

الشؤون الاجتماعية والمعاون

مجلة شهرية تصدرها وزارة الشؤون الاجتماعية

كل ما يتعلق بالنشر والاشتراك يرسل باسم مدير التحرير مباشرة
قيمة الاشتراك في اثني عشر عددا ١٥ قرشا

ليس للجنة وكلاء ولا محصلون

مدير التحرير : حسن الشريف
إدارة المجلة : بديوان وزارة الشؤون الاجتماعية ، تليفون ٨٥٣١٢

فهرس العدد

الموضوع	صفحة
التاجر المصرى، عيوبه وأسباب فشله - - - - -	٣
المرأة فى مبادئ الحياة - - - - -	١١
التعاون : نشأته وتطوره فى مصر - - - - -	١٦
الإجرام فى الربف - - - - -	٢٠
قص تشكيلاتنا الاجتماعية - - - - -	٣٠
تنظيم العلاقة بين الملك وصغار الزارعين - - - - -	٣٤
أثر العمارة فى إبراز الشخصيات القومية . - - - - -	٣٩
حقوق الجمهور وكيف يحافظ عليها - - - - -	٤٢
التعاون الزراعى فى مصر - - - - -	٤٥
نقابات العمال - - - - -	٥٢
تعليم الأميين ووسائله - - - - -	٥٧
تعاون الجماعات - - - - -	٦٠
أطعمة الفقراء فى مصر - - - - -	٦٤
فى المستوفد - - - - -	٦٨
حظ الآداب والأخلاق - - - - -	٧٣
البيت ليس فندقا ولا مملعا - - - - -	٧٧
الشباب بعد مرحلة التعلیم - - - - -	٨٣
الانهار الاجتماعية - - - - -	٨٩
راجلة الاصلاح الاجتماعى - - - - -	٩١
الشئ الأسود، هل هو مادة مضره بالصحة ؟ - - - - -	٩٤
مفترقات اجتماعية - - - - -	١٠٧
أخبار الجمعيات التعاونية - - - - -	١١٢

التاجر المصري

عيوبه وأسباب فشله

حديث مع حضرة صاحب الدولة اسماعيل صدق باشا

في عالم التجارة المصرية ظاهرة عجيبة تسترعى الانتباه وتحمل على التفكير . هذه الظاهرة هي أن أسواق مصر كانت حتى عهد قريب عامرة بأسماء تجار كبار عرفوا بضخامة رؤوس أموالهم واتساع نطاق أعمالهم وإقبال الجمهور عليهم وقد توافرت لديهم بذلك وسائل النجاح . ومع كل هذا رأينا تلك الأسماء تختفي من السوق المصرية تباعا ولم نعد نسمع عن أصحابها شيئا . فماذا تفسر هذه الظاهرة وإلى أي الأسباب نرجعها ؟

خطر لي هذا الخاطر وخطر لي أن أستفتي فيه أحد كبار الاقتصاديين في مصر ، فقصدت إلى حضرة صاحب الدولة اسماعيل صدق باشا باعتبار كونه الرجل الذي إذا جاز لأحد أن يجادل في سياسته فستبقى ناحية من نواحي نشاطه الذهني ، وهي ناحية الاقتصاد وعلم سياسة المال ، أسمى من أن يرتفع إليها الجدل أو أن تختلف فيها الآراء .

قصدت إليه فإذا هو كما عهدته عارفوه يرحب بكل حديث ما دام موضوعه بعيدا عن السياسة المحلية ، ويقبل بجمعة قلبه على كل بحث يأنس فيه تنوير الشعب أو تثقيف طائفة من الجمهور ، ويلاحظ وينقد ويأخذ ويدفع ولكن في رفق وسمو حتى لتظن أن الذي قال : " فلان يقطع ولا يسيل دما " إنما أشار إلى دولته بالذات .

