

الباب الخامس

جوهرة الأسواق

تقديم : بقلم الأستاذ عبدالله حبابي

١ - جوهرة الأسواق

٢ - سويقة ومدرسة الفلاح

٣ - أول عمارة بالأسمت المسلح

٤ - القيم الحضارية في العملات التجارية

٥ - آراء وتعليقات

obeikandi.com

تقديم

بقلم: عبد الله حبابي

نصب (سويقه) بكل مفاخرها ومفاتيحها التجارية في قلب المسمى، فقد كانت مركزا تسويقيا راقيا يضم كبار التجار من أشهر العوائل التجارية، أمثال آل خوقير، إسماعيل، البوقري، البشاوري، السندي، أبو راشد، العداس، الأعمى، حبیب، هاشم عرب، العطار، البلخي، وقد أطلق الأستاذ محمد علي أشموني عليها لقب (جوهرة الأسواق) وذلك في مقالا له بمجلة الأسواق - أكتوبر ٩٧، التي يصدرها الإعلامي الكبير الأستاذ محمد صلاح الدين، ولقد وصفها بأنها كانت تاريخا نابضا وشاهد عصر وذكر من أسرها وأسر جوارها، قطب، الألفي، الصبان، الأشموني، الفارسي، عدس، الطيب، الرفة، القزاز، شمس، الدهلوي، التونسي، الرفيع، خوجه، خوج، عاشور، وكان بها في سالف الزمان دكة تسمى دكة العبيد أضحت مجرد حكاية.

جوهرة الأسواق

التقيت بالصديق الناشر الأستاذ محمد صلاح الدين فى إحدى المناسبات، ودار الحديث بيننا عن إصداراته الشهرية والفصلية، ثم تكرم مشكوراً فأهدتني مجموعة من تلك الإصدارات «الأسواق - الأموال - صحتك اليوم»، ولست هنا فى مجال الناقد أو المروج لتلك الإصدارات، ولكنى قد أعود للحديث عنها مجتمعمة أو منفردة.. فى هذه المقالة سوف أستعرض ارتباطى بالأسواق، ليست المجلة ما أعنى، فقد ارتبطت حياتى بالسوق والأسواق، ففى البلد الحرام حيث العيش والنشأة كنت أرافق الوالد والعم يومياً وأنا لا زلت ابن الست السنوات إلى محل الأسرة فى «السويقة» بمكة، وكانت «سويقة» سوقاً ليست كالأسواق الحالية والمراكز التجارية التى يذهب إليها الناس للتسوق والتبضع، فسويقه كانت تاريخاً نابضاً وشاهد عصر، حيث كانت تجمع بين جوانبها جميع رجالات مكة، وتمتد من المروة حتى بداية قاعة الشفاء ومروراً بباب زيادة والشاميه، فكنت ترى وتشاهد مجموعة البوقريه، وقطب، والألفى، والصبان، والأشمونى، والفارسى، وإسماعيل، والطيب، والسندى، والبشاورى، وعدس، والرفه، والقزاز، وشمس، والشاولى، والدهلوى، والتونس، والرفيع، وحبجب، وخوجه، وخوج، وعاشور، والأعمى، والقطار.. وغيرهم من رجالات مكة الأفاضل الذين لم تعد الذاكرة تساعد على الاحتفاظ بأسمائهم وأسماء عوائلهم، فمعذرة لمن سقطت أسماءهم سهواً أو خطأ.. كنت ترى فى السويقة المجتمع المكي بل درجاته وطبقاته الاجتماعية والاقتصادية، والأدبية والعلمية، ولم تكن سويقة نجمها مكياً بحثاً، بل كانت همزة وصل يتواصل فيها رجالات مكة مع أقرانهم وأحبابهم من رجالات جدة والمدينة المنورة والطائف، كما يرحل إليها المتسوقون من تلك المدن ذوى القدرة المالية الميسرة المرتفعة، والذين يحرصون على اقتناء الأفضل والأجمل من الأقمشة الرجالية والنسائية، والحرائر، والأصواف، والأقطان، والعطور، والبخور، والمجوهرات، والذهب.. فسويقه كانت المجمع الكبير والمجتمع الصغير، فهى كالحميلة الجميلة التى تضم كل باقات الزهور

والعطور، فكانت بحق جوهرة أسواق الحجاز بلا منازع أو منافس، ولم تكن مدينة جدة إلا معبرا ومرا لتجار مكة وتجارها.. أو كما يقال «دهليز مكة».

بينما كانت «سويقه» جوهرة الأسواق الحجازية، بل درتها واسطة عقدها، تتواصل مع محيطها وما حولها من أماكن فترتبط بعدد من الأبواب والمنافذ التي توصلها إلى المسجد الحرام، وإلى الأماكن المجاورة كالقنطرة، والشامية، وقاعة الشفاء، وترتبط بالمسعى ارتباطا لصيقا عن طريق أكثر من منفذ.

وكان المسعى يعج بالساعين والمعتمرين والحجاج، والمقيمين، وبالبائعين والمشتريين والمتسوقين لجميع الأصناف الأخرى التي لا تتوفر في السويقه، مثل الأدوات المنزلية والخردوات والمأكولات والمشروبات وغيرها من متطلبات الحياة، فالدكاكين والمحلات التجارية على جانبي المسعى لم تكن المعروضات فيها متجانسة أو متقاربة، مثل السويقه، بل هناك تنافر عجيب واختلاط واسع، «فالسوييه» تباع بجوار الساعات، والأيس كريم بجانب الأدوات المنزلية.. إلخ، فالمسعى خليط غير متجانس أو متناسق..

ومن المسعى ندلف إلى باب السلام حيث تقابل رجالات آل فدا وغيرهم من أصحاب المكتبات المتخصصة تقريبا في بيع كتب الدين والتراث والأدب والتاريخ، والفقه والعلوم الشرعية وكتب الأدعية، وجمع هذه الكتب مطبوعة في مصر وسوريا ولبنان.. وبجانب ذلك الزخم والكم الهائل من الكتب التراثية والدينية كانت هناك مكتبة صغيرة تعنى بالمجلات والصحف، وكتب الأدب الحديثة والمعاصرة من شعر وقصة ونثر، وهي مكتبة الثقافة» لصاحبها «صالح جمال»، والتي قامت بدور كبير في تنوير الأبناء.

وإذا دلفنا من باب السلام إلى «داخل الحرم المكي الشريف، نجد حلقات الدرس الدينية والعلمية والفقهية والنحوية، والتي يحرص عليها الدارسون ومحبو العلم، وكان يحاضر تلك الجموع علماء ومشايخ مكة المكرمة أمثال الشيخ السيد محمد كتيبي، والشيخ السيد علوي مالمكي، وغيرهما من علماء البلد الحرام، فكان المسجد الحرام بمثابة مدرسة، بل قل جامعة تشع نورا وتنويرا..

وترتبط بل من هذه الأهداف موجهات العمل اللازمة لها والتي تحدد إجراءات العمل ووسائله التنفيذية التي يمكن من خلالها تحقيق الأهداف الفرعية.

ونظرا لما تضمنته هذه الاستراتيجية من أهداف وموجهات عمل متكاملة، ومتناسقة برؤى قصيرة وطويلة المدى تمثل الإطار المرجعي لمعالجة مختلف قضايا القوى العاملة في المملكة، ولما توليه الأجهزة المختصة المختلفة من اهتمام كبير لقضايا القوى العاملة، اعتقد أن هذه الاستراتيجية سوف تحقق غاياتها، وستكون بعون الله منارا للعمل في سبيل تهيئة الأجيال القادمة للقيام بأعباء ومسؤوليات التنمية.

* النظرة الضيقة..

* هل تعتقدون أن المواطن مؤهل التأهيل الكافي لخوض المنافسة في سوق العمل؟ وما هي تصوراتكم للفترة الزمنية المطلوبة لاستكمال التأهيل حتى يمكن إشباع رغبات القطاع الأهلي من العمالة الوطنية، الذي يشكو دائما من عدم وجود التخصصات التي يرغبها، وكذلك ارتفاع تكلفة توظيف السعودي؟

- الوظائف المتاحة في سوق العمل، خاصة في القطاع الأهلي، متباينة سواء من حيث طبيعتها أم متطلباتها من التأهيل والتدريب المتخصص، بينما تتطلب وظائف أخرى مؤهلات متخصصة عالية، ونجد بينهما وظائف تختلف وتدرج فيها مستويات التأهيل والتدريب المطلوبة.. وأعتقد أن العمالة الوطنية قادرة على خوض المنافسة بالنسبة لمعظم الوظائف المتاحة، وإن كان بعض الذين يدخلون إلى سوق العمل لأول مرة في حاجة إلى مزيد من التهيئة وقدر مناسب من التدريب على رأس العمل لاكتساب الخبرة العملية اللازمة والمتفقة مع طبيعة العمل في المنشآت الأهلية، وتختلف الفترة الزمنية المطلوبة لإكمال مثل هذه التهيئة والتدريب العملي من مهنة لأخرى، حسب طبيعة الأنشطة والأعمال والتقنيات المستخدمة في المنشآت التي يلتحقون بها.

* زيادة إسهام المرأة السعودية في تنمية المجتمع:

وقد يرى بعض أصحاب العمل أن توظيف العمالة الوطنية عملية مكلفة بالنسبة

لمنشآتهم مقارنة مع العمالة الوافدة، خاصة بالنسبة لحديثى التخرج من مؤسسات التعليم والتدريب، إلا أن هذه النظرة، التى تغلب فى أحيان كثيرة العمالة الوافدة على حساب العمالة الوطنية لأجورها المنخفضة نسبياً، تبدو ضيقة، حيث تمثل العمالة الوطنية الاستقرار للمنشأة والأوفر لها على المدى البعيد، لما يرتبط بتوظيفها من مميزات عديدة من أهمها تراكم وتوطين التقنية والخبرة بالمنشأة.

* المرأة السعودية:

* هل هناك توجه فى استراتيجية العمل نحو توفير فرص ومجالات العمل للمرأة السعودية، خاصة فى القطاع الأهلى؟

- لا يخفى أن المرأة السعودية تعمل فى العديد من المجالات، بما فى ذلك بعض أعمال القطاع الأهلى، مثل مجالات التعليم والصحة والرعاية الاجتماعية وفى مجال مشاغل الملابس النسائية وغيرها، وهناك دراسات حول زيادة إسهام المرأة السعودية فى تنمية المجتمع، وإتاحة فرص العمل لها فى مختلف المجالات المناسبة لها، وذلك فوق القواعد والضوابط الشرعية المرعية فى المملكة.

سويقه ومدرسة الفلاح

نخرج من الحرم المكي الشريف من باب الصفا ووجهتنا القشاشيه حيث مقر مدرسة الفلاح، أحد قمم مكة الشامخة، الفخورة والمعترزة بعلمائها ومدرسيها المرموقين المتمكنين المتواضعين، أمثال المشايخ أحمد حمدو، أحمد حسنين، محمد بنجر، إسماعيل قاضي، عبد الحفيظ فدا، حسن سنارى، عبد الجليل يمانى، محمد أنعم، عبد الرحم كلتن، عبد القادر موسى، عبد الرحمن أسعد، عبد الله عبد الماجد، محمد عبد الماجد، أحمد عبد الماجد، عبد الرحمن دوم، وكان على رأسهم المربي الفاضل القدير السيد/ إسحاق عزوز مدير الفلاح، ومعاونته السيد/ محمد رضوان رحم الله الجميع وجزاهم الله خير الجزاء، فقد كان كل واحد منهم قمة شامخة بعلمه وفضله وخلقه.. ومن مدرسة الفلاح خرجت وتخرجت أجيال عديدة متلاحقة حملت الرسالة وساهمت فى خدمة البلاد فى مناح شتى، والكل فخور بهم وبمساهمتهم المثمرة.. ومن مدرسة الفلاح أعود أدراجى إلى السويقه بعد انتهاء اليوم الدراسى لأشارك الوالد والعم فى تناول طعام الغداء والذى يأتى إلينا من البيت فيما يسمى بـ «المطبخية» ويأكل الجميع على سفرة واحدة، أصحاب المحل والعاملون معهم دون فروق أو فوارق اجتماعية، ونفس الوضع والصورة تجدها متشابهة متماثلة مع جميع أصحاب المحلات بالسويقه، وبعد ذلك يأتى دور الشاي، وبعد الشاي فى قهوة مجاورة فى زقاق متفرع من السويقه، ونجد الجيران المتقابلين والمتجاورين يتهادون فناجين الشاي فى حب ومودة.. وكنت أشاهد وأتأمل وأتعلم مما أراه وأسمعه، خصوصا عن يحضرون لزيارة الوالد والعم من الأصدقاء، والعلماء، والشعراء، والأدباء، وطلاب العلم، وأذكر منهم الأساتذة طاهر زمخشري، وصالح وأحمد جمال، وعبد العزيز رفاعى، وحسن وسامى كتيبى، وأحمد ملائكة، وحسن قرشى، وبكر حمدى، ومحمد صالح نصيف، وعبد الله عباس، وعمر عبد الجبار، ومصطفى أندرقيرى، وعبد الرزاق بليله وغيرهم.. وكانت جميع اللقاءات تتم فيما يطلق عليه «أيام البصاره»، والمعنى بها الأيام والشهور التى يقل العمل فيها ويضعف، وهى عكس المواسم، موسم رمضان وموسم الحج، والتى

تزرخ بالحركة والنشاط والعمل والتزاحم، فتقل أو بالأصح تتوقف زيارات الأصدقاء ولقاءاتهم.. ومن أخلاقيات أهل السويقه، والتي لاحظتها بجلاء ووضوح، تعاونهم الشديد فلو أتى مشتر لأحد منهم لشراء صنف غير متوفر لديه ويعرف أين يوجد ذلك الصنف يرشده وينصحه بالذهاب إلى محل فلان ليحصل على حاجته ومطلبه، فالتنافس بينهم مشروع والتعاون والتآخي واجب، فلا حسد ولا تحاسد، بل أنى سمعت من كبار أهل السويقه روايات عن آباؤهم أن الواحد منهم إذا باع، أو كما يقولون «استفتح»، رأتى إليه مشتر آخر فإنه يرسله إلى جاره الذى لم يبع بعد، وهذه قمة التعاون والتكامل، بل إن بعضهم يذهب فى روايته إلى أبعد من ذلك فيقول أن بعضهم كان يسمح للمحتاج من الأهل والأصدقاء، الذى لا يجد السكن الخاص، أن يبنى طابقا علويا فوق داره وسكنه لصديقه أو قريبه.. تلك أمة قد خلت.

أول عمارة بالإسمنت المسلح بمكة

ويستمر بنا المشوار، الذي يحمل لنا في طياته الكثير من العبق والأريج، فنفحات الماضي هي التبراس والنار الذي ينير لوجهه وتألقه طريقنا، وطريق من يأتي بعدنا من أجيال.

فالتاريخ، بما يضمه من نور وظلمه، وفرح وترح، وانكسار وانتصار، ما هو إلا لحظات خطها الزمان والقدر على أديم هذه الأرض الطاهرة المباركة، ونحن أبناءها نسجل بعض تلك اللحظات التي نستشف أنها قد تساعدنا على المسيرة وإكمال مشوار الحياة.

ولكى نتابع المسيرة، لا بد لنا أن نعود أدرجنا إلى «السويقة»، نسترجع ما خطه الزمان على أديمها، فمن خلال ذكرياتي وملاحظاتي العابرة لسالف ما مضى، تسترجع مخيلتي وذاكرتي صورة الوالد بقامته المديدة، وبنائه الجسماني القوي المتماسك، وصورته المشرقة الوضاءة، وكيف خاض معترك الحياة العملية في سن مبكرة جدا، وهو ابن الحادية عشر بعد وفاة والده وأخويه الأكبر سنا، فأصبح لزاما عليه أن ينزل إلى معترك الحياة مبكراً، ويتحمل مسؤولية نفسه وأخيه الأصغر وأخوته البنات وأمه، فأصبح، وهو الغض الصغير، ربا للأسرة والعائل الوحيد لها، والمعين على نوائب الأيام، وصروف الدهر بعد الله عز وجل.

والذي ساعد والدي في مشواره الحافل بالنشاط والعمل، تلك الخميرة التي وفرها له والده بالخبرة والممارسة العملية والفعالية، بإشراكه معه في العمل وتحميلة المسؤولية وهو في سن مبكرة، فكان والده يختاره لتنفيذ بعض المهام الصعبة، بعد أن يتأكد من فهمه واستيعابه لكل إرشاداته وتوجيهاته، تلك الخبرة المترسبة في أعماقه ساعدته وشحذت همته ووجهت قدراته وإمكانياته لمسارها الطبيعي، فكان يقوم بأعماله اليومية وبأعباء تجارته نهاراً، ويستذكر ما فاتته من العلم ليلاً.. إضافة إلى حبه الجرم للعلم وشغفه بالقراءة والإطلاع، فكان يصول ويجول ويتجول في حقول العلم والمعرفة، بل صنوفها ودرجاتها ومعطياتها.

وقد أورثني رحمه الله مكتبته الحافلة التي تضم العديد من كتب الدين والتراث، والأدب، والتاريخ، والسيرة الذاتية.

ومن خلال تحصيله العملى الحر أجاد اللغة الإنجليزية، خصوصا ما يتعلق بالتخاطب التجارى والمراسلات، وهذا فتح له باب الاتصال مع كبرى الشركات التجارية فى اليابان وبريطانيا وبعض البلدان الأوروبية، فكان يستورد جميع ما تحتاجه تجارته وما يحتاجه التجار الآخرين الذين لا يجيدون الاتصال المباشر بالشركات الأجنبية.

وهو واحد من ثلاثة من رجالات مكة الذين كان لهم نصيب السبق فى إدخال جهاز الراديو لدورهم وللبلