

نعمه يافت

بين رجال المال والاعمال

سأل بعضهم كارتجحي ما هو سبب نجاحك . فاجاب « ان النجاح له اسباب عديدة ينبغي ان نجتمع معاً والآن فالانسان اقرب الى الفشل منه الى النجاح معها كان ذكياً ونشيطاً » . والعرض من تدوين سير الناجحين من رجال المال والاعمال في بطون التاريخ هو درس تلك الاسباب وكيفية اجتنابها بقصد الاستفادة منها فالمقدمة الاولى التي استهل بها كلامي عن نعمه يافت هي انه كان بلا مرآة من اكبر الناجحين بين السوريين خصوصاً ومن افضل العصامين بين الماليين والنايفين عموماً . والمقدمة الثانية هي ان الاسباب التي اذت الى نجاحه الباهر ليست بقليلة ولا هي ثانوية لكننا اسباب عديدة وجوهرية فلما نراها مجتمعة في شخص واحد . ولذلك فيحق للمتتطف شيخ مجلاتنا ان يعني بحفظ ترجمة نعمه يافت بين تراجم الافراد الاقذاذ لاجل الاقتداء به والاستفادة من تاريخ حياته

وخليق بشباتنا ان ينسجوا على منوال المترجم في عملهم فيستفيدوا كما قد استفاد هو نفسه (على ما سمعت منه مراراً) من تراجم رجال المال والاعمال المدونة في كتاب سر النجاح وفي مجلدات المتتطف . والمقدمة الثالثة التي ابني عليها هذه المقالة هي ان البيشة او المحيط الذي نبغ فيه نسمة يانت في البرازيل ولئن كان مختلفاً بعض الاختلاف عن محيط المتخلفين منا في سورية او المهاجرين منا الى مصر ، لكنة مختلف عام الاختلاف عن المحيط الذي نما ونبغ فيه رجال المال والاعمال من اهل اوربا واميركا . فلدى هؤلاء من فرس النجاح ومعداته قدر ما لدينا نحن السوريين من عوامل الفشل ومشطات الهمم

لذلك كان الفضل للشرقي الفائر اضعاف اضعاف ما لمثيلو الغربي بهاجر السوري الى بلاد الله الواسعة هرباً من الضيق والجور في بلاده فيجد في كل مكان يحمل فيه من المتاعب ما لا يجد غيره منها ولا عشر مشارها . فلا حكومة له تهتم به او ترفع الاذى عنه . ولا سابقة صيت حسن لقومه او حكومته تمهد له سبيل الوصول الى مصادر النجاح الاصيلة . ولا منشطات له لا من مواطنيه ولا من الاجانب تبينه على البدء في العمل لكي يتيسر له اجتياز العقبة وهي تلكا

الطريق. كلا ولا شيء من معدات التجاح التي يتسح بها الغير من المزاحمين الطبيعيين
 له من الاجانب كمصارف مواطنهم ومعامل وطنهم الاصلي وشركاتهم التجارية
 والمالية والصناعية القوية وغرفهم التجارية وجمعياتهم المليية التي تكثر في المهاجر
 تحت رعاية سفرائهم وقناصلهم والتي تحسب واجب واجب عليها الاخذ بيد المتدثرين
 من بني جنسهم — والسوري نجاه هذه الحالة يرى ذاته وحيداً فريداً في بلاد الغربة
 وامامة صعوبات هائلة ليس من السهل تذليلها فكيف به اذا كان فقيراً لا يتك
 شروي فقير ارجاهلاً لا يعرف لغة البلاد التي هاجر اليها ولا عادات اهليها ولا ...
 ولا ... فجلده ونباته وشجاعته وسط هاتيك انصاعب تجملة حقاً في مصف
 الحيايرة فكيف به اذا قاز — اذا سابق الاقوياء فسبقهم

وانت ادري ان القوي في هذا المصير المادي المحض يستهل الاعتماد على
 الضيف والمستضعف فاذا لم يكن لدى ذلك المستضعف من جسم متين وعقل متين
 وخلق متين درعاً بل دروعاً يتقي بها هجمات المنافسين المتواصلة (والوفجة احياناً)
 ففشله ليس فقط غير مستغرب لكن نجاحة بعد العجوبة . فكيف به اذا كانت
 نجاحاً باهراً

ان الطبيعة ذاتها التي تراها سائرة على ناموس تنازع البقاء وبقاء الاصلح
 او الاقوى تجور على المهاجر السوري وهو في بده محاولته التخلص من قيود ذلك
 الناموس الذي وصفه الدكتور شبلي الشبل بقوله عنه انه لا يرحم ولا يشفق .
 ولرب قائل ان ذلك الناموس يميز بل يأمر بتكيف ذواتنا للبيئة أي بتطبيق احوالنا
 كلها على المحيط الذي توجدنا الاحوال فيه بحكم الضرورة . قلت نعم ولكن ذلك
 التكيف ليس من الهنات الهيئات فالأراه النظرية شيء والعمل بها وممارستها شيء آخر
 ولطالما هلكت المئات بل الالوف في معترك الحياة وهي تحاول بحكم الحاجة
 العمل بتلك النظريات . هذا فضلاً عن ان ذلك التكيف يتطلب بذل مجهودات عقلية
 وجهدية ومعنوية ليس في طاقة الفرد الواحد مهما كان جباراً ان يبذلها وحده
 من دون اعتماد على مجموع ينتمي اليه . والسوري المسكين « ضيف بمجموعه »
 وعصرنا الحاضر عصر عناصر وحكومات تضمن التضامن القومي لكل افرادها على
 قاعدة « الكل لاواحد والواحد للكل » خلقت محيطنا السوري من هذا العامل
 القومي القوي عقبة كثرودقي سبيل فوزنا وخصوصاً في غربتنا وصعوبة مرة بل هي
 امر من الملقم وخصوصاً على ذوي الشعور الدقيق والتهذيب العالي والحاسة الرقيقة .



المرحوم نعمة يافت
عن آخر صورة نتوغرافية له

وحالما يبدأ السوري بالعمل يشعر بمرارة تلك الحالة التي ربما جاز لي ان ادعوها حالة شاذة . وتندبها عليها هو في نظري التقلب على الطبيعة نفسها . وربما عدّ القارىء البعيد هذا القول مبانة في اطراء الناجحين من المهاجرين واما انا فاعده حقيقة لان الفوز في تلك الحالات الشاذة هو فوز فوق المعتاد وفوق المنتظر وفي سردي تاريخ نعمه يافت شرح موجز لهذه الحالة

والفرض منه افادة شباتنا وتدريب رجالنا على الصبر والثبات . فجرد القول ان نعمه يافت نجح فائرى اى مجرد ذكر النتائج لا يكفي بل لا بد من شرح المقدمات التي اوصلت الى تلك النتائج او الاسباب التي اجتمعت فيه حتى ذلك الصعوبات وتقلب على المزاجين وحارب الناموس الطبيعي فصارع تلك الحالة المرة ومرعها ذات غنياً وقويماً وظافراً

فالاتجاه والاقتصاد . وحب العمل والانصباب عليه . وعلو الهمة ومضاهى العزيمة . والشجاعة بل البطولة في مكافحة المصاعب . ومعرفة الفرص المناسبة واتخاذها بسرعة وبلا ادنى تردد . والجلد والثبات في معترك المناكفات . والحفاظ على الوقت وعلى الاسم — هذه كلها كانت متجمعة في شخص نعمه يافت والى ما تمكن من انشاء المعامل الكبيرة واحراز الغزوات الطائفة لان العقبات التي اوجدتها طبيعة الحال امام المهاجرين السوريين لم توجد امام غيرهم من بقية المهاجرين كما سبقت وقلت وكما زادت تلك العقبات والصعوبات زاد فضل المتغلبين عليها

من مضي ثلاثين سنة

وصل نعمه يافت البرازيل منذ ثلاثين سنة تماماً وليس في حبيبه شيء من الرسائل المادي شأن كل المهاجرين السوريين في هاتيك الايام . وصلها والوطنيون يدعون السوري « توركو » باختصار مدفوعين الى ذلك بعامل الدعوة (يرويه عنده) ضده حين حساده التجار البرتوغاليين والليمان وغيرهم توصلوا الى خلق التجارة السورية وهي في المهد حاسين لها حساباً . فتأمرها ضدّها واخذوا في الدعوة فحسروا المقالات أضافية انذبول ونشروها في اكبر صحف البرازيل تباعاً متهمين السوري المسكين تارة باكل لحوم الاطفال ! وطوراً بالكفر بالله وبالاديان ! ! ومضلين العامة بذلك وبسببهم اياه الى تركيا والاتراك . وتركيا كانت حينئذٍ مكروهة ومحتقرة جداً . فصحّ في السوري المظلوم قول الشاعر — « غيري جنى وانا المعاقب فيكم » ليس ذلك فقط بل ان اولئك الحساد الاقوياء والاغنياء (والجلالية البرتوغالية

الكبيرة كانت وما برحت هنا متلثة زمام التجارة والصناعة (لما رأوا ان نشر المقالات لا يكفي اخذوا يصدرون جرائد مخصصة ضد السوري وتجارتهم . فلفقوا فيها ما شاء الفرض والهوى من الاكاذيب وألصقوا به من المعاييب الفاسحة ما لا وجود له الا في مخيلتهم — هذه بعض العوامل القوية المماكة من الخارج

اما العوامل المماكة من الداخل اي ضمن الجالية السورية نفسها فبما ان جل السوريين ان لم اقل كلهم كانوا يومئذ قليلي العلم بالاحوال التجارية . قليلي الراسمال قليلي التمدد والتسد لتنازلة خصومهم وحسادهم ورغماً عن ذلك فقد انبرى منهم عدد يدهم صاحب الترجمة ردوا كيد الحساد في محرم : هذا مع ما تعلم من عدم وجود التضامن القومي بيننا ولا « الاخاء الفني » المرعي الاجراء في اوربا واميركا . ولكن المصائب تجتمع والشنائد يحك الرجال

ومن جملة المماكات ان التجارة السورية يومئذ كانت فوضى لا ضابط لها ولا نظام . فكان المهاجرون الاولون ينتشرون في داخلية هذه البلاد كل رجل وحده والاغلبية من الاميين ولا راسمال لهم سوى قوة الساعد والصبر على المتاعب والاعتماد على النفس والاتكال على الله . وعندي ان لاولئك الابطال الاميين الفضل الاكبر في وضع الاساس المتين للتجارة السورية الحاضرة وهم في عرقي ممن يدعون في تاريخ اميركا الرواد او السافين (Pioneers) كان واحدهم يسافر الى احراش البرازيل ومعه صندوق (كشة) تحوي ما خلف حمله من قدسيات وخرصوات فيتجول وهي على ظهره النهار بطوله حتى اذا ما اذنت الشمس بالمغيب ينام عند اول برازيل يصادفها (والبرازيلي مضياف طيب القلب كريم الاخلاق) وفي الصباح يبعه ديناً ما يقدر على بيعه منه وهم جراً

وكانت الحاجة الى تدوين ديونه (وهو أسمى غالباً كما سبقت وقلت) تفتق له حيلة فعيد الى الذاكرة حيل اسلافنا الفينيقيين الذين باسفارهم التجارية المتكررة توصلوا من الكتابة برسوم و اشارات الى الكتابة بالحروف الهجائية . فاذا بمفاهيم السوري المهاجر ورث منهم الموهبة التجارية وموهبة التفنن في تدوين حساباته حتى درجة الاختراع . مثال ذلك :

كان السوري الامي المهاجر اذا باع ديناً لصاحب بيت مكسور الباب من الاعلى مثلاً برسم في دفتره باباً مكسوراً من الاعلى ومجاثبه خطوط عمودية متوازية والحط الواحد (باصطلاحه) يدل على ريال برازيلي واحد (Milreis) قاعدة المعاملة هنا

وقيمة عشرة غروش . ونصف الحط يعني خمسة غروش . وعلى ذلك فقس . هكذا كانت أكثرتهم تقيد حساباتها

أما الميعة العائلية والاجتماعية فكانت في الجالية السورية حينئذ في حكم الندم لان المهاجرين كانوا عزاباً في الغالب والمزوجهون القليلون منهم تركوا عائلاتهم في الوطن على نية الرجوع بعد جمع شيء من المال

هذه صورة مصغرة للحالة التجارية والعمومية يوم وصل نعمه يافت الى البرازيل سنة ١٨٩٣

الخروج عن التقليد : بعد النظر : تحيين الفرص

على ان الحالة الاقتصادية كانت يومئذ حسنة جداً فوجد المترجم ان مجال العمل هنا واسع وان الارباح طائلة وان المستقبل مضمون فباشتر العمل بهمة وبمعرفة معاً . فال عن خطة التقليد التي سار عليها الكثيرون قبله وبدأ يختط مناهج جديدة تتطلبها احوال الزمان والمكان . فكان اول سوري هنا خالف الذين سبقوه بما يأتي اولاً — ضبط الاعمال التجارية على الاصول النظامية وقد كانت التجارة السورية اولاً فوضى

ثانياً — صمم على اتخاذ البرازيل وطناً دائماً له . وهذا التصميم مدعاة الى اثبات في الاعمال . والاثبات اول سر من اسرار النجاح . فارسل واستدعى عيالته من سوريا بينما كان الكثيرون منا وما برحوا حتى الى نهاية الحرب العظمى عازمين على العمل هنا مؤقتاً والعودة الى الوطن مع مبلغ من المال . وشتان بين من يتردد ومن يعزم عزماً ثابتاً

ثالثاً — حالما فعل ذلك اخذت دائرة عمله تتسع فكثرت ارباحه وصار صاحب الرأي في الجالية يستشيرونه ويعتمدون به وينسجون على منواله . ولما ذاق لذة الربح تيقن انه محرز ثروة كبيرة ومركزاً مالياً كبيراً منذ ذلك الحين فكانت ثقته بنفسه شديدة فصحت عزيمته على تحويل عمله من الانجار بالخرضوات الى الانجار بالاقشة ونقل محل اخوته الاربعة الذين كانوا قبله في هذه البلاد الى مركز اكبر وزاد عليه من البضائع ما يبلغ ثمنه عشرات الالوف من الجنيهات وطلق « يأخذ ويعطي » على قاعدة الامانة (كوديتو) مع المصارف وكبار التجار الاوربيين كأكبر كبار المتاجرين الاغنياء والاقوياء منهم

رابعاً — في تلك الحالة رأى ان ارسال متجولين من قبل محله الى الداخلية

يزيد في عمله وفي أرباحه فكان أول سوري فعل ذلك هنا . وفي هذا الإرسال تقع كبير للتاجر لان الباعة من المتجولين يبيعون كيات وافرة من البضائع ويسودون بمبالغ طائلة من المال الى المحل تزيد في حركته وفي ثقة التجار والبنوك به . وأساس المعاملة الثقة والامانة

خامساً — لم يقنع صاحب الترجمة بما وصل اليه من المركز المادي السامي بل طمعت نفسه الى المزيد شأن الشيطيين المجتهدين المبرزين من رجال المال والاعمال فصار يفكر منذ سنة ١٨٩٧ بمجاراته التجار الاجانب الاقوياء اصحاب الرسايل الكبيرة اي باستجلاب البضائع رأساً من معاملها الاصلية في اوربا . والاستجلاب يعني تحويل ارباح السوالة (الكوميون) اليه وهي طائلة هنا تتراوح بين العشرة والمشرين في المئة وأحياناً أكثر

يدان ذلك الاستجلاب يتطلب مجهودات عظيمة ليس في أماكن السوري بذلها مهما كان قوياً . يتطلب ثقة تامة به من اصحاب المعامل حتى يأمنوا على اموالهم ويتطلب ضبطاً في العمل وتنظيماً في الادارة واسماً حسناً في المصارف وحركة كبيرة في الاخذ والعطاء ومحافظة على الامضاء وعلى الاسم وخصوصاً عند حدوث الازمات . ولمه يافت كان افضل قدوة في هذه الفضائل كما انه افضل قدوة في الجِد والمثابرة على العمل وفي معرفة معنى المسؤولية ومعنى الحق والواجب . وبما ساعده على دوام النشاط والاجتهاد في العمل « عقل صحيح في جسم صحيح » فتلك القوة البدنية الضامنة للقوة العقلية على رأي فلاسفة اليونان هي من سماتنا نحن السوريين على الصوم واهل الشور في جبل لبنان على الخصوص والمترجم منهم

على هذا المنوال بقي محل نعمه يافت واخوته يتبع ويزداد شهرة وثروة مدة خمس سنين (من سنة ١٨٩٣ الى سنة ١٨٩٨) اذا اصبحت البرازيل بازمة مالية هائلة قضت على بيوتات مالية عديدة . لكن بيت المترجم ظل ثابتاً كالصخر لان رئيسه المقننم العالم بناءً على اساس لا يتزعزع . والازمات كالزواج تقضي على الشجر الضيف والجندار المتداعي لكنها لا تؤثر في الشجرة القوية ولا في البنيان المتين . في تلك الازمة غارت عزائم البعض فقدموا عن العمل والسمي منهمين الحظ بانة خاتمهم . بينما المترجم استفاد منها في انه صار اعرف من الاول بسبيل التخلص من الازمات عند وقوعها — فمعرفة قانون البلاد ونظام المحاكم وطرق المرافعات لئلا وسير القضايا كل ذلك ضروري العلم به لمن كانت متاجره واسعة وعلاقته كبيرة

وهنا يخطر على البال امر آخر تميز به صاحب الترجمة وهو بعد النظر فدرسه
الظمة البلاد نبعه في ذهنه الحاد الاستفادة من قانون بدأت الحكومة بتنفيذه يومئذ
يقول بحماية الصناعة الوطنية من مزاحمة المصنوعات الاجنبية . اي ان الحكومة
تفقدت تعريفه للجمرك تتطلب رسوماً قاحشة على الواردات الاجنبية لكي يخلو
الجمرك للصناعة الوطنية جرياً على « تعريفه ما كلي » المشهورة التي يسير بموجبها
الحزب الجمهوري في امريكا الشمالية حتى اليوم قائلاً بالحماية

رأى المترجم ان السوريين قد كثروا في البرازيل فكثرت محلاتهم التجارية
وزادت المنافسات بينهم لاحترافهم كلهم حرفية واحدة فوجد انه وصل بالتجارة الى
حد لم يمد فيه زيادة لمستزيد فقال ان البقاء على حالة واحدة هو التأخر امين —
فعول على التوسع والارتقاء . عول على انشاء معمل كبير . عول على الاستفادة
من تعريف الحماية . عول على دخول ميدان اوسع للمعمل شأن عظماء الرجال من
ارباب المطامع الشريفة

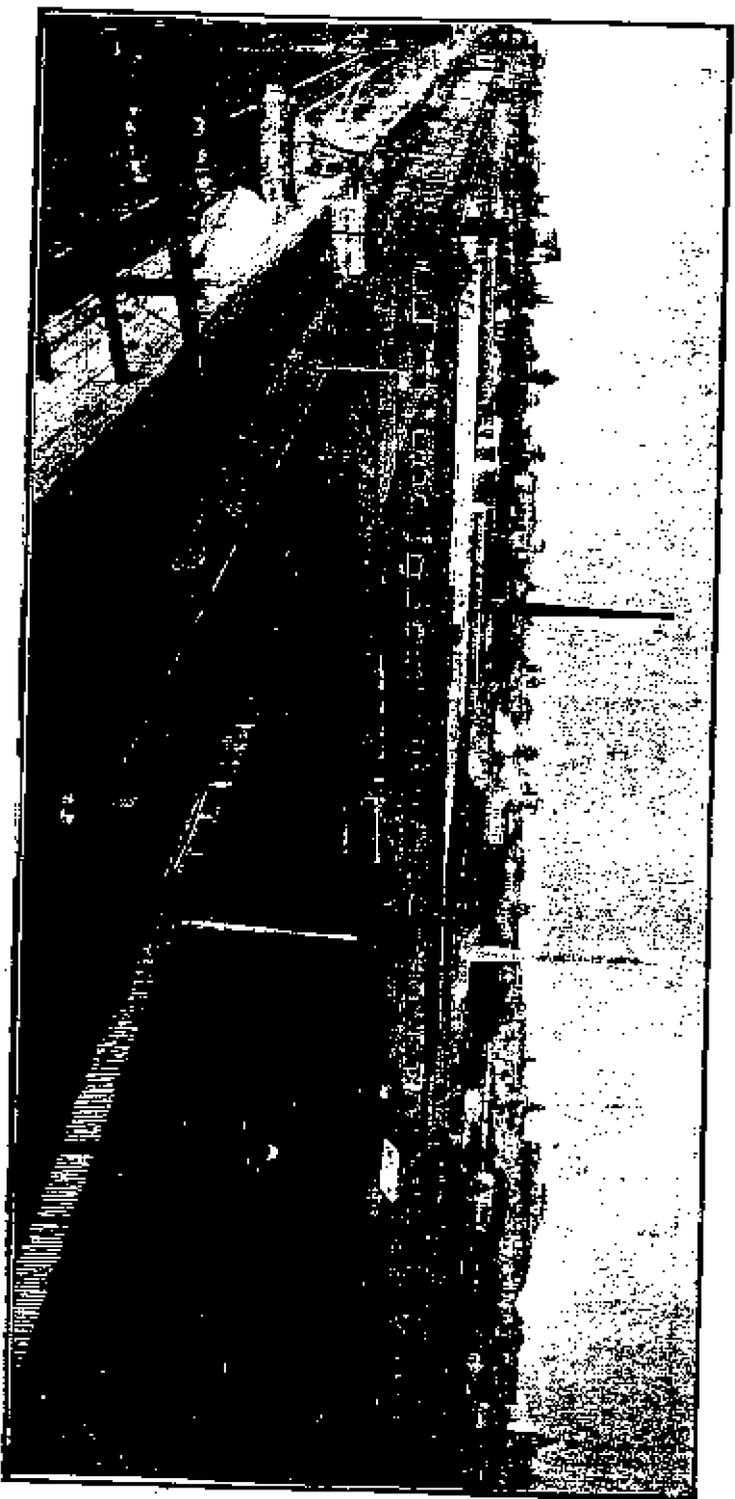
ان الاقدام على مشروع كبير كهذا يدل على ما كان عليه نعمه يافت من قوة
الارادة والشجاعة والثقة بالنفس . فعمل كبير للفعل والتسج في بلاد كالبرازيل
يقضي رأسمال كبير ومتاصرة معنوية قوية واسعافاً مادياً مكفولاً . وكل المال
الذي كان في يده يومئذ والتي كان واقراً وفرة نسبية ولكنها لم يكن يبكي ولا
لنصف المطلوب والاسعاف المعنوي كان سلبياً لا ايجابياً واعني مزاحمة الاجانب
والحماد مزاحمة طالما كسدت خسائر وافقدت محلات وقضت على آمال واورثت
اليأس والفشل

وفي هذه المسألة ايضاً اظهر نعمه يافت مقدرة ادارية غريبة بل قوة حديدية
عجيبة . مشروع كبير اذا تم كان له من ورائه مورد دائم لثروة طائلة وان فشل كان
منه خراب ما بعده خراب . وهنا صح عليه قول المتنبي القائل (وتصغر في عين العظيم
الغضائم) . فالعلم بالامور وسبر غور الحالة العمومية واخذ الحذر من الفشل واغتنام
الفرص السانحة كانت من بعض صفات ذلك الرجل العظيم فاسرع . واخرج تلك
الفكرة الى حيز الوجود طالما اقتنع بفائدتها عالماً ان التردد رائد الخمران وان الحزم
في المعجلة والاقدام : فاشترى الارض واوصى على الآلات اللازمة للعمل من امتلكوا
وباشر البناء في عام ١٩٠٧ وما هي الا سنة حتى كان المعمل وكانت مصنوعاته معروضة
في الاسواق تضاهي بمجودتها احسن البضائع الاوربية واكثرها رواجاً

عند ذلك عاد المنافسون من البرتوغاليين وغيرهم الى نعمتهم القديمة من الحد والمقاطعة فاكثروا يشترون مصنوعات ولا يدعون زبائنهم حتى من نفس السورين يشترونها . وانت اذا عرفت اهمية المالىين والتاجرين البرتوغاليين في البرازيل عرفت عظم الصعوبة التي وضموها امامه والتي يهاب مقابلتها اقوى الرجال مالاً وعقلاً ونفوذاً . ولكن اسمه يافت الذي كان يعلم بان الاجتهاد يذلل الصعوبات مهما كانت والذي كان يزيد اجتهاده ونشاطه كلما زادت المقاومات لم تكن عزيمته تلك المنافسات والمصاعب بل ثبت في عمل ثبوت الرواسي وحمل يفتش عن اسواق جديدة لترويج مصنوعاتهِ وتصريفها . في تلك الايام كان يشتغل بلا انقطاع في معمله حتى ان كثيرين من اصحابه لم ينظروهُ في المدينة مدة ثلاث سنوات وسُمع عن لسانه انه كان في ذلك الحين يشتغل احياناً اربع عشرة ساعة يومياً — شأن رجال الاعمال والابطال الذين لا تنفي عزيمتهم المتاعب ولا تقبض همهم المقاومات بل تزيدم نباتاً ونشاطاً

كانت تلك السنوات الست (من عام ١٩٠٧ الى ١٩١٣) سنوات عمل مستديم وثبات عجيب وحركة متواصلة انتهت بان المعمل اصبح ضغفي ما كان عليه اولاً . ولمكن في ذلك العام عينه برزت صعوبة جديدة امرت من غيرها وانكى وهي النزاحة الاوربية . كانت المانيا آتشر في اوج تقدمها الصناعي فصارت تعرض بضائنها هنا وفي العالم بأسره بأسعار رخيصة وكميات كبيرة وبشروط موافقة المشتري وساعدها خمسين سمر القطع (الكيبو) البرازيلي يومئذ فشجبت سوق برازيل من المصنوعات الالمانية الى حد التخمة . وتلك الضربة مع غيرها من الضربات الاقتصادية التي حمت العالم كله يومئذ امت بازمة شديدة لم تر هذه البلاد مثلها . في تلك الازمة الشديدة بيعت معامل برازيلية كثيرة . بالجنس الأمان وعرض غيرها للبيع ولم يعد في اسكان القليل من الباقي الاستمرار على البقاء الا بشق النفس . ولولم تنشب الحرب الكبرى لبانت تلك البنية على شفا الحراب

ولكن بحمي الحرب قطع وارد البضائع الاجنبية عموماً والالمانية خصوصاً . وطالت مدة الحرب فانتعشت المعامل البرازيلية وصارت تشتغل الليل والنهار ولاتلبي الطلب الكثير عليها فراجت منسوجاتها رواجاً لم يخطر على بال وصارت تدر على اصحابها ارباحاً لم يملوا بها ولا تزال على هذه الحالة الى الآن



صورة عامة لمعمل أمه يانت وأخوتها في البرازيل

شيء عن الحظ — الحتام

وهنا ربما قيل لي ان للحظ او للظروف بدأ في نجاح لعمه يافت وغيره من اصحاب المعامل قاتم لولا الحرب وطولها لحسروا وبارت معاملهم . اقول ان الحظ (والظروف) (كمجزيء الحرب مثلاً) قد يساعد ولكنه لا يمكن ان يكون السبب كل السبب في النجاح . فلو لم يكن معمل لعمه يافت مؤسساً على الصخر من سنين سبقت الحرب . ولو لم يتمكن لعمه يافت بصبره وثباته ونشاطه وعلمه من تذليل الصعوبات والتغلب على الحساد والخروج من معارك المزاومات الكبيرة السابقة ظافراً ولو لم يكن معمله قوياً عند مجيء الحرب وذلك المعمل هو نتيجة اعوام عديدة قبل الحرب كما مرّ بك آنفاً — لولا هذه وغيرها من العوامل التي لا تحضرنى الآن لما كانت الحرب ولشوها من دواعي الريح . اي لما « ساعدت الآ الذين شاعروا انفسهم » قبلها . ترى سنابل عديدة في الحقل وسنبلة واحدة منها ارفع من البقية ولو مليحترأ واحداً وهذه الميزة عن بقية السنابل ولئن كانت مقدار شعرة لكنها تفوقها وامتياز ونبوغ والفرق بين النايغ والعاذي يكاد لا يرى — فتفوق لعمه يافت بقوة الارادة وبعد النظر والاجتهاد والعلم مع ثباته وشجاعته بمكافحة الازمات والمزاومات والشدائد ذلك هو السبب الاصيل لنجاحه وما الحرب والظروف والحظ وما اشبه سوى الفرع الذي لا يمكن ان يثمر ما لم يكن له اصله سابق وعريق

والآن

والآن ترى معمل لعمه يافت كناية عن ابنية كبيرة في ارض ماحتها اريسون الف متر مربع يشتغل فيها الفنا عامل الليل والنهار وفيها الف وخمماية نول للحمياكة واثنان وخمسون الف منزل . يفزل المعمل وينسج ويصنع ويطبخ ويصدر يومياً من الاقشة مئة وسبعين الف متر تباع بمعدل تسعين الف جنيه انكليزي شهرياً . وبعد قليل ينتدى فرع جديد من المعمل ينسج القلانلا وفرع آخر اكبر ينسج الحرير . فهو على تقدم مستمر فالمال كالمغناطيس يجذب اليه المالك . والاساس الذي بني عليه لعمه يافت عمله ومعمله هو اساس متين . هو العلم وحب العمل ودوام الاجتهاد والثبات

الدكتور سعيد ابو حمزة

سان باولو — برازيل