ألقيت عليه سؤالي ففكر مليا ثم قال :

"أما أن ذلك من الظواهر المشاهدة فأمر لا جدال فيه . وأما أنه ظاهرة عجيبة فليس فيه على ما أرى ما يدعو إلى العجب . فقد كان هؤلاء الذين تشير إليهم يعملون في وقت ربما كانت أساليبهم التجارية تصلح له . غير أن الأساليب الفنية التجارية ، كما لا يخفى ، لا تنافس طور ، شأنا في ذلك شأن سائر الظواهر الاجتماعية والاقتصادية . وكل ما في الأمر أنهم لم يماشوا هذا التطور ، ولم يعتنوا بتنظيم أعمالهم على الوجه الذي يلائمه ، فتأخروا في مجاراة مقتضيات العصر ، ووهنوا رويدا رويدا إلى أن اختفوا تحت ضغط الأساليب العصرية

ومن أنفسه من هم أعلم منهم بهذه الأساليب ممن أحكموا نظام أعمالهم وتنبهوا إلى ضرورة اختيار مشترياتهم في مصادرها لتكون أكثر ملاءمة لأذواق زبائنهم ولكي تبيء أقل كلفة مما لو استوردوها عن طريق الوسطاء .

” يضاف إلى ذلك جهل الأولين بتواعد حساب الكلفة (Prix de Revient) التي لا يخفى عليك أنها وليدة الأُمس ، بل حتى لا تزال في أول مراحل تطورها . على أن الحياة دول . وإن كنا نأسف على احتجاب أسماء هؤلاء الرجال الذين حملوا لواء التجارة في وقت من الأوقات فإن لنا من ثقافة الجيل الحاضر وخبرته ما يبشر بآمال طيبة .“

قلت : ” هذا حسن فيما يتعلق بالماضي . ولكن دولتكم بلا شك قد لاحظتم في ما شاهدتموه حتى الآن أن التاجر المصري يبدأ عمله كبيرا ثم يأخذ في الهبوط فيصغر ويتشبه حتى يختفى ، بينما التاجر الأجنبي أو الشرقي المتمصر يبدأ عمله صغيرا ثم يظل ينمو وينمو حتى يجعل لنفسه مركزا كبيرا ثابتا ويستقر فيه . فما سبب ذلك ؟ وبعبارة أعم وأوضح : ما أهم العيوب التي تؤثر في عمل التاجر المصري وتؤدي إلى الفشل الذي يصيبه ؟“

وهنا نيمم دولة الباشا وقال : ” يظهر أنك تريد أن تثير على جميع مواطني ، فانك لا تأتي إلى إلا لأحدثك عن عيوبهم . فمنذ شهرين حملني على الكلام في عيوب شبائنا ، واليوم تريد أن أبحث في عيوب تجارنا ، وقد تبيء غدا لتحدث في عيوب نساءنا أو معلمينا ، وهكذا حتى لا تبقى طائفة ولا فئة من الشعب لم نقاوطها بسوء .“

قلت : ” أظن يا دولة الباشا أن العلاج الصحيح لا يكون إلا بعد التشخيص الصحيح ، وأن علاج عيوبنا الاجتماعية لا يتأتى إلا بعد أن نكون قد عرفناها على حقيقتها . ولا خير في أن نخادع أنفسنا ونوهم فينا الكمال بينما الداء يختر في عظامنا كالسوس ، ولا يمكن أن يتهم رجل من طراز دولتكم ولا مجلة كجلة الشؤون الاجتماعية بالرغبة في تعريض الأمة أو التشهير بها . وإنما هي علل اجتماعية وبيلة نخمها جميعا ونحس أعراضها وآثارها فنحاول أن نشخصها ونصف لها العلاج الذي ينجع فيها . وإلا فلو أن قادتنا والمفكرين منا عمدوا إلى الصمت خوفا من المساس بهذه الطائفة أو بتلك ، لاستمرت حالتنا الاجتماعية على ما هي عليه ، فلا تقدم ولا تحسن ولا شفاء . لذلك أرى من واجب زعمائنا — وهم أطباؤنا الاجتماعيون — أن يصارحونا بحقيقة مرضنا حتى ننتبه له ولا نفعل عنه ، وسواء لديهم في ذلك أرضينا أم كرهنا .“

وأرسل دولته نظره من خلال النافذة ، واختمت من فوق شفته تلك الابتسامة التي تحول بينك وبين أن تقرأ على أسارير وجهه ما يدور في نفسه ، ففهمت أنه يتردد ، وخشيت

أن يقف من حديثه عند هذا الحد . ولكن دولته اسأف الكلام بصوته الذى تخالطه غنة لطيفة وقال وكأنه غاد بفكره من آفاق بعيدة :

” هذا صحيح عيوبنا كثيرة ويجب ان نتذرع بالحزم عند الأخذ بوسائل العلاج وبعد فأمنا كأولادنا يجب أن نصحبها وأن نغلق لها فى القول وأن نهرها عند اللزوم وخير لها ولنا أن نقسو عليها أحيانا من أن نبتم لها وندع حبلىها على الثارب العلاج الصحيح لا يكون إلا بعد التشخيص الصحيح هذه حقيقة “

ثم نهض الباشا وسار فى الحجرة بضع خطوات ، وتوقف وقد جعل يديه فى جيبى سترته ونظر إلى السجادة طويلا كما لو كان يتأمل فى رسومها وقال :

” اسمع يا سيدى : أريد قبل كل شيء أن يكون مفهوما أنى اذ أقول ”التاجر المصرى“ لا أرمى الى أن العيوب التى سأسردها تشمل جميع تجارنا بلا استثناء . فما لا شك فيه أن بين تجارنا المصريين من هم جديرون بالإعجاب والثناء والتشجيع ، وبين المتاجر المصرية الحديثة ما يستحق الثقة ويعتبر مثالا طيبا يبشر بخير النتائج ويطمئنا على مستقبل مصر فى عالم التجارة . وإنما أرمى الى تلك الكثرة من التجار الذين ورثوا الأساليب التجارية المعوجة ولم ينظروا الى ما يجرى حولهم فى العالم ليستبدوا بتلك الأساليب أساليب غيرها تضمن لهم الرقى والنجاح . وأريد أن يكون منهنوما أيضا أنى ألقا الى التعميم لكن لا أعين أحدا بالذات ، فكل هذا البحث أسمى من أن يتناول أفرادا معينين أو أشخاصا مقصودين .

” التاجر المصرى على العموم كثير التفؤل ، واسع الأمل ، حسن الظن بالأيام والناس ، وهذا الاستعداد النفسانى يجعله فى الغالب يقيم حسابه ومشروعاته على أحسن الفروض ، وقلمما يحسب للطوارئ وتقلبات الأحوال ومفاجآت السوق حسابا جديا . وهو إذا ازدهرت تجارته وكثر الإقبال عليه زين له هذا الاستعداد النفسانى أن يعتقد أنه أقام عمله على قاعدة ثابتة ، وأن نجاح اليوم يكفل نجاح الغد وضمان المستقبل . وعندئذ ترى حسن ظنه بالأيام يتخذ مظاهر مختلفة الأشكال ولكنها كلها متافهة تؤدي الى الخراب . ولعل أبرز هذه المظاهر أنه يسرع الى تشغيل ماله الاحتياطى فى تجارته ، مع أن الاحتياطى إنما جعل لمواجهة الطوارئ والعمود للمفاجآت ، فإذا حلت كارثة لسبب من الأسباب لم يجد التاجر من احتياطيه ما يدفعها به أو ما يعاونه على تكوين نفسه من جديد . والتفريق بين المال الاحتياطى والمال العامل قاعدة تجارية يقضى بها الحذر وبعد النظر . ولكن قليل هم الذين يملكون بها أو الذين لا يفريهم النجاح المؤقت بالانحراف عنها .

ومن مظاهر تفاؤله وحسن ظنه بالأيام حب استخدام الربح فى هملات هى أدخل فى باب المغامرة والمقامرة منها فى باب التجارة الصحيحة ، وذلك طمعا فى تحقيق الربح العاجل من طرق

قصيرة، كالمضاربة مثلا. وكثير من كبار تجارنا قد ذهبوا ضحية هذا الطمع، بل ضحية خروجهم عن الطريق المأمون الذي يسار فيه ببطء مع الاطمئنان والثقة، إلى طريق يظن أنه أقرب ولكنه محفوف بالمخاطر والمفاجآت .

”ومن تلك المظاهر أيضا الخلط بين الربح والدخل ، فالدخل بطبيعة الحال معظمه من رأس المال الذي اشترت به السلع المبيعة، وكسر منه يمثل الربح الصافي . ولكن بعض تجارنا بمجرد خزائنه آخر النهار أو آخر الأسبوع فيجد أن دخله قد بلغ مبلغ كذا فيعاط نفسه ويحسب كل المبلغ ربحا ، ومن هنا يأتي البذخ والسرف والالتفاف ، ثم لا يمضي طویل زمن حتى يفتح هذا التاجر عينيه فيجد أنه أكل رأس المال والأرباح ، فيدهش الناس لإفلاسه رغم شدة الإقبال عليه ، وهم يجهلون أن هذا التاجر لم يفرق بين دخله وربحه .

”ومن أعجب ما لاحظته في بعض تجارنا أنه اذا حقق ربحا مرضيا بعد مجهود طال بضع سنين ، أخذ الى الكسل والراحة وحياة الهدوء ، فبعد أن كان يباشر عمله بنفسه ويشرف على متجره وحساباته بشخصه ، نراه يعتمد على مدير أو وكيل يتولى عنه هذا العمل والإشراف ، والحكمة القائلة ”ما حك جلدك مثل ظفرك“ لا تخفى عليك ، فهما يكن من أمانة المدير أو الوكيل ، ومهما يكن من غيرته وإخلاصه فستبقى هناك أمور يحسن أن يتولاها التاجر ويراقبها ويعالجها بنفسه . اما اذا كان المدير أو الوكيل غير أمين — وهذا ما يحدث غالبا — فهناك الطامة الكبرى والإفلاس السريع .

”ويقيني أن في التاجر المصري عيبا أساسيا لا أستطيع أن أغفله لشدة أثره في إخفاق بعض تجارنا . ذلك أن التاجر المصري — والمسلم بصفة خاصة — يسيء الى حد بعيد فهم روح الدين الاسلامي وإدراك حقيقة تعاليمه السامية . فهو يقول ”إن الرزق من عند الله“ وأنه ”لن يصيبنا إلا ما كتب الله لنا“ ثم يفسر ذلك تفسيرا خاطئا ، ويطبقه تطبيقا أحرق . يفسره بأن رزقه ليس من الزون وأن ما لا يشتريه هذا لا بد أن يشتريه غيره، وأنه إن لم يبع هذه السلعة اليوم فسيبيعها غدا ، وأن رزقه سوف يأتيه مهما حالت دونه الموانع . ومن هنا تلك العنجهية التي تساعدنا في بعض تجارنا كبارهم وصغارهم حتى الباعة المتجولين . فيدنا ترى التاجر الأجنبي أو الشرق المتمصر يتأطف منك ويتأدب بين يديك ويتملكك ويجهد نفسه إرضيك ويذل شيئا من عزته ليكسبك ويتقاضى عن غطرسك ويستلم لفضبك ويهش لضجرك ، ترى في التاجر المصري المسلم شيئا من الصلف وضيق الصدر وحدة المزاج . تراه لا يصبر ولا يتعمل ولا يتخفف جناحه ولا بداهن ولا يتواضع ، فيصطدم كبرياؤه بكبرياء الزبون فيخرج الزبون غاضبا والتاجر يودعه بهذه الألفاظ ”زى بعضه ياسيدى هو كان رزقنا عليك؟“

نعم إن الأرزاق جميعا من عند الله . ولكن السماء لا تمطر الناس ذهبيا ولا فضة كما قال عمر بن الخطاب ، والزبون هو الوسيط في الرزق ، وحسن الخلق وسيلة الى كسب الزبون . فاذا ساء خلق التاجر ساءت تجارته وقل رزقه . ولا تنس ان العمال البائسين يتخلفون بأخلاق صاحب المحل ويسرون في معاملة الزبائن على الأسلوب الذى يأخذونه عنه . ولا يخفى عليك ما يترتب من النتائج إذا اشتهر محل تجارى بسوء معاملة زبائنه .

”ولتاجر أوروبا وأمريكا شعار معروف وهو ”أن الزبون على حق دائما“ ، ومعنى ذلك أن الزبون إذا غضب من عامل أو اشتكى عاملا فهو محق في غضبه وفى شكواه بدون تحقيق ولا استفهام حتى ولو أدرك صاحب المحل أن لا مبرر لهذه الشكوى أو أن الزبون هو المخطئ ، وفى ذلك من إرضاء الشارين والمتعاملين ما لا يخفى .

”كنت أعرف تاجرا كبيرا من الشرقيين المتعصرين وكنت أرى هذا التاجر ، رغم ثروته الضخمة وسنه المتقدمة ، يقف بالقرب من باب متجره يستقبل الزبائن ويستفسر عن صحتهم وصحة أولادهم ويرشدهم بنفسه الى البائع المختص بالصنف المطلوب ولا يفوته أن يوصى هذا البائع بالعناية بهم ثم يعود الى موقفه قرب الباب حتى اذا رأى زبونا لم يشتر شيئا سأله عن السبب وعاد به الى البائع يعرض عليه أنواعا أخرى ويرضيه بتخفيض الثمن فلا يدع الزبون حتى يرضى ويشتري . فأين هذا مما نشاهده فى المحلات المصرية الكبيرة عند ما نرى صاحبها — اذا صادفناه فى محله — يجلس أمام مكتبه فى كثير من العظمة والخילה وينظر الى ما يحدث حوله نظرا المتفرج الذى لا يمتنع من الأمر شئ ، فلا يسرع الى فسخ خلاف ولا يتدخل لتيسير صفقة ؟

”ثم الجعود الذى يحول بين التاجر وبين تعارف الأذواق وتتبع تطوراتها وتقلباتها ، ويحد من نشاطه فى ارتياد منابع الابتكار ومصادر الاختراع والامتدادات . فالتاجر المصرى فى الغالب لا يعرف الطراز الأخير والنوع الحديث الا بعد أن يسبقه غيره اليه وبعد أن يكون شيئا مألوفا أو مبتذلا فى السوق . بخلاف التاجر الأجنبى ، فهذا له غير الصحف والمجلات عيون ومراسلون ووسطاء يقفونه على كل شئ فى حينه . وهو يرجع الى الاحصائيات لمعرفة حظ الصنف فى السوق والكميات الموجودة منه فيرتب مشترياته على ذلك .

”ولقد كنت أنت شخصا موظفا بمصلحة الاحتشاء ولا شك أنك لاحتلت كثرة استخدام الشركات الأجنبية والتجار الأجانب للإحصائيات المختلفة وشدة إلحاحهم فى طلبها بينما تاجرانا المصريون لا يعنى أغلبهم بها بل ولا يطلعون عليها

”أضف الى ذلك أن التاجر المصرى لا يعنى بالإعلان وطريقة العرض عناية كافية . فالاعلان اليوم هو أهم أداة للتاجر الذى يعرف مهنته ، حتى إن المحلات الكبرى لاتنسى على

الإعلان بنفقات نظنها باهظة بل جنونية وهى فى الواقع خير وسيلة لشمرىف الصنف وجذب المشترىن إليه . "ولعلك لا تتجول كيف أن أحد متماىع السياراى فى بارىس يستخدم برج إيفل فى الاعلان عن نفسه .

"كما أن حسن العرض بتنسيق واجهات المحلات التجارية عمل يحتاج إلى مهارة ينقصنا منها بعض الشىء فاستلغات نظر المارة إلى الصنف بطرقة تجذبهم إليه ورغبهم فيه أمر لا يستهان به ، حتى أن بعض المتاجر فى المدن الامريكىة لم يكنف بالاعلانات المتحركة فعمد إلى استخدام الأشخاص الأحياء يضعهم وراء الواجهة البلورية ويمعاهم بأتون بمحركات آلية تشير إلى جودة الصنف وتبين فوائد والمزايا التى تميزه على غيره من المنتجات التى تخرجها محلات أخرى .

"يق أن أحدتك عن مسألة الذمة التجارية . وهذه مسألة لها خطرها فى نجاح التجارة وفشلها .

"دعنى من التاجر الذى يبنى عمله على النش من أول الأمر ، فهذا رجل محكوم عليه بالإفلاس السريع . ولكن تعال إلى التاجر الناجح الذى إذا عرف الرواج وأنس اقبال الناس عليه ، ظن أن هذا الراج والاقبال سيدومان حتى ولو أدخل الزيف على بضاعته .

"هذا النوع من التجار كثير فى مصر : تجده فى الصيدلى الذى ينقصه هذا العقار أو ذاك فلا يكلف نفسه شراءه من مخزن أدوية ، وإنما يستعيض عنه عند تركيب الدواء بقرار آخر يظنه من نوعه أو قريبا منه ، وبذلك يفسد التركيب الذى أمر به الطبيب . وتجده فى بائع الحلوى والنطائر الذى إذا ارتفعت آثمان مواد الأولية لم يعمد إلى رفع ثمن بضاعته أو تصغير حجم فطائره . بل يعمد إلى استخدام مواد أولية من نوع ردىء ثمن أرخص لكىلا يصدم زبائنه بتغير السعر أو إنقاص الحجم . وتجده فى بائع الأحذية الذى يستعمل فى الأجزاء غير الظاهرة من صناعته مواد أقل جودة أو لا تتناسب مع النوع الظاهر منها اعتمادا على أن الشارى لن يلاحظها أو أن حسن الصنع قد يشفع فى رداءة الصنف . وتجده فى تاجر المفروشات عند ما يبيعك دولابا مغطى بقشرة من خشب "الباليساندر" بينما ماتحت القشرة الجميلة خشب من نوع لو عرفته لأعرضت عنه . وتجده فى البقال الذى يعز عليه أن يعمد كىة من بضاعة أتلغها القدم ، خصوصا إذا كانت محفوظة فى عاب ، فبيعك إياها على أنها جديدة طازجة ولا يفكر فيما قد يترتب على ذلك من نتائج ما دام قد قبض الثمن . وتجده فى الخياط الذى يلبسك بذلة من قماش جيد حنة الصنع والتفصيل ولكنه لا يتورع عن أن يحشوها فى أجزائها الباطنة بشعر أو تيل رخيص لا يلبث أثره أن يظهر فى هندامك . ولقد أذهب فاعدد لك أفراد هذا النوع من التجار فلا أنتهى ، فحسبك هذا القدر لا للحصر بل للتمثيل .

” وفي عالم التجارة المصرية مشهد عجيب لا تجد له شبيها في غير مصر . ذلك هو مشهد الباعة المتجولين وطريقتهم والمناداة على بضائعهم والمساومة فيها . انخرج إلى الشارع أوخذ مقعدك في مقهى وراقبهم ساعة أو بعض ساعة ، فانك ترى من أسره العجب وتنتهي إلى أن تعتقد أن الغش والخداع والتزييف يجري في دماغهم أو أنه هو القاعدة التي يسيرون عليها في معاملاتهم .

” لانهم يعرضون عليك سلعهم بغير أسماءها ، فالترمس لوز ، والجوزتين ، والذين قراصية ، والسك النيلي بحري ، والحرير النباتي طيبي وهكذا . وهم يذهبون سلعهم إلى مصادر غير مصادرهما ، فالمشمش البلدي حموي ، والتفاح الإيطالي أمريكي ، والكرز الشامي إيطالي ، والبرتقال البلدي يافاوي ، والبطيخ الصمدي صلاحي وهكذا . ثم يجعلون لكل شيء ثمنًا مبدئيًا ، وهو في المادة ثلاثة أو أربعة أضعاف الثمن الذي يرضون أن ينزلوا اليه في النهاية . ويعززون تغاليهم في الكذب بمحرجات الإيمان . فلا يدعون الحيا ولا بيا ولا ولأ ولا أبا ولا ولدا إلا يسمعون به ليؤكدوا صدقهم ، وهم يعلمون أنهم كاذبون ويعلمون أنك تعلم أنهم كاذبون . فكان محاولة الغش والسرقة أمر مسلم به بل كأنها أصل من أصول التجارة ووسيلة من وسائلها المشروعة فلا حياء منها ولا نجلى وما على الشاري إلا أن يحتمس ويتعاط ويدافع عن نفسه . وإذا سألت أحدهم لماذا كان يحاول أن يملك الشيء بعشرين قرشا وهو لا يساوي أكثر من ثلاثة ، تبسم في سذاجة مروعة وقال : ” نعمل إيه . . الدنيا عايزه كده “ .

هذه الطائفة من التجار نحزي متنقل في شوارع المدن ، وعار متجول في جبين البلد إن لم تستطع الحكومة محوه لسبب من الأسباب فلا أقل من أن تعالجه علاجا يلطف من شكله ويخفف من آثاره . فالأجانب يحصونه علينا فيما يحصون من العيوب ، وينقلون إلى بلادهم عنا صورا وأحاديث لا تشرف أمة تريد أن تحظى بمكانة محترمة بين الأمم . فلتبدأ الحكومة العلاج بأن تحتم على الباعة المتجولين تحديد الأثمان على بطاقات تحملها بضائعهم ، وأن تتخذ لذلك ما ينبغي من الاحتياط الذي لا يسمح لهم بالتلاعب والتغير . ويجب على الجمهور نفسه أن يعاون الحكومة على تحقيق هذا الغرض فلا يشتري إلا من البائع الذي يخضع لهذا النظام ، ولا يتساعج مع أي بائع يحاول ادخال الغش عليه . ويمكن من الجمهور أفراد يرشدون هؤلاء الباعة إلى ما في مساوماتهم الطويلة من إضاعة وقت كانوا يستفيدون منه في عقد صفقات كثيرة لو أنهم راعوا في تجارتهم ما تقضى به الذمة وما يقضى به النظام .

وسكت دولة الباشا وتمهد من أعماق صدره وقال : ” وماذا أقول لك أيضا ؟ “ .

قلت : ” في هذا الكفاية ولكن ما العلاج ؟ “

فاندفع دولته في تمس وقال : ” العلاج ؟ ... العلاج هو الزمن الذي يربينا ويهملنا ... العلاج هو التجارب القاسية التي تمر بنا وتعظنا ... العلاج هو المنزل التي نتقناها من الأجانب

هنا وفي الخارج ... العلاج هو بحث الأسباب التي أدت بكبار تجارنا الى الإفلاس وتدبر هذه الأسباب على ضوء الحقائق الماثلة أمام أعيننا ... العلاج هو التربية الى جانب التعليم في معاهدنا ... لا يكفي أن يقال للجمهور : أقبل على التاجر الوطني والمصنوعات الوطنية ، بل يجب أن يقال للتاجر : اعمل ما من شأنه أن يقبل الجمهور عليك. فإذا كانت على الجمهور واجبات فإن له حقوقا يجب أن ترضى وأن تنسان .

وأردت أن أشكر لدولة الباشا تفضله بالإجابة على أسئلتى وتطوعه لهذه الافاضة في الحديث رغم مشاغله الجملة وعمله الكثير ، فقاطعتنى قائلا : ” هذا واجب قومي نشترك في أدائه فلا موجب للشكر عليه “ ومد يده مسلما وهو يقول : ” أرجو مرة أخرى أن يتبين إخواننا التجار المصريون ما في كلامي من إخلاص في النصيح وصدق في النقد ، ولا يروا فيه غير ما قصدت من إصلاح “ .

حسن الشريف

بلاغة القرآن

مر الإمام علي ابن أبي طالب بأطلال الحيرة - عاصمة بني المنذر - فسمع أحد أصحابه يرثي ذلك المجد الدارس بهذه الأبيات البليغة المؤثرة :

ماذا أو مل بعد آل محرق	تركوا منازلهم ويعد إيراد
أهل الخورنق والسدير وبارق	والقصر ذى الشرفات من سداد
جرت الرياح على كريم ديارهم	فكأنما كانوا على ميعاد
فاذا النعم وكل ما يلهمي به	يوما يصير الى بلى ونفاد

فتذوق كرم الله وجهه هذه البلاغة ثم لم يلبث أن قال : أين هذا من قول الله سبحانه :

” كم تركوا من جنات وعيون ، وزروع ومقام كريم ، ونعمة كانوا فيها فاكهين ،
كذلك وأورثناها قوما آخرين ، فما بكت عليهم السماء والأرض وما كانوا منظرين “ .