائمة على المال بل على القوى الخفية التي تتحكم في الأقدار.

وفي النهاية، بدأ يتساءل: هل هو في طريقه للنجاح، أم أنه أصبح جزءاً من لعبة أكبر من أن يسيطر عليها؟

ولكنه كان على يقين واحد: لن يتوقف حتى يحقق ما بدأه.

الفصل السابع

بين المطرقة والسندان

كانت الليالي في القاهرة تأخذ شكلاً مختلفاً كلما توغل محمود في عالم التجارة. لم يعد ذلك الفتى الريفى الذي يخشى المدينة، بل أصبح جزءاً من إيقاعها الصاخب، من الأحاديث المموهة في المقاهي، من الصفقات التي تُعقد خلف الأبواب المغلقة. لكن مع كل خطوة إلى الأمام، كان يشعر أن الحبل يضيق حول عنقه، وأنه بات محاصراً بين قوتين متناقضتين: رغبة لا تلين في النجاح، وخوف غامض من التحول إلى شيء لم يكن يتخيله يوماً.

"أنت تحركت أسرع من اللازم، يا محمود."

جاءت الكلمات بصوت خافت لكنه كان محملاً بالتحذير. الرجل الذي تحدث كان يجلس في زاوية المقهى، عيناه نصف مغمضتين، وكأنه يرى أكثر مما ينبغي. كان واحداً من أولئك الذين يعرفون تفاصيل السوق دون أن يكونوا ظاهرين فيه الأشخاص الذين يمتلكون معلومات أكثر مما ينبغي، ولا يتحدثون إلا عندما يكون الأمر ضرورياً.

نظر إليه محمود بثبات، لكنه شعر بوخزة في صدره. لقد كان يسمع تحذيرات كثيرة مؤخراً. البعض يقول إنه يتحدى رجالاً لا يُفترض به أن يقترب منهم، والبعض الآخر يعتقد أنه يسير بسرعة ستجعل سقوطه مدوياً. لكن محمود لم يكن من أولئك الذين يتراجعون بسهولة.

"أنا لا أتحرك أسرع من اللازم، بل أتحرك بالسرعة المطلوبة."

ابتسم الرجل ابتسامة خفيفة، ثم أخرج سيجارة وأشعلها ببطء. "هذا ما قاله كل الذين سبقوك، يا محمود. وكلهم انتهوا بنفس الطريقة."

لم يرد محمود. كان يعلم أن الدخول في سجال مع رجل مثل هذا لن يفيد، لكنه كان يدرك جيداً أن شيئاً ما يطبخ في الخفاء. السوق لم يكن مجرد مكان لبيع وشراء البضائع، بل كان ميداناً مفتوحاً للقوى المتصارعة، ولعبة معقدة لا يعرف الجميع قواعدها حتى يفوت الأوان.

تحت ظلال الحرب

في الأيام التالية، بدأ محمود يلاحظ أن الأمور لم تعد كما كانت. التجار الذين كانوا يرحبون به أصبحوا أكثر حذرًا والموردون بدأوا في تقديم شروط أصعب، وكأن هناك يدًا خفية تعبت بالخيوط من خلف الكواليس.

ثم جاءت اللحظة الحاسمة.

في إحدى الليالي، بينما كان عائدًا إلى مخزنه في الحي الشعبي الذي بدأ يرسخ فيه اسمه، وجد الباب مخلوعًا، والصناديق مبعثرة، والبضاعة التي كان ينتظر بيعها اختفت. كان الأمر أشبه برسالة واضحة: "أنت لست مرحبًا هنا."

وقف محمود في منتصف المخزن، يتفحص الخراب الذي حل به. لم يكن غاضبًا بقدر ما كان هادئًا بشكل مخيف. لم يكن هذا أول تحدٍّ يواجهه، لكنه كان الأكثر وضوحًا. هذه لم تكن مجرد سرقة، بل كانت إعلان حرب.

وفي صباح اليوم التالي، جاءه أحد أصدقائه القدامى في السوق ليؤكد ما كان محمود يخشاه.

"الأمر واضح، محمود. هناك من لا يريدك أن تكبر أكثر."

"ومن يكون؟"

"أنت تعرف من دون أن أسميه."

نعم، كان يعرف. كان هناك رجل واحد فقط يمكن أن يكون وراء هذا، شخص يرى السوق مملكته الخاصة، ولا يسمح لأحد بالصعود دون إذنه.

الخيار الصعب

جلس محمود في غرفته تلك الليلة، ينظر إلى سقف الغرفة المتآكل، يفكر في ما يجب أن يفعله. كان لديه خياران لا ثالث لهما:

1. الانسحاب. العودة إلى حجم أصغر، القبول بالأمر الواقع والبقاء تحت ظل الكبار دون أن يحاول تهديدهم.

2. المواجهة. إثبات أنه ليس مجرد لاعب ثانوي في السوق، بل شخص قادر على تغيير قواعد اللعبة.



في صباح اليوم التالي، بدأ محمود تحركاته.
إذا كان هناك من يعتقد أنه يستطيع إسقاطه بسهولة، فهو لم
يعرف بعد حقيقة الرجل القادم من بين الحقول، الرجل الذي
تعلم منذ صغره أن الأرض لا تمنح ثمارها إلا لمن يصبر عليها
حتى النهاية.

خرج إلى السوق بعزم جديد، وبدأ في رسم خطته.
الحرب لم تعد خيارًا، بل أصبحت واقعًا.
والآن، لم يكن السؤال هل سيخوضها؟
بل كيف سينتصر فيها؟



الفصل الثامن

رقعة الشطرنج



لم يكن السوق كما اعتاد محمود أن يراه. كان يشبه الآن رقعة شطرنج ضخمة، حيث تتحرك القطع في صمت، بعضها يستعد للضربة القادمة، وبعضها الآخر ينتظر سقوط الملك. لكنه لم يكن الملك بعد، بل مجرد لاعب يحاول النجاة وسط حيتان يعرفون كيف يلتهمون الغرباء دون أن يتركوا أثراً.

ومع ذلك، لم يكن محمود عربياً عادياً. كان يحمل في داخله إرادة صلبة تشبه تلك التي رآها في والده وهو يشق الأرض ليزرعها، وكأنه يراهن على المستقبل رغم قسوة الظروف.

كان يعلم أن خصمه في هذه اللعبة ليس مجرد رجل أعمال قوي، بل هو النظام بأكمله، شبكة من المصالح والتفاهات التي بُنيت عبر سنوات، والتي لا تقبل الوافدين الجدد بسهولة. لكنه أيضاً كان يعرف أن لكل حصن ثغرة، ولكل إمبراطورية نقطة ضعف.



التحالفات الجديدة

في عالم التجارة، لا يمكن أن تخوض معركة وحدك. تحتاج إلى حلفاء، حتى لو كانوا أعداء الأمس. بدأ محمود في جمع خيوط اللعبة. كان هناك بعض التجار القدامى الذين ضاقوا بسيطرة الرجل الذي يحاول إقصاءه. كانوا يعلمون أن الاحتكار يقتل الجميع في النهاية، حتى من صنعه. لكنهم كانوا خائفين، مترددين. وفي إحدى الليالي، عقد محمود اجتماعاً سرياً في مخزن قديم حيث جلس حوله مجموعة من التجار، وجوهم مليئة بالشك لكن أعينهم تلمع بالفرصة. "إذا استمر هذا الوضع، فلن يكون لدينا شيء نكسبه بعد الآن." قال محمود بصوت هادئ، لكنه يحمل ثقة لا تقبل الجدل. تبادل الحاضرون النظرات، ثم تحدث أحدهم: "ما الذي تقترحه؟" ابتسم محمود. كان يعرف أن هذه اللحظة حاسمة. "أن نلعب اللعبة بشروطنا، لا بشروطه."

الضربة الأولى

في التجارة، كما في الحرب، لا يجب أن توجه ضربتك الأولى إلا عندما تكون متأكداً أنها ستؤلم خصمك.

بدأ محمود في تغيير تكتيكاته. بدلاً من انتظار البضاعة عبر القنوات التقليدية، بدأ في إنشاء شبكة موردين خاصة به يجلبون البضائع من أماكن لم يكن منافسه يتوقعها. وفي غضون أسابيع، بدأ السوق يشعر بالتغيير.

الأمر لم يكن مجرد حركة تجارية، بل كان أشبه بانقلاب هادئ. التجار الذين كانوا يعتمدون على خصمه بدأوا في اللجوء إليه ليس لأنه أرخص، ولكن لأنه كان يقدم لهم شيئاً أهم: الأمان. ومع كل يوم يمر، كان نفوذ محمود يزداد، وكان خصمه يشعر بأن الأرض التي يقف عليها لم تعد صلبة كما كانت. لكن الحروب لا تُكسب بسهولة.

التحذير الأخير

في إحدى الليالي، بينما كان محمود يجلس في مكتبه، جاءه رجل لم يكن يتوقعه. لم يكن أحد التجار، ولم يكن أحد معارفه. كان مجرد رسول، لكنه حمل معه رسالة لم يكن بالإمكان تجاهلها. "لقد تماديت أكثر مما ينبغي."

نظر محمود إلى الرجل، ثم أشار له بالجلوس.

"ومن يحدد هذا؟"

ابتسم الرجل ببرود.

"أنت تعرف الجواب. وهذه فرصتك الأخيرة.

توقف الآن، قبل أن تخسر كل شيء."

كان هذا تهديداً واضحاً. لكنه لم يكن الأول، ولن يكون الأخير.

نهض محمود ببطء، اقترب من الرجل وقال بهدوء:

"أخبر من أرسلك أنني لا أراجع.

وإذا كان لديه شيء آخر ليقوله... فليواجهني بنفسه."

غادر الرجل دون كلمة أخرى، لكن محمود كان يعلم أن المعركة

دخلت مرحلتها الأكثر خطورة.

لم يعد الأمر مجرد تجارة، بل أصبح معركة بقاء.

والآن، لم يكن أمامه خيار سوى أن يستمر حتى النهاية، حتى

ينتصر... أو يسقط.

الفصل التاسع

النار تحت الرماد

لم يكن محمود العربي رجلاً يحب المواجهات العلنية، لكنه كان يعرف متى يكون الصمت خطيراً أكثر من الكلام. التحذير الذي وصله لم يكن الأول، لكنه كان مختلفاً. كان يحمل نبرة نهائية نبرة من اعتاد أن يؤمر فيُطاع. لكنه لم يكن من هذا النوع. في اليوم التالي، لم يجلس في مكتبه مترقباً الضربة التالية. لم يختبئ، ولم يتراجع. على العكس، خرج إلى السوق، إلى التجار الذين بدأوا يتساءلون عن الخطوة القادمة، إلى أولئك الذين يراقبون بصمت، مترددين بين الولاء للخوف أو الرهان على الجديد.

"لم آتِ إلى هنا لأكون مجرد بائع آخر."

قالها محمود بوضوح وهو يقف في أحد مخازنه الجديدة، محاطاً بعدد من التجار الذين بدأوا يرون فيه بديلاً حقيقياً. لم يكن يتحدث عن تجارة فقط، بل عن تغيير، عن كسر دائرة احتكار استمرت لسنوات.

لكن في الخلفية، كانت هناك نيران مشتعلة، نيران لا تظهر إلا عندما يحين وقت الانفجار.

الضربة الموجهة

مرت أيام قليلة قبل أن تأتي الضربة التي انتظرها.
في إحدى الليالي، عندما كان محمود يراجع حساباته مع رجاله
اقتحم أحد العاملين المخزن وهو يلهث، وجهه شاحب كأنه رأى
شبحاً.

"الحريق! المخزن يحترق!"

قفز محمود من مقعده واندفع إلى الخارج، وقلبه يقرع كالطبل
في صدره.

وعندما وصل، رأى الكارثة أمامه: النيران تتصاعد من مخزنه
الرئيسي، تلتهم الصناديق والبضائع التي جمعها بعرق السنين.
العمال يركضون، يحاولون إطفاء النار، لكن اللهب كان أسرع
منهم جميعاً.

وقف محمود للحظة، فقط لحظة، يتأمل المشهد.
كان يمكنه أن ينهار، أن يستسلم، أن يرى في هذه اللحظة نهاية
كل شيء. لكنه لم يفعل.

استدار نحو رجاله وقال بصوت ثابت، رغم الدخان الذي يملأ
الهواء: "ابدأوا في الحصر، سنرى كم خسرنا، ثم سنبدأ من
جديد."

نظر إليه الجميع في دهشة.

لكنهم لم يسألوه، لم يعترضوا.

كانوا يعرفون أن هذا الرجل لم يصل إلى هنا ليعود أدراجه بسهولة.
من وراء الستار؟

لم يكن الحريق حادثًا.

كان رسالة واضحة: "لقد تجاوزت حدودك."

في اليوم التالي، بدأ محمود في تتبع الخيوط. لم يكن بحاجة إلى
عبقري ليعرف من يقف وراء الأمر. لكن إثباته؟ هذه قصة أخرى
تمامًا.

جلس مع أحد أصدقائه القدامى في السوق، رجل يعرف كل شيء
لكنه لا يتحدث إلا بضمن.
"أريد الحقيقة."

ضحك الرجل، رشف شايه بهدوء، ثم قال: "الحقيقة واضحة، لكن
ماذا ستفعل بها؟"

"سأقرر بعد أن أسمعها."

ألقي الرجل نظرة حوله، ثم مال نحوه وهمس:

"إنها مجرد البداية، محمود. لقد فتحت بابًا لا يمكن إغلاقه
بسهولة."

القرار الأصعب

عندما عاد محمود إلى مكتبه، جلس وحده، يفكر.
لقد عرف دائماً أن النجاح له ثمن، لكنه لم يتخيل أن الثمن قد يكون بهذا الحجم.
الحريق كان مجرد رسالة أولى، وإن لم يرد عليها، فستأتي رسائل أخرى، أسوأ وأعنف.
وهنا، كان عليه أن يقرر: هل ينسحب ويتراجع خطوة إلى الخلف أم يرد الصاع صاعين؟
كان بإمكانه أن يتصل بالرجل الذي يعرف أنه وراء كل هذا، أن يعقد صفقة سلام، أن يعود إلى حجمه القديم.
لكنه لم يكن محمود العربي ليختار ذلك.
نظر إلى الدخان المتصاعد من أطلال مخزنه، ثم قال بصوت بالكاد يسمعه أحد: "إذا كانت الحرب... فلتكن الحرب."

الفصل العاشر

إعلان الحرب



لم يكن محمود العربي ممن يتركون الضربات تمرّ دون رد. كان يفهم قواعد اللعبة جيداً: في السوق كما في الحياة، لا يكفي أن تصمد، بل يجب أن تبادر، أن تسبق خصمك بخطوة، أن تجعله هو من يخاف الخطوة القادمة.

في صباح اليوم التالي للحريق، عندما توقع الجميع أن يجده في حالة انهيار، فاجأهم محمود بخطوة غير متوقعة: افتتح مخزناً جديداً في قلب السوق، أكبر وأقوى من السابق.

وقف عند الباب بنفسه، يحيي العملاء ويؤكد أن البضاعة لم تتأثر وأن العمل مستمر.

لكن في الخلفية، كانت خطته الحقيقية تتحرك.

الضربة الخفية

في التجارة، لا ينجح من يصرخ أكثر، بل من يضرب في الظل دون أن يظهر أنه من فعل.



بدأ محمود يغيّر استراتيجيته. بدلاً من انتظار البضائع عبر القنوات المعتادة، أنشأ شبكة موردين خاصة به، جلب بضائع لم يكن خصومه يتوقعونها، وبأسعار أقل، وجودة أفضل. لكن الأهم، أنه بدأ في استقطاب رجال منافسه.

لم يكن المال دائماً هو الحل، بل الأمان. تحدث إلى كبار التجار في السوق، أولئك الذين كانوا يخشون الاحتكار الذي فرضه منافسه لسنوات، وأقنعهم أن التغيير قادم، وأن من ينضم إليه الآن سيكون له نصيب من المستقبل.

وببطء، بدأ السوق يتحول. بدأ العملاء يتوافدون عليه أكثر، وبدأ اسم منافسه يتراجع، دون أن يفهم كيف يحدث ذلك.

التهديد المباشر

لكن الخصم لم يكن ليرضى بالبقاء صامتاً. ذات مساء، عندما كان محمود في طريقه إلى المخزن، وجد أمامه رجلاً ينتظره. لم يكن مجرد رجل عادي، بل أحد رجال منافسيه المعروفين.

"محمود بك، نريد التحدث."

لم يكن محمود بحاجة إلى سؤال، كان يعرف عن ماذا يدور الأمر. لكنه لم يكن ممن يرفضون المواجهة.

"تفضل، أنا أسمع."

اقترب الرجل منه وهمس: "لقد تجاوزت الحدود."

أنت تعرف كيف تسير الأمور هنا، ومن يسيطر على السوق.
نصيحتي لك، انسحب الآن، قبل أن يتحول الأمر إلى شيء...
لا يمكن إصلاحه."

ابتسم محمود. كان يعرف أن هذه لحظة حاسمة. لو أظهر ضعفًا
الآن، فسينتهي كل شيء. لكنه لم يكن من هذا النوع.
"قل لمرسلك إنني لا أؤمن بالحدود المصطنعة.
السوق للجميع ومن يستطيع أن يقدم الأفضل
فهو من يستحق البقاء."

نظر إليه الرجل للحظات، ثم هز رأسه وغادر.
لكن محمود كان يعرف أن هذه ليست النهاية.

المعركة الحاسمة

في الأيام التالية، زادت الضغوط.
انقطعت عنه بعض خطوط التوريد، حاول بعض التجار التراجع
وحتى بعض عملائه بدأوا يترددون.
لكن محمود لم يتوقف.



كان يعرف أن الصمود هو كل شيء، وأن من ينهار أولاً هو من يخسر.

وفي يوم مشهود، دخل إلى سوق الجملة وأعلن عن صفقة ضخمة: أكبر عملية بيع بأسعار لم يسبق لها مثيل. كان هذا تحدياً مباشراً، إعلاناً واضحاً أن محمود العربي لن يُهزم بسهولة.

وعندما سمع منافسه بما حدث، أدرك أن هذه الحرب لم تعد مجرد صراع على السوق، بل أصبحت مسألة بقاء. لكن ما لم يكن يعرفه بعد...

أن محمود لم يكن يقاتل ل يبقى فقط، بل ليصبح الملك الجديد على رقعة الشطرنج.



الفصل الحادي عشر

رقعة الشطرنج تتحرك

لم يكن السوق كما كان قبل أسابيع قليلة. كان الجميع يشعر بأن هناك شيئاً يتغير، أن العرش الذي بقي لسنوات تحت سيطرة واحدة بدأ يهتز. لكن الفرق بين المنتصر والخاسر ليس فقط في من يملك القوة، بل في من يعرف كيف يستخدمها.

محمود العربي لم يكن أغنى رجل في السوق، لكنه كان الأذكى. لم يكن الأقوى، لكنه كان الأكثر صبراً. وحين جاءت اللحظة المناسبة، كان مستعداً للضربة الأخيرة.

ضربة في العمق

في الليل، جلس محمود في مكتبه، يتأمل التقارير التي وضعها أمامه مساعده المخلص، عبد الرحمن.

"الضربة الأخيرة جاهزة، يا محمود بك.

التجار الكبار بدأوا يفقدون الثقة في منافسك.

لم يعد قادراً على التحكم في الأسعار كما كان، والبضائع التي يحتكرها لم تعد كافية لتغطية السوق."

ابتسم محمود ببطء.

"ممتاز. حان وقت نقل اللعبة إلى مستوى آخر."

نهض، والتفت إلى عبد الرحمن: "أريدك أن تنشر الخبر بين التجار. غداً صباحاً، سأعلن عن الصفقة الكبرى. نحن لا ننافس فقط، نحن سننهي نفوذه بالكامل."

ليلة العاصفة

لكن الخصم لم يكن غافلاً.

تلك الليلة، عندما عاد محمود إلى منزله، لاحظ أن الشارع أكثر هدوءاً من المعتاد.

كان هناك توتر غير مبرر، شعور غريب كأن هناك شيئاً تراقبه.

وعندما اقترب من باب منزله، كان هناك رجل ينتظره.

لم يكن من رجال السوق، لم يكن من التجار، لكنه كان يحمل رسالة واضحة.

"هذه فرصتك الأخيرة، محمود بك.

لا تتجاوز حدودك أكثر من هذا."

وقف محمود يتأمل، ثم ابتسم.

"أنت متأخر جداً. أنا لم أتجاوز الحدود فقط، أنا أعدت رسمها من جديد."

لم يرد الرجل بكلمة، لكنه ترك محمود يعرف أن القادم لن يكون سهلاً.

الصباح الحاسم

في اليوم التالي، اجتمع التجار في سوق الجملة، والكل يترقب ما سيحدث.

وقف محمود أمامهم، ناظرًا إلى الوجوه المترددة، إلى العيون التي تبحث عن قائد جديد.

"اليوم، لن يكون هناك احتكار بعد الآن.

من يريد العمل بشرف، فليعمل معنا.

ومن يريد البقاء تحت سيطرة الخوف، فليبقَ حيث هو."

ساد الصمت، ثم بدأ الحشد يتحرك.

البعض تراجع، لكن الأكثرية اقتربت.

وفي لحظة واحدة، كانت اللعبة قد انتهت.

عندما وصل الخبر إلى منافسه، كان يعلم أن محمود

لم يعد مجرد تاجر آخر.

لقد أصبح القوة الجديدة التي تحكم السوق.

لكن السؤال الحقيقي كان: هل هذا هو الانتصار النهائي؟

أم أن الحرب الحقيقية لم تبدأ بعد؟

الفصل الثاني عشر

فخ التاج

الضوء خافت في غرفة الاجتماعات تلك. محمود العربي جالس على رأس الطاولة، محاطاً برجاله المخلصين، يتأملهم بعينين ثابتتين كأنه يقرأ أفكارهم. كانوا جميعاً يعرفون أن اللحظة التي يعيشونها هي بداية جديدة، لكنهم لا يدركون بعد إلى أي مدى يمكن لهذه البداية أن تأخذهم.

في اليوم التالي، اجتمع جميع كبار التجار في السوق من كل أنحاء المدينة. كان السوق قد تغير تماماً، والأسماء التي كانت تُعتبر "الكبار" بدأت تخشى أن تتراجع أكثر. وبعد تلك الخطوة الحاسمة التي قام بها محمود، أصبح الكل يراقب، والكل يسأل: هل سيتوقف هنا؟

"محمود بك، ماذا سيكون القادم؟"

سأل أحدهم، لسانه يترقب الجواب.

ابتسم محمود، ثم قال بثقة لا تزعزعها أية شكوك:

"القادم أكبر من كل شيء. لكننا لن نصل إليه إلا معاً."

كان يعرف أن الصراع القادم ليس مع تجار السوق فقط، بل مع السلطة نفسها، مع النظام الذي لطالما كان يسير في الظل، يتحكم في كل شيء. بدأ يشعر بشيء غريب.

رغم نصره، كان هناك شيء في قلبه يخبره أن الحرب الحقيقية لم تبدأ بعد، وأنه دخل الآن إلى لعبة أكبر بكثير.

الفخ الذي نصبته السلطة

بدأت الأخبار تنتشر. بعدما اجتمع الجميع تحت مظلة محمود العربي، شعر البعض أن الوقت قد حان لتحركهم الخاص. لم يكن الجميع يتقبلون فكرة أن شخصاً من الخارج قد يقتحم عالمهم ويحكمه كما يشاء.

حاول البعض أن يضع العراقيين أمامه، لكنهم لم يفهموا بعد أن محمود لم يكن يخشى التحديات. فقد جاء اليوم الذي وجد فيه نفسه في مواجهة مع أكثر رجال السلطة نفوذاً في البلاد.

في إحدى الليالي، بينما كان محمود في مكتبه، جاءه أحد رجال الأعمال الكبار في المدينة. هذا الرجل، الذي لا يظهر إلا نادراً في الأضواء، كان يحمل دائماً في يده مفاتيح السلطة الحقيقية.

"محمود بك، أتيت لأعرض عليك عرضاً..."

استمع محمود إلى الرجل الذي كان يتحدث بلهجة المفاوضات الدقيقة. لكن شيئاً في حديثه لم يبدُ كما هو. كان العرض مغرياً، أن يدمج أعماله مع أحد أكبر الأسماء في السوق، ويأخذ نصيباً من كل الأرباح المستقبلية. لكن محمود شعر في قلبه بأن هذا مجرد فخ.

لم يكن يريد أن يكون جزءًا من شبكة فساد أكبر منه.
"أنت تعرف أنني لا أبيع مبادئ. إن أردتني أن أكون معك، فلتدفع
ثمن ذلك... والمبدأ أولاً."

فوجئ الرجل بإجابته الحاسمة. لكنه لم يرفع يده، بل قال ببساطة:
"إذن، عليك أن تكون مستعدًا للمواجهة."

خرج الرجل، لكن محمود شعر بشيء يثقل قلبه.
في الأيام التالية، بدأت الأمور تتصاعد بسرعة.
أصبحت الأخبار أكثر تعقيدًا، وكل خطوة يخطوها محمود تثير
الغضب في بعض الدوائر المؤثرة.

المواجهة في الظلام

لم يكن محمود على استعداد للانسحاب.
لم يعد في يده سوى سلاح واحد: الثقة في نفسه.
كان يعلم أن المسألة تتجاوز المال والسلطة. لقد دخل في عالم آخر
الآن، حيث لا شيء يمكن أن يبقى كما هو. هذه المعركة كانت ضد
النظام نفسه، ضد القوانين التي تتحكم في كل شيء من وراء الستار.
في أحد الأيام، عندما كان يجلس في مكتبه، وصلته رسالة مكتوبة
بخط يد مجهول: "الوقت سيأتي قريبًا. لا تعتقد أنك فزت. هناك من
يحرك الخيوط خلف الستار."

كانت تلك الكلمات كالرصاصة في قلبه.

وكان يعرف أنه الآن ليس فقط في مواجهة مع منافسيه التجاريين بل مع خصم أكبر وأقوى من أي شخص قابلته يده في السوق. كانت معركة مستمرة في الظلام، وأمام محمود خيار واحد فقط: إما أن ينقض على خصمه قبل أن يصبح أكثر قوة، أو أن ينتظر حتى يصبح فريسة سهلة.

في تلك اللحظة، أدرك أن التاج الذي يحاول الوصول إليه ليس هو التاج التجاري الذي طالما حلم به، بل هو تاج السلطة والنفوذ الحقيقي، وأن الوصول إليه يتطلب أن يكون مستعداً للمواجهة مع أقوى القوى في البلاد.

لكن السؤال الذي كان يؤرقه: هل هو مستعد لدفع الثمن؟

الفصل الثالث عشر

عرش من لهب

جلس محمود العربي في مكتبه، يحدّق في الرسالة التي وصلته قبل أيام. الكلمات كانت بسيطة، لكنها حملت بين سطورها نذر الخطر القادم. في عالم التجارة، التهديدات لا تأتي دائماً بالسلاح، بل أحياناً بالحبر، وأحياناً بالصمت.

لم يكن محمود رجلاً يهاب التحديات، لكنه لم يكن أبداً أحمقاً. عرف أن الدخول في مواجهة مفتوحة مع أصحاب النفوذ قد يكون انتحاراً، لكن التراجع لم يكن خياراً. كان يعلم أن اللحظة التي يستسلم فيها هي اللحظة التي يفقد فيها كل شيء، ليس فقط أعماله، بل احترامه لنفسه.

دوائر النفوذ

في الأيام التالية، بدأت العيون تتابعه في كل خطوة. رجال بملابس رسمية يجلسون في المقاهي القريبة من مكتبه، سيارات مظلمة الزجاج تظهر فجأة وتختفي عند زوايا الشوارع. لم تكن هذه مجرد مصادفات. كان هناك من يراقب، من يحصي أنفاسه، من ينتظر خطأً واحداً ليحرك القطعة التالية على رقعة الشطرنج.

وفي إحدى الليالي، جاءه اتصال من رقم مجهول. رفع الهاتف بهدوء.



"محمود بك، هل نلتقي؟"

لم يكن الصوت غريباً عليه. كان صوت ذلك الرجل الذي عرض عليه الشراكة قبل أيام. لكنه لم يكن الآن يعرض صفقة، بل يستدعيه إلى لقاء غير معلن.

"المكان؟"

"مطعم السرايا، الساعة التاسعة مساءً."

لم يكن المكان عادياً. إنه مطعم فاخر يرتاده رجال الأعمال وكبار الشخصيات، حيث الصفقات تعقد بعيداً عن أعين العامة. المكان ليس مجرد مطعم، بل ساحة معركة مغلفة بالفخامة.

لقاء في الظلال

عندما دخل محمود المطعم، كان الرجل جالساً في ركن هادئ، يعبث بكوب قهوته ببطء. لم يكن وحده. بجانبه جلس رجل آخر، بدا أكبر سناً، بملامح حادة وعينين لا تعكسان أي مشاعر.

"محمود بك، أقدم لك الأستاذ جلال، أحد رجال الأعمال الكبار في العاصمة."



ألقى محمود نظرة على الرجل، ثم جلس بهدوء دون أن يرد التحية فوراً. كان يعرف هذا الاسم. جلال لم يكن مجرد رجل أعمال، بل كان أحد أذرع السلطة الاقتصادية، من أولئك الذين يديرون الأمور خلف الكواليس.

ابتسم جلال وقال بصوت خافت:
"أعجبتني طريقتك في السوق، لكنك تلعب في ملعب لا تعرف قواعده جيداً."

لم يرد محمود، فقط أمال رأسه قليلاً، كأنه يطلب منه إكمال حديثه.
"أنت رجل ذكي، وصنعت لنفسك اسماً كبيراً في وقت قصير. لكنك الآن تخطيت الخط الأحمر. هناك حدود لا يمكن تجاوزها، ومصالح لا يمكن العبث بها."

ابتسم محمود أخيراً، وقال بهدوء:
"أنا لا أحب الدروس المجانية، أستاذ جلال. إن كنت تريد أن تخبرني بشيء، فكن واضحاً."

ارتفع حاجب جلال قليلاً، كأنه لم يتوقع هذه الجرأة، لكنه لم يغضب. بل اقترب أكثر وقال بصوت خافت:
"إما أن تكون معنا، أو... ستجد نفسك خارج اللعبة."

كانت الجملة الأخيرة تحمل بين طياتها كل شيء. لم يكن تهديداً مباشراً، لكنه كان واضحاً بما يكفي لجعل محمود يدرك أن الخيارات أمامه بدأت تضيق.

اللعبة الحقيقية تبدأ

في الليلة التالية، اجتمع برجاله المقربين في منزله. كان يعلم أنه أمام قرار مصيري: إما أن يقبل بالعرض ويصبح جزءاً من النظام، أو أن يرفض ويستعد لمواجهة قد لا يخرج منها سالمًا. نظر في وجوههم، واحداً تلو الآخر. كانوا رجالاً أوفياء، لكنهم لم يكونوا جميعاً مستعدين للعب لعبة السلطة الحقيقية. "نحن الآن في مرحلة مختلفة، من يريد أن ينسحب، فليفعل الآن." ساد الصمت. لم يتحرك أحد. أخذ نفساً عميقاً، ثم قال:

"إذن، لنلعبها"

الفصل الرابع عشر

النار تحت الرماد

كان الليل هادئاً في المدينة، لكن داخل مكتب محمود العربي، كان هناك إعصار من الأفكار. بعد الاجتماع الذي عقده مع رجاله، شعر بثقل القرار الذي اتخذه. لقد اختار المواجهة، والآن لم يعد هناك مجال للعودة.

ضربة في الظلام

في الصباح التالي، استيقظ محمود على خبر صادم: أحد مستودعاته الكبرى احترق بالكامل. النيران التهمت كل شيء، والخسائر كانت بالملايين. لم يكن هذا حادثاً عادياً، بل رسالة واضحة من خصومه: "نحن هنا، ونحن نراقب."

وقف أمام أطلال المستودع، يراقب الدخان المتصاعد، بينما رجال الإطفاء يحاولون السيطرة على ما تبقى. بجانبه وقف رشاد، أحد أقرب رجاله إليه، وقال بصوت خافت:

"هذه ليست سوى البداية."

أخذ محمود نفساً عميقاً وقال دون أن ينظر إليه:

"نعرف من فعلها؟"

"لا دليل رسمي، لكنني واثق أن جلال يقف وراءها."

ابتسم محمود ابتسامة باهتة، ثم قال بهدوء:

"إذن، حان الوقت لنرد الصاع صاعين."

الرد غير المتوقع

بدلاً من الدخول في مواجهة مباشرة، اختار محمود طريقاً آخر. أرسل بعض رجاله لجمع معلومات عن جلال، عن أعماله، عن نقاط ضعفه. لم يكن يبحث عن انتقام سريع، بل عن ضربة تجعله يعيد التفكير ألف مرة قبل أن يمس مصالحه مجدداً.

وفي غضون أيام، حصل على ما يريد: أحد المشاريع الكبيرة التي يديرها جلال كان على وشك توقيع عقد ضخمة مع الحكومة، لكن محمود وجد ثغرة قانونية في المشروع، واستغلها لرفع دعوى قضائية، مما أدى إلى تجميد الصفقة مؤقتاً.

لم يكن هذا هجوماً مباشراً، لكنه كان كافياً لإرسال رسالة واضحة: "أنا لست فريسة سهلة."

الاجتماع الحاسم

بعد هذه الخطوة، تلقى محمود اتصالاً جديداً، هذه المرة من جلال نفسه.

"علينا أن نتحدث."

تم تحديد اللقاء في أحد الفنادق الفاخرة، في جناح خاص بعيداً عن الأعين. عندما دخل محمود، وجد جلال جالساً، ووجهه يحمل علامات الغضب المكبوت.

"لقد فاجأتني، محمود بك."

"تعلمت من الأفضل."

ضحك جلال ضحكة قصيرة، ثم قال:

"أنت تفهم كيف تُلعب اللعبة، وهذا شيء نادر في رجال الأعمال الجدد. لكن اسمعني جيداً... إذا استمررنا بهذا الشكل، فلن يخرج أحد منا سالمًا."

لم يرد محمود، فقط اكتفى بالنظر إليه، منتظراً المزيد.

"أنا أعرض عليك اتفاقاً... هدنة، إن شئت. لا نوّذي بعضنا، ونترك السوق يحكم من يستحقه."

فكر محمود للحظة، ثم قال:

"وهل ستلتزم به؟"

ابتسم جلال وقال:

"لا أحد يلتزم في هذه اللعبة، لكن على الأقل، سأمنحك وقتاً لتقرر أي طريق ستسلكه."



كان يعلم أن هذا الاتفاق مجرد غطاء لهدنة مؤقتة، وأن الحرب لم تنتهِ بعد، لكنها الآن انتقلت إلى مستوى آخر، مستوى أكثر خطورة.

خرج محمود من الاجتماع وهو يدرك شيئاً واحداً: النار تحت الرماد، والجولة القادمة ستكون الأعنف.



الفصل الخامس عشر

رقعة الشطرنج



كانت الساعة تقترب من منتصف الليل عندما عاد محمود إلى مكتبه. جلس خلف مكتبه الضخم، يحدق في اللوحة المعلقة أمامه خريطة للمدينة، تتقاطع فيها الخطوط بين الأسواق والموانئ والمناطق الصناعية، كأنها رقعة شطرنج ضخمة، وهو اللاعب الذي يحرك القطع.

لكن هناك لاعب آخر في الظل، ينتظر حركته التالية.

مفاجأة غير متوقعة

قبل أن يتاح له التفكير طويلاً، رن الهاتف. كان رشاد على الخط، ونبرة صوته توحى بأن هناك أمراً خطيراً.
"محمود بك، لدينا مشكلة."

"ماذا حدث؟"

"الشحنة التي كنا ننتظرها من الخارج... تمت مصادرتها في الميناء."



تجمد محمود في مكانه. كانت هذه الشحنة واحدة من أهم وارداته لهذا العام، وتأخيرها سيكلفه خسائر فادحة.
"من المسؤول عن هذا؟"

"سمعت اسمًا يتردد... اللواء ناصر."

أغمض محمود عينيه للحظة. اللواء ناصر لم يكن مجرد مسؤول في الجمارك، بل كان واحداً من رجال النظام الذين يفضلون أن تسير الأمور وفق قواعدهم، ومن يعارض ذلك، يدفع الثمن.

لعبة المصالح

في صباح اليوم التالي، جلس محمود في قاعة فاخرة داخل أحد النوادي الخاصة، ينتظر وصول اللواء ناصر. لم يكن لقاءً رسمياً، بل لقاءً في الظل، حيث تُعقد الصفقات الحقيقية.

دخل اللواء، رجل ستيني ببشرة سمراء ونظرة صقرية لا تفوت أي تفصيلة. جلس أمام محمود، وأشعل سيجاراً فاخراً قبل أن يقول بنبرة هادئة لكنها مشحونة بالتحذير:

"محمود بك، سمعت أنك أصبحت لاعباً مهماً في السوق."

"أحاول أن أكون."

"ولكن هناك قواعد، وكل من يلعب، يجب أن يحترمها."

أدرك محمود ما يرمي إليه، لكنه لم يكن من النوع الذي يستسلم بسهولة.

"أنا رجل أعمال، أوّمن بالقوانين، لكنني لا أوّمن بالمجاملات التي تعرقل النجاح."

ضحك اللواء ضحكة قصيرة، ثم قال:

"القوانين؟ القوانين تُكتب في الكتب، لكن السوق تحكمه تفاهمات غير مكتوبة. أنت ذكي، وتعرف عما أتحدث."

أخذ محمود نفساً عميقاً، ثم قال مباشرة:

"ماذا تريد، سيادة اللواء؟"

نظر إليه ناصر نظرة طويلة، ثم قال:

"شراكة، ولو بشكل غير مباشر."

قرار محفوف بالمخاطر

عاد محمود إلى مكتبه بعد اللقاء وهو يدرك أنه أمام اختبار صعب. الدخول في شراكة مع السلطة يعني النفوذ، لكنه يعني أيضاً أنه قد يصبح مجرد أداة في أيديهم. أما رفض العرض، فقد يعني مزيداً من العرقلة والحرب الخفية التي قد تنتهي كل ما بناه.



وقف أمام النافذة، يراقب المدينة التي تحولت إلى ساحة معركة صامتة بين القوى المختلفة. كان يعلم أن عليه أن يتحرك بذكاء، فالخطوة القادمة قد تحدد مصيره بالكامل.

ولكن أي طريق سيختار؟



الفصل الخامس عشر

حصون المجد والاختبار الأخير

كانت الشمس قد مالت إلى المغيب عندما وقف محمود العربي في شرفة منزله المطل على النيل، يتأمل المياه المتدفقة كأنها تروي له قصة حياته بكل ما فيها من صراعات وانتصارات. لقد قطع شوطاً طويلاً منذ أن كان صبيّاً بسيطاً يبيع البضائع في الأسواق، حتى أصبح واحداً من أهم رجال الأعمال في مصر، حاملاً رؤية "مجموعة العربي" التي أصبحت إمبراطورية اقتصادية، وشريكاً استراتيجياً لعمالقة الصناعة مثل توشيا وشارب وتورنيدو.

لكن الطريق إلى القمة لم يكن مفروشاً بالورود، واليوم، كان محمود يواجه أصعب اختبار في مسيرته.

الضربة التي لم يكن يتوقعها

في صباح ذلك اليوم، وبينما كان يجلس في مكتبه بوحدة من أكبر منشآت الشركة، دخل عليه محمد، ابنه الأكبر وشريكه في الإدارة بوجه متجهم. كان هناك أمر خطير في الأفق.

"أبي، لدينا مشكلة كبيرة. الحكومة بصدد إصدار قرار قد يغيّر كل شيء."

"ما الأمر، يا محمد؟" سأل محمود بهدوء، رغم أنه شعر بانقباض غريب في صدره.

"هناك حديث عن فرض رسوم ضخمة على الواردات من اليابان وهذا قد يؤثر على علاقتنا بتوشيا وشارب."

ارتفع حاجباه قليلاً، لكنه لم يُظهر صدمته. كان يدرك أن السوق دائم التقلّب، وأن النجاح الحقيقي لا يكمن في تحقيق الأرباح فقط، بل في التكيف مع التحديات وقراءة المتغيرات قبل وقوعها. "ومن يقف وراء هذا القرار؟"

"اللوبي الصناعي المحلي، وبعض الجهات التي تريد تقليص سيطرتنا على سوق الإلكترونيات."

يريدون إجبارنا على تصنيع كل شيء محلياً دون استيراد أي مكونات رئيسية."

فكر محمود للحظة. لقد بنى مجموعته على المصداقية والجودة والشراكات العالمية القوية، ولم يكن يسمح لأحد أن يهدم كل ما صنعه بجهدهِ وكفاحهِ.

لعبة السياسة والاقتصاد

قرر محمود التحرك فوراً. كان يعرف أن هذه المعركة لن تُحسم داخل جدران المصانع أو عبر الاجتماعات التجارية، بل في دهاليز السلطة، حيث تُصنع القرارات الحقيقية.

تصل بأحد أصدقائه القدامى، وهو مسؤول رفيع في الحكومة،
وطلب لقاءً عاجلاً. في مساء اليوم نفسه، التقى به في نادٍ راقٍ على
ضفاف النيل.

"محمود بك، ما هذه العجلة؟" سأل المسؤول بابتسامة دبلوماسية.
"أريد أن أفهم، لماذا هذا القرار الآن؟ ومن المستفيد منه؟" قال
محمود مباشرة.

"السياسة، يا محمود. هناك من يرى أن السوق يجب أن يكون تحت
سيطرة محلية أكثر."

صمت محمود للحظة، ثم قال بحزم:

"أنا أول من يدعم الصناعة المحلية، لكن لا يمكنك بناء صناعة قوية
دون شراكات عالمية. توشيا وشارب لم يكونوا مجرد وكلاء، بل
كانوا شركاء في تطوير التكنولوجيا والتصنيع."

أوماً الرجل برأسه، لكنه لم يعد بشيء. كان واضحاً أن المسألة
تحتاج إلى أكثر من مجرد كلمات.

رهان على المستقبل

لم يكن محمود من النوع الذي يستسلم بسهولة. عاد إلى مكتبه وبدأ بوضع خطة بديلة. إذا كان هناك من يحاول عرقلة توسّعه عبر القرارات الاقتصادية، فعليه أن يجد طريقاً آخر للنجاح. قرر زيادة الاستثمار في التصنيع المحلي، مع الحفاظ على شراكاته الخارجية.

أطلق مبادرات جديدة لتدريب المهندسين والفنيين المصريين ليضمن أن الخبرات التي اكتسبها من توشيبا وشارب تنتقل إلى الجيل الجديد.

بدأ مفاوضات مع الحكومة لإقناعهم بأن التصنيع لا يجب أن يكون خياراً واحداً، بل مزيجاً من المحلي والعالمي لتحقيق أفضل جودة.

اليوم الفاصل

بعد أسابيع من الاجتماعات والمفاوضات، جاء اليوم الحاسم. اجتمع محمود مع كبار المسؤولين لمناقشة تأثير القرار الجديد. جلس في القاعة الفاخرة، وحوله مستشاروه وأبنائوه، بينما كان ممثلو الحكومة ينظرون إليه بترقب.

وقف محمود وقال بثقة:

"نحن لا نصنع مجرد منتجات، نحن نبني اقتصاداً. قراركم سيؤثر على آلاف العمال الذين يعملون في مصانعنا، وسيجعل مصر تفقد شريكاً صناعياً عالمياً. إذا كنتم ترغبون في تطوير الصناعة، فالحل ليس في العرقلة، بل في التعاون."

ساد الصمت لثوانٍ، ثم تبادل المسؤولون النظرات. وأخيراً، قال أحدهم: "محمود بك... ربما لديك وجهة نظر تستحق إعادة التفكير."

الانتصار بروح الكفاح

بعد أسابيع من الجهد، تم تعديل القرار ل يتيح للشركات التي تمتلك استثمارات محلية قوية الاستمرار في شراكاتها العالمية. كان ذلك انتصاراً كبيراً لمحمود العربي، لكنه كان يعلم أن المعركة لم تنتهِ بعد. فكل نجاح يأتي بتحديات جديدة، وكل قمة يصل إليها، تُطل على جبل أعلى.

وقف على شرفة مكتبه في تلك الليلة، ينظر إلى مصانع العربي المضيفة، وشعر بالرضا. لقد نجح مرة أخرى، ليس بالمال فقط ولكن بالرؤية، والحكمة، والقدرة على تحويل المحن إلى فرص.

لكن السؤال كان:

إلى أين ستكون الخطوة القادمة؟

الفصل السادس عشر

صناع الثقة في وجه العاصفة

في تلك الليلة، وبينما كان محمود العربي يتابع التقارير المالية لشركته، أدرك أن الانتصار في معركة القرارات الحكومية لم يكن سوى بداية لجولة جديدة. النجاح ليس وجهة يصل إليها الإنسان، بل طريق مستمر، مليء بالاختبارات والمفاجآت.

لكن "العربي صناع الثقة" لم يكن مجرد شعار، بل كان مبدؤه في الحياة، وكان يعلم أن الحفاظ على هذه الثقة أصعب من بنائها.

ضربة في السوق

بعد أسابيع قليلة من التعديلات الحكومية التي سمحت لمجموعة العربي بمواصلة شراكاتها الدولية، بدأت شائعات تنتشر في السوق. بعض المنافسين أطلقوا حملة همس بأن منتجات "العربي" ستتأثر قريباً، وأن الأسواق قد تتجه إلى موردين آخرين.

في عالم المال والأعمال، كانت الشائعات أخطر من الأزمات الاقتصادية، فقد تزرع الشك في قلوب العملاء والمستثمرين. كان على محمود التحرك بسرعة.

اجتمع مع مجلس الإدارة وأولاده الذين يعملون معه في الشركة، وقال لهم بحزم:

"الثقة التي بنيناها على مدار عقود هي رأس مالنا الحقيقي.

لا يمكننا السماح لأحد أن يزعرعها."

"لكن كيف نرد، أبي؟" سأله إبراهيم، الذي كان يتولى إدارة قطاع التصنيع.

"بالحقائق. سنفتح أبواب مصانعنا للإعلام، سنُظهر للجميع كيف نعمل، وسنجعل العملاء هم من يتحدثون عنا، لا المنافسون."

المواجهة العلنية

أطلق محمود حملة إعلامية ضخمة تحت شعار "العربي صناع الثقة"، تضمنت:

زيارات مفتوحة للمصانع للصحفيين والمؤثرين في مجال الأعمال.

لقاءات مباشرة مع العملاء في معارض كبرى، حيث يروون تجاربهم بأنفسهم.

توضيح استراتيجيات الشركة في الاستمرار بالجودة والتطوير رغم التحديات.

لم تكن هذه مجرد حملة دعائية، بل كانت رسالة واضحة بأن مجموعة العربي لا تخشى الشفافية، لأنها لا تخشى الحقيقة.

الضربة المضادة

في أحد اللقاءات التلفزيونية، استضاف مذيع شهير محمود العربي وسأله مباشرة:

"يقول البعض إن المنافسة تشدد، وإن السوق قد لا يكون كما كان في السابق. هل أنتم خائفون من المستقبل؟"
ابتسم محمود بهدوء، ورد قائلاً:

"نحن لا نخاف من المستقبل، نحن نصنعه.

عندما بدأنا، لم يكن لدينا سوى الحلم والعمل الجاد، واليوم لدينا الملايين من العملاء الذين يثقون بنا.

النجاح الحقيقي ليس أن تبيع منتجًا، بل أن تصنع ثقة تدوم لأجيال."

كانت هذه الجملة كالقنبلة الإعلامية، وبدأ الناس يتداولونها على مواقع التواصل الاجتماعي، مؤكدين أن العربي لم يكن مجرد رجل أعمال، بل قائد رؤية.

النتائج الحاسمة

بعد أسابيع من هذه الحملة، بدأت الأمور تتغير. ارتفعت المبيعات، وعاد العملاء بثقة أقوى. حتى المنافسون اضطروا إلى تغيير استراتيجياتهم، بعد أن أدركوا أن الحرب ضد محمود العربي ليست سهلة.

لكن في تلك الليلة، وبينما كان محمود يجلس في مكتبه يتأمل تطورات الأحداث، جاء اتصال لم يكن يتوقعه.

رفع السماعة، فسمع صوتاً يقول:

"محمود بك، لدينا عرض قد يغير كل شيء..."

الفصل السابع عشر

عرض لا يُرفض؟

في مكتبه الواسع، وبين أكوام الملفات التي تمثل سنوات من العمل والنجاح، جلس محمود العربي، يُنصت لصوت الرجل على الهاتف. نبرة المتصل كانت واثقة، لكنها تحمل بين طياتها شيئاً غامضاً.

"عرض قد يغير كل شيء، محمود بك..."

لم يردّ محمود فوراً. تأمل النافذة أمامه، حيث تلمع أضواء القاهرة ليلاً، ثم قال بهدوء:

"تفضل، أنا أستمع."

تنهد الرجل قليلاً، وكأن المكالمة لم تكن سهلة عليه:

"كما تعرف، السوق في حالة تغير مستمر، وهناك تحالفات جديدة تتشكل... نحن نريد أن نكون معك، لا ضدك."

رفع محمود حاجبه قليلاً. كان يعرف معنى هذه الكلمات. التحالفات في عالم الأعمال قد تكون طريقاً للنجاح، أو فخاً للسيطرة.

"وماذا يعني ذلك بالتحديد؟" سأل محمود، نبرته حيادية.

"نقترح عليك شراكة كبرى، دمج بعض خطوط الإنتاج، وتقاسم الأسواق، مع تسهيلات لم تكن لتحصل عليها وحدك. باختصار، نعرض عليك أن تصبح أقوى ممّا كنت يوماً."

كانت الفكرة مغرية، لكن محمود العربي لم يكن رجلاً يبحث عن القوة فقط، بل عن الاستقلالية والنزاهة.

"ومن سيكون صاحب القرار في هذه الشراكة؟"

ضحك الرجل ضحكة قصيرة، قبل أن يرد:

"بالطبع، ستكون الأمور بالتوافق، لكنك تعرف كيف تُدار هذه الاتفاقات... لا أحد يكون المتحكم الوحيد."

وهنا، أدرك محمود أن العرض ليس مجرد فرصة، بل تنازل عن حرية القرار.

القرار الأصعب

في صباح اليوم التالي، اجتمع محمود مع أبنائه وشركائه المقربين. طرح عليهم العرض، وانتظر ردود الفعل.

"أبي، هذه مخاطرة..." قال أحدهم.

"لكنها فرصة أيضاً." ردّ آخر.

أخذ محمود نفساً عميقاً، ثم قال:
"في حياتي كلها، لم أبني هذا الصرح لأتنازل عنه، ولا لأسمح
لأحد أن يفرض عليّ شروطه.
نحن لم نصل إلى هنا بالمساومات، بل بالعمل الجاد والثقة."

ثم نظر إليهم واحداً تلو الآخر، وأضاف:

"الرفض أحياناً هو القرار الأهم في حياة رجل الأعمال."

وبهذه الكلمات، اتخذ قراره النهائي.
رفض العرض، لكنه كان يعرف أن العواقب لن تكون سهلة.

رد الفعل غير المتوقع

بعد أيام قليلة من رفضه، بدأت العقبات تظهر.
شحنات تأخرت، شائعات جديدة انتشرت، وضغوط من جهات لم
يكن يتوقعها بدأت تُمارس عليه.

لكن محمود لم يكن من النوع الذي ينحني أمام التحديات. لقد صنع اسمه في السوق بالثقة والصدق والجهد، وكان يعرف أن هذه الموجة ستمر، كما مرت قبلها أزمات كثيرة. في نهاية الأسبوع، وبينما كان في مصنعه يتابع سير العمل بنفسه اقترب منه أحد العاملين القدامى، رجل جاوز الخمسين، وقال له بابتسامة صادقة:

"محمود بك، نحن معك، نحن نثق بك. لا أحد يصنع الجودة مثل العربي."

في تلك اللحظة، أدرك محمود أن الثقة الحقيقية ليست في الصفقات، بل في الناس الذين يؤمنون بك.

لكن المعركة لم تنتهِ بعد، فالعاصفة القادمة كانت أقوى مما تخيل...

الفصل الثامن عشر

العاصفة القادمة

لم يكن الهدوء الذي أعقب رفض محمود العربي للشراكة إلا الهدوء الذي يسبق العاصفة.

في الأيام التالية، تصاعدت الضغوط بطريقة لم يسبق لها مثيل. موردون تأخروا في تسليم المواد الخام، منافذ توزيع تعطلت فجأة، صفقات كانت وشيكة التوقيع تعثرت بلا سبب واضح. بل إن بعض الأخبار بدأت تنتشر في الصحف عن "مشكلات تواجه مجموعة العربي" وكأنها حملة منظمة.

في أحد الاجتماعات، وقف أحد أبنائه قائلاً:
"أبي، هذا ليس طبيعياً. هناك من يحاول عرقلة كل شيء."

نظر إليه محمود بنبات، ثم قال:

"كنت أعلم أن رفضي لن يمر بسهولة. لكننا لم نبنِ هذه المجموعة اعتماداً على غيرنا، ولن نسمح لأحد أن يهزّ ثقتنا."

خطة المواجهة

في الأيام التالية، بدأ محمود العربي بتنفيذ خطته لمواجهة الأزمة. لم يكن من النوع الذي ينتظر المصير ليقرر له، بل كان دائماً يؤمن بأن العمل هو الحل.

تواصل مباشرة مع الموردين، متجاوزاً الوسطاء الذين بدا أنهم تعرضوا لضغوط.

وعقد اجتماعات مع فريق التسويق والتوزيع، وابتكر حلولاً بديلة لتعويض القنوات المعطلة.

ثم أعاد هيكلة بعض العمليات الإنتاجية، لضمان استمرار المصانع في العمل دون تأثر.

لكن التحدي الحقيقي لم يكن فقط في السوق، بل في النفوس.

رسالة إلى العمال

وقف محمود العربي وسط أحد المصانع، حيث تجمع مئات من العاملين الذين شعروا بالخطر يحيط بالشركة. نظر إليهم وقال بصوته القوي المليء بالثقة:

"إحنا مش مجرد شركة. إحنا أسرة، وعيلة كبيرة اسمها العربي. واللي بيحاولوا يوقفونا مش فاهمين حاجة واحدة: إحنا ما بنعتمدش على حد غير نفسنا."

ساد صمت، قبل أن تعلو الهتافات:

"العربي صنّاع الثقة!"

كانت تلك اللحظة تأكيداً على أن النجاح الحقيقي لا يُبنى بالمال وحده، بل بالناس الذين يؤمنون بالفكرة.

ضربة غير متوقعة

لكن وسط هذا الصمود، جاءت ضربة جديدة. في أحد الأيام، تلقى محمود مكالمة قصيرة، لكنها كانت تحمل رسالة صادمة:

"محمود بك، هناك مشكلة كبيرة... أحد أكبر شركائك قرر الانسحاب من السوق."

كانت هذه الخطوة تعني خسارة شريك استراتيجي، وقد تهدد سلسلة التوريد بأكملها.

جلس محمود في مكتبه، يتأمل المشهد أمامه. كانت المعركة الآن قد وصلت إلى أقصى مراحلها.

لكنه لم يكن رجلاً يخشى المعارك. بل كان يعرف أن هذه اللحظة، رغم صعوبتها، ستكون فرصة جديدة لإثبات أن العربي ليس مجرد شركة، بل اسمٌ أقوى من أي أزمة.

لكن هل سيكون خصومه مستعدين لقبول ذلك؟

الفصل التاسع عشر

القرار الحاسم

كان محمود العربي يعلم أن هذه الضربة لم تكن الأخيرة، لكنها بالتأكيد الأخطر. خسارة شريك استراتيجي في السوق تعني تهديداً مباشراً لاستقرار المجموعة، لكنه لم يكن من النوع الذي يسمح للخوف أن يشلّه.

اجتمع مع فريقه الأساسي في غرفة الاجتماعات الرئيسية، حيث وقف ابنه قائلاً بقلق:

"الوضع صعب يا أبي. بعض التجار بدأوا يتحدثون عن أن العربي قد ينهار قريباً. ماذا سنفعل؟"

ابتسم محمود بهدوء، ثم قال بصوت ثابت:

"لماذا تعتقد أنهم يهاجموننا بهذه القوة؟"

نظر الجميع إليه في صمت، قبل أن يجيب بنفسه:

"لأنهم يعرفون أننا أقوى منهم."

تحالف جديد

في نفس الليلة، جلس محمود العربي مع أحد أقدم الموردين الذين وثق بهم على مدار سنوات. كان رجلاً يعرف السوق جيداً، وعندما سمع بالأزمة، جاء إليه مباشرة:

"محمود بك، السوق يراقبك. إذا أظهرت أنك تأثرت، فسوف يستغلون الفرصة ليسقطوك."

أجابه محمود بثقة:

"وهل تعتقد أنني سأسمح بذلك؟"

ثم أخرج ورقة صغيرة من جيبه ووضعها أمام الرجل:

"هذه خطتي للمرحلة القادمة. أنا لا أحتاج إلى شريك واحد فقط

بل إلى شبكة كاملة تدعمنا. وسوف أصنعها بطريقتي."

كان الحل في تنويع مصادر التوريد، وتوسيع شبكة الشركاء وعدم الاعتماد على جهة واحدة أبداً.

كان الحل في تنويع مصادر التوريد، وتوسيع شبكة الشركاء وعدم الاعتماد على جهة واحدة أبداً.

التحرك المضاد

بينما كان أعداؤه يعتقدون أنه في موقف دفاعي، كان محمود يهاجم.

اتصل بمستثمرين جدد، عارضاً عليهم شراكة بنسب أقل، لكن بضمانات أكبر على المدى الطويل.

وسع نطاق التوزيع ليشمل أسواقاً جديدة، حتى يعوّض أي خسائر داخلية.

أعاد هيكلة بعض الأقسام داخل المجموعة، لضمان سرعة اتخاذ القرار في مثل هذه الأزمات.

رد الفعل العكسي

بعد أسابيع قليلة، تغيرت المعادلة. الأخبار التي كانت تتحدث عن ضعف مجموعة العربي، تحولت إلى حديث عن "عودة أقوى من المتوقع".



حتى الرجل الذي حدّره في السابق عاد إليه، قائلاً:

"محمود بك... لم أتوقع أنك ستخرج بهذه القوة من الأزمة.

ابتسم محمود وقال بهدوء:

"لا أحد يستطيع إسقاط العربي... لأننا نحن من نصنع الثقة."

لكن رغم هذا النجاح، كان يعلم أن الصراع لم ينتهِ بعد. بل إن
القادم قد يكون أصعب وأخطر.



الفصل العشرون

العاصفة الأخيرة

لم يكن محمود العربي قد واجه تحدياً مثل هذا من قبل . لقد اعتاد على المنافسة، على الضغط، على المناورات التجارية، لكنه الآن كان يواجه عاصفة شاملة، ليست مجرد أزمة اقتصادية أو حرب سوقية، بل محاولة منظمة لإزاحة اسمه من التاريخ.

ضربة غير متوقعة

في صباح أحد الأيام، دخل أحد مساعديه المقربين إلى مكتبه بسرعة، وهو يحمل في يده ملفاً سرياً. وضعه أمام محمود وقال بصوت منخفض:

"هذه ليست مجرد شائعة يا محمود بك... هناك حملة مدبرة ضدنا."

فتح محمود الملف، فوجد فيه تقارير إعلامية مزيفة، شائعات عن إفلاس محتمل، وحتى دعاوى قانونية ملفقة.

"من يقف وراء هذا؟" سأل بهدوء، رغم أن قلبه كان يعرف الإجابة مسبقاً.

المساعد هز رأسه وقال بحذر:

"إنها جهات قوية... يريدون السيطرة على السوق بالكامل."



اجتماع الأزمة

جمع محمود أبناءه، وكبار مستشاريه في الغرفة التي شهدت أعظم قراراته. الجو كان ثقيلاً، لكنه هو كان هادئاً كعادته.

"متى كانت آخر مرة واجهنا أزمة؟" سألهم بنبرة قوية.

"دائماً ما كانت هناك أزمات،" أجاب أحد أبنائه، "لكن هذه مختلفة يا أبي."

"لا،" قال محمود بحزم، "هي ليست مختلفة. إنها مجرد مرحلة أخرى من نفس القصة. لقد بنينا العربي على أسس قوية، ولن تسقط بسبب شائعات أو حملات مغرضة."

ثم نظر إليهم واحداً تلو الآخر وقال:

"السؤال الحقيقي ليس كيف سنتجاوز الأزمة... بل كيف سنجعلها نقطة قوة جديدة لنا؟"



ضد التيار

بدلاً من الدفاع، قرر محمود العربي أن يهاجم.
أطلق حملة إعلامية مضادة، تُظهر قوة المجموعة، وتؤكد التزامها
تجاه العملاء والشركاء.

سرّع تنفيذ مشاريع جديدة كان قد خطط لها منذ سنوات، ليُثبت
أن العربي لا يتراجع، بل يتقدم دائماً.

كشف عن استثمارات مستقبلية ضخمة، ليجعل الجميع يدركون
أن الحديث عن "انهياره" ليس سوى وهم.

النهاية والبداية

مرت الأشهر، وكما توقع، بدأت العاصفة تهدأ. لكن محمود
العربي كان يدرك أن كل معركة يخوضها تترك أثراً، وأنه لم يعد
ذلك الشاب الذي بدأ من الصفر، بل صار رمزاً، وقصة، وإراثاً.



وفي أحد الأيام، جلس في مكتبه، ينظر إلى شعاره الذي صنعه
بنفسه قبل عقود:

"العربي... صُنَّاع الثقة."

ابتسم، لأنه كان يعلم أن اسمه لن يُمحى، وأنه ترك وراءه
إمبراطورية لا يمكن إزاحتها.

لكن الزمن كان له رأي آخر...



الفصل الحادي والعشرون

إرث لا يموت

في صباح هادئ، جلس محمود العربي في مكتبه، يتأمل نجاحاته الممتدة عبر العقود. لم يكن مجرد رجل أعمال؛ كان حلمًا حيًا تحول إلى واقع، رجلًا بدأ من الصفر وصنع إمبراطورية قوامها الثقة والعمل الجاد.

لحظة اعتراف

في أحد الاجتماعات الأخيرة مع أبنائه وفريقه الإداري، وقف محمود وقال بصوت هادئ لكنه ممتلئ بالهبة:

"لقد حان الوقت لكي تمسكوا بزمام الأمور. هذه الشركة ليست مجرد تجارة، إنها رسالة، وأمانة."

نظر إلى أبنائه بعينين تحملان خبرة الزمن، وقال:

"لا تنسوا أبدًا أن الثقة هي أعظم رأس مال. المال يأتي ويذهب، لكن اسم العربي يجب أن يبقى رمزًا للنزاهة والجودة."

أدرك الجميع أن هذه الكلمات لم تكن مجرد نصائح، بل كانت وصية رجل أدرك أن رحلته اقتربت من نهايتها.

وداع الأب المؤسس

في أحد أيام سبتمبر 2021، رحل محمود العربي عن الدنيا، لكن إرثه بقي خالداً. خرجت جنازته مهيبة، آلاف العمال الذين اعتبرهم أسرته، التجار، رجال الصناعة، الفقراء الذين ساعدتهم في الخفاء... الجميع ودّع الرجل الذي لم يكن مجرد رجل أعمال، بل كان أباً للجميع.

وقف أحد أبنائه أمام الحشود وقال بصوت متهدج:

"رحل أبي، لكن العربي ستبقى كما أرادها... صنّاع الثقة."

وبهذا، أسدل الستار على حياة محمود العربي، لكنها لم تكن نهاية... بل كانت بداية فصل جديد، حيث تعيش القيم التي زرعها في كل مصنع، وكل منتج، وكل يد امتدت للبناء.

النهاية... أم أنها مجرد بداية جديدة؟

الفصل الأخير

ما بعد رحيل العربي

بعد رحيل محمود العربي، لم يكن مجرد اسم يُذكر في مجال الأعمال، بل كان أسطورة حيّة، نموذجًا لرجل بدأ من الصفر وصنع إمبراطورية قائمة على الأخلاق والعمل الجاد.

إرث حيّ

لم تتوقف مصانع العربي عن الدوران، ولم يتراجع اسم المجموعة في الأسواق. على العكس، بدا وكأن روحه ما زالت تحيا في كل زاوية من زوايا المصانع، في كل منتج يحمل شعار "العربي صنّاع الثقة".

أبناءؤه، الذين تعلموا منه أصول التجارة وأخلاقيات العمل، لم يكونوا ورثة مال فقط، بل ورثة حلم ومسؤولية. جلسوا في نفس القاعة التي جلس فيها والدهم لعقود، ونظروا إلى بعضهم البعض، يدركون أن الوقت قد حان ليكملوا المسيرة.

قال أحدهم:

"نحن لسنا هنا لنكون مجرد رجال أعمال. نحن امتداد لرؤية والدي... وسنحافظ على هذا الإرث مهما كلف الأمر."

وهكذا، استمرت "العربي" كما أراد مؤسسها، لا مجرد شركة، بل قصة نجاح، وإراثًا لا يموت.

صوت لا يغيب

كان يومًا عاديًا في أحد مصانع العربي، حيث العمال منشغلون بمهامهم اليومية. وبينما كان أحدهم يقف أمام خط الإنتاج، رفع نظره إلى صورة محمود العربي المعلقة على الجدار، ثم قال بهدوء:

"ربنا يرحمك يا حاج محمود... انت ما متش، انت عايش فينا."

ابتسم العامل الآخر وهز رأسه موافقًا، ثم عاد الجميع للعمل... لأن العربي لم يكن شخصًا، بل كان فكرة، وأفكار العظماء لا تموت.

النهاية... أو بداية لا تنتهي!

باب: المواقف المؤثرة في حياة محمود العربي

محمود العربي... رجل لم يعيش لنفسه فقط، بل عاش للناس، يحمل الخير في قلبه كما يحمل تاريخه في تجاعيد يديه. لم يكن نجاحه في بناء إمبراطورية اقتصادية مجرد محطات صعود وهبوط، بل كانت رحلته مليئة بالمواقف التي تجسد معاني العطاء والإنسانية، التي لا تقل أهمية عن أي إنجاز تجاري حققه.

١ - المدرسة التي بناها ولم يدرس فيها

في قريته "أبو رقة" بمحافظة المنوفية، حيث ولد ونشأ، لم تتح له فرصة التعليم كما كان يتمنى. لكنه لم ينس أبداً ذلك الشعور المرير عندما كان يرى أبناء القرية يسرون كيلومترات على الأقدام للوصول إلى مدرسة بعيدة.

وحينما صار قادراً، لم يفكر في بناء قصر أو شراء أرض زراعية كما فعل البعض، بل قرر أن يبني مدرسة متكاملة تخدم أبناء قريته، مزودة بأحدث الإمكانيات، حتى لا يُحرم طفل مما حُرِم منه هو.

عندما انتهى البناء وافتتحت المدرسة، وقف أمامها متأملاً وقال بصوت خافت:

"دي المدرسة اللي كان نفسي أتعلم فيها."

لكنه لم يبن مدرسة واحدة، بل امتد عطاؤه ليشمل عدة مدارس، ومؤسسات تعليمية، ودعمًا دائمًا لكل من أراد العلم.

٢- المستشفى الذي وُلد من الحلم

لم يكن حلمه بناء مستشفى فقط، بل كان يحلم بمكان يُداوى فيه الفقير قبل الغني، بدون أن يسأله أحد عن قدرته على الدفع.

في أحد الأيام، رأى مشهداً لن ينساه: رجل بسيط يحمل طفله المريض بين يديه، يتوسل للمستشفى الحكومي كي يستقبل ابنه، لكن قلة الإمكانيات حالت دون ذلك.

حينها قرر أن يفعل شيئاً أكبر من مجرد التبرع لمستشفيات قائمة، فبادر ببناء مستشفى خيرية متكاملة، تفتح أبوابها للجميع، لا تفرق بين أحد.

وفي يوم الافتتاح، همس في أذن أحد أصدقائه:

”أنا مش طبيب، لكن لو قدرت أخلي طبيب ينقذ مريض، يبقى أنا
كده نجحت.“

واليوم، أصبحت تلك المستشفى نموذجاً للطب الإنساني، حيث
يتلقى آلاف المرضى العلاج المجاني، بفضل رجل لم يكن طبيباً،
لكنه كان يحمل قلباً لا يقل نبلاً عن أي طبيب.

٣- مصانع تشغل الناس قبل أن تربح

لم يكن محمود العربي يهتم فقط بالأرباح والمبيعات، بل كان
يؤمن أن المال وسيلة وليست غاية. وعندما أسس مصانع
”العربي“، كان هدفه الأول هو توفير فرص عمل للشباب، حتى لا
يضطروا أحدهم للهجرة أو الجلوس بلا عمل.

كان يقول دائماً:

"اللي بيروح يدور على لقمة عيش بره البلد، كان ممكن يلاقيها هنا لو حد وفر له فرصة."

وبالفعل، صارت مصانع العربي واحدة من أكبر الجهات التي توفر فرص العمل في مصر، حيث عمل بها عشرات الآلاف من الشباب، كثير منهم بدأ من الصفر، وصاروا قيادات داخل المجموعة.

وفي أحد الأيام، دخل إلى أحد المصانع، ووجد عاملاً يبدو عليه الحزن، فسأله عن السبب، فأجابه العامل بصوت خافت:

"كنت نفسي أكمل تعليم، بس ظروفني منعتني."

نظر إليه محمود العربي وابتسم، ثم قال:

"بكرة يكون عندك تعليم، وشغل، ومستقبل... المصنع ده مش بس مكان شغل، ده بيتك الجديد."

وفي غضون شهور، أطلق برنامجًا لمحو الأمية وتعليم العمال، ليصبح المصنع ليس مجرد مكان لكسب العيش، بل مكانًا لصناعة مستقبل جديد لهم.

٤- موقف في الحج... عندما بكى وهو يرى الكعبة

كان محمود العربي رجلاً بسيطاً في حياته، لم ينس أبداً جذوره الريفية رغم نجاحه في عالم المال والأعمال. وعندما ذهب لأداء فريضة الحج لأول مرة، ووقف أمام الكعبة، انهمرت دموعه دون أن يدري، ثم رفع يديه إلى السماء وقال دعاءً بصوت متأثر:

"يا رب، زي ما وسّعت عليّ، وسّع على كل محتاج."

وعندما عاد إلى مصر، قرر أن يجعل الحج والعمرة حلمًا ممكنًا للفقراء، فبدأ بتنظيم رحلات حج مجانية لكبار السن والبسطاء، لدرجة أن بعضهم لم يكن يصدق عندما جاءه الخبر بأن اسمه على قائمة المسافرين إلى بيت الله!

٥- وصيته الأخيرة... العطاء الذي لا ينتهي

في أيامه الأخيرة، عندما بدأ المرض ينهك جسده، لكنه لم يضعف إرادته، جمع أبناءه وقال لهم:

"لو حببتموا تكرموني بعد ما أمشي، أوعوا تبنوا ليا ضريح كبير...
ابنوا مدرسة، افتحوا مصنع جديد، شغلوا شباب، ساعدوا حد
يتعلم... ساعتها هكون راضي عنكم."

ورحل العربي، لكنه لم يرحل فعليًا... بل ظل حيًا في كل طالب
يقرأ كتابًا في مدرسة بناها، وفي كل مريض يُعالج في مستشفى
شيدها، وفي كل شاب وجد فرصة عمل في مصنع كان مجرد حلم
على ورق.

لأن العظماء لا يموتون... بل يتركون أثرًا يعيش إلى الأبد.

حوار في الشارع محمود العربي
الخير الذي لا يموت

(المشهد: شارع مزدحم في قلب القاهرة، الشمس تلقي بظلالها على الأرصفة، والبائعون ينادون على بضائعهم. في الزاوية، تجلس سيدة مسنة أمام محل صغير، وبجانبها شاب يبدو عليه الانشغال، وبينهما رجل خمسيني يحمل كيسًا ثقيلًا من المشتريات. الحديث يبدأ بعفوية، لكنه سرعان ما يتحول إلى شهادة حيّة عن رجل لم يكن مجرد رجل أعمال، بل كان رمزًا للخير في زمن كاد الخير أن يصبح نادرًا.)

الحوار

◆ أنا (اسمى اكرام عيد): لو قتللكم اسم محمود العربي... أول حاجة تيجي في بالكُم إيه؟

◆ السيدة المسنة (أم حسن): الله يرحمه... الراجل ده كان بركة! مش أي حد بيني مصانع ويشغل آلاف الناس، وهو لسه شايف نفسه عبد لله مش بيستعرض فلوسه.

الشباب (محمود): مش بس كده، يا حاجة... دا كان معروف إنه
بيساعد كل حد في صمت، مستشفيات، مدارس، خير في كل
مكان... مش زي اللي بيطلعوا يعملوا شو للإعلانات.

◆ الرجل الخمسيني (عم سيد): أنا كنت شغال في واحد من
مصانعه، وعمره ما بص لحد من العمال على إنهم مجرد موظفين
عنده... لا، كان بيقولنا "إحنا عيلة". حتى يوم ما مرضت أمي،
دفعت التأمين بالكاد، وهو تكفل بباقي العلاج، ومن غير ما
أطلب.

◆ أنا: بتكلموا عن راجل أعمال، بس كلامكم كله عن
الإنسانية... فاهمين قصدي؟

◆ أم حسن (بابتسامة شاردة): أصله كان تاجر بركة، مش بس
تاجر فلوس. عارفة لما حد يبني وهو عارف إنه مش هيشيل حاجة
معاها؟ العربي كان كده... كان عارف إن الفلوس لما تدخلها
البركة، تبقى طريق للخير مش سبب للطمع.

◆ محمود: وافتكروا لما رفض يسرح العمال أيام الأزمات
الاقتصادية! ناس كتير قفلت وسابت الناس تموت من الجوع،
لكنه وقف وقال: "مش هاطرد حد من بيته عشان أزمة، ربنا هو
اللي بيرزق".

◆ عم سيد: ودائما كان يقولنا: "الشاطر مش اللي يكسب لوحده، الشاطر اللي يكسب ومعاه ناس تكسب برضه".

◆ أنا: طيب، افكروا لحظة معينة حسيتوا فيها إن محمود العربي مش مجرد رجل أعمال، بل كان حاجة أكبر من كده؟
◆ أم حسن: أنا؟ يوم ما بنت أختي دخلت المستشفى الحكومية وما كانش فيه سرير، حد قال لها: "روحي مستشفى محمود العربي، هناك بيستقبلوا الناس حتى لو مش معاهم فلوس". كانت مستشفياته مش مجرد مكان علاج، كانت ملجأ للي مالهوش سند.

◆ محمود: ومرة شفت فيديو عنه وهو بيحكي عن بدايته، ازاي كان طفل صغير بيع في السوق، وازاي عمره ما نسي أيام الفقر، عشان كده كان بيعامل الناس كأنه لسه واحد منهم، مش حد فوقهم.

◆ عم سيد: والأغرب إنه حتى وهو بيكبر، ما غيرش نفسه... ناس كتير أول ما الفلوس تيجي تنسى أصلها، هو لأ... فضل محمود العربي بتاع الغلابة، حتى لما بقى من أغنى رجال الأعمال في مصر.

◆ أنا (بابتسامة): بتحسوا إنه ساب أثر؟

◆ محمود: أكيد! مش بس في المشاريع والشركات، لكن في الناس اللي علّمها إزاي يكون النجاح بالبركة مش بالاستغلال. محمود العربي ما سابش مجرد مصانع، ساب نموذج لرجل أعمال يعرف ربنا.

◆ أم حسن (بحزم): وده النوع اللي بنفتقده اليومين دول... بس الخير مابيموتش، وأمثاله هما اللي بيخلّوا الأمل موجود.

(يسود الصمت للحظات، وكأن الجميع يستعيد في ذاكرته صورة الرجل الذي لم يكن مجرد اسم في عالم المال، بل كان قصة خير تُروى في الشوارع، على ألسنة من لم يلتقوه أبداً، لكنهم شعروا بفضله.)

حوار مع العمال في مصانع ومستشفيات العربي
"محمود العربي... رجل أعمال بقلب إنسان"

المشهد: داخل أحد مصانع مجموعة العربي، حيث تملأ أصوات الماكينات المكان، ويعمل العمال بتركيز. في استراحة قصيرة، يجتمع بعضهم للحديث عن الرجل الذي صنع لهم هذا العالم. وعلى الجانب الآخر، في أحد المستشفيات التابعة لمؤسسة العربي، يجلس بعض الأطباء والممرضين يتحدثون عن أثره في حياتهم.

في المصنع...

♦ أنا (إكرام عيد): لو قتلتم الحاج محمود العربي... تقولوا عنه إيه؟

♦ أحمد (عامل قديم في المصنع): أقولك إيه؟ الرجل ده مش مجرد صاحب شركة، ده كان أب لنا كلنا. اشتغلت هنا من سنين، وشوفت بعيني إزاي بيهتم بالناس كأننا عيلته.

◆ س.ع (مشرف خطوط الإنتاج): وأنا كمان يا دكتورة... لما حصلت أزمة اقتصادية، ناس كتير قفلت مصانعها وسابت العمال في الشارع، لكنه رفض يسرح حد، وكان بيقول: "أنا مسؤول عن بيوتكم زي ما أنا مسؤول عن بيتي".

◆ محمد (شاب في بداية عمله): يمكن ما لحقتش أشوفه كتير، بس أي حد هنا يقدر يحكيك عن قصصه. مش مجرد راجل بيدير شركة، دا واحد علّما إن النجاح مش بس فلوس، النجاح إنك تكسب قلوب الناس قبل ما تكسب فلوسهم.

◆ أنا: يعني بتحسوا إنه ساب بصمة في حياتكم؟

◆ أحمد: أكيد! بصي حواليك، دا مش مصنع وبس، دي عيلة، كل واحد هنا حاسس إنه جزء من كيان كبير.

◆ سعيد: ودايماً كان يقول: "النجاح الحقيقي مش اللي تاخده لوحداك، النجاح اللي تشاركه مع الناس اللي تعبوا معاك".

في المستشفى...

◆ أنا: طيب، في مستشفيات العربي، بتحسوا إن فكره وأثره لسه موجود؟

◆ د. منى (طبيبة في المستشفى): طبعاً! المستشفى دي مش مجرد مبنى، دي رسالة. كان دائماً شايف إن العلاج حق لكل الناس، وكان بيساعد غير القادرين بدون ما يحسّسهم إنهم محتاجين مساعدة.

◆ علي (ممرض): مش ناسي اليوم اللي دخلت فيه مريضة كبيرة في السن ومعهاش فلوس، وكانت خايفة يقولولها "ارجعي"، لكن هنا محدش بيرجع. المستشفى دي مفتوحة لكل الناس، والفضل يرجع للحاج محمود العربي اللي كان شايف إن الصحة والتعليم رسالته الحقيقية في الحياة.

◆ د. خالد (استشاري في المستشفى): ودا مش كلام بس، دا واقع، المستشفى هنا مجهزة بأفضل الأجهزة، وعندنا فرق طبية على أعلى مستوى، وكل دا لأنه كان شايف إن الخير مش بس تبرعات، الخير هو إنك تبني حاجة تعيش بعدك.

♦ أنا: بتحسوا إن فكره لسه موجود بعد رحيله؟

♦ د. منى: طبعاً، الأفكار اللي بتتزرع صح مش بتموت، وهو زرع فكرة إن الخير ممكن يكون جزء من البنس، وإن النجاح الحقيقي مش في الأرقام، بل في الناس اللي بتستفيد من شغلك. (بين المصنع والمستشفى، كانت الإجابة واحدة... محمود العربي لم يكن مجرد رجل أعمال، بل كان نموذجاً لرجل الخير الذي عاش ليصنع فرقاً، ولم يرحل إلا بعد أن ترك أثراً لا يُمحى.)

من أقوال الحاج محمود العربي

في معنى النجاح والعمل

"النجاح الحقيقي مش إنك تكسب فلوس كثير،
النجاح إنك تكسب قلوب الناس اللي حواليك."

"الشركة اللي بتكبر على حساب الناس، مصيرها
تقع، لكن اللي بتكبر بيهم ومعاهم، عمرها ما تنهار."

"أنا كنت طفل بسيط، بشتغل في دكان صغير، بس
عمري ما قلت إن الحلم بعيد... التعب هو الطريق
الوحيد ليه."

"اللي ينام وهو مرتاح الضمير، أحسن من اللي ينام
وهو بيعد فلوسه ومش حاسس بالناس اللي حواليه."

عن الأخلاق والإنسانية

"الأخلاق في التجارة أهم من أي رأس مال... الكلمة الطيبة بتفتح لك أبواب ما تقدرش الفلوس تفتحها."

"اللي يعامل الناس بضمير، هيفضل مكسبه الحقيقي أكبر من أي رقم في البنك."

"الفلوس ممكن تخليك غني، لكن الأخلاق بس هي اللي تخليك إنسان محترم."

عن العطاء والخير

"لو عندك فرصة تساعد حد، ساعده، لإنك مش عارف إمتى هتحتاج اللي يساعدك."

"الفلوس اللي مش بتنفع غيرك، مالهاش قيمة."

"لما تبني مصنع، بتبني بيوت، ولما تبني مستشفى، بتبني حياة."

"الخير مش محتاج كلام، محتاج فعل... واللي عاوز يعمل خير، هيلاقى مليون باب مفتوح قدامه."

عن التعليم والمعرفة

"لو عاوز تبني بلد قوية، اهتم بالتعليم، لأنه السلاح
اللي ما حدش يقدر ياخده منك."

"مش لازم تكون متعلم عشان تنجح، بس لازم تتعلم
كل يوم عشان تستمر في النجاح."

"المعرفة قوة، والتجارة شطارة، بس أهم حاجة إنك
تعرف إمتى تخاطر وإمتى تستنى."

عن التحديات والمصاعب

"مفيش طريق سهل للنجاح... ولو كان سهل، يبقى
مش نجاح حقيقي."

"كل أزمة فيها فرصة... الفرق بين الناجح وغيره هو
إنه بيعرف يشوف الفرصة حتى في أصعب الظروف."

"الفشل مش نهاية الطريق، الفشل خطوة في طريق
النجاح، لو عرفت تتعلم منه."

عن حب الوطن والانتماء

"بلدي أعطتني كل شيء، وواجبي إنني أرجع لها جزء
من اللي اديتهولي."

"الصناعة المحلية مش رفاهية، دي مستقبلنا، ولو ما
صدقناش في نفسنا، عمرنا ما هنبقى أقوياء."

"كل منتج مصري ناجح، هو خطوة إن بلدنا تبقى
أقوى."

خاتمة

كلماته لم تكن مجرد عبارات تُقال، لكنها كانت دستور حياة، ونبراساً لكل من أراد النجاح بنزاهة والعيش بكرامة. الحاج محمود العربي لم يكن رجل أعمال عادياً، بل كان رمزاً لرجل الخير الذي آمن بأن التجارة والأخلاق لا ينفصلان، وأن العطاء هو الاستثمار الحقيقي الذي لا يخسر صاحبه أبداً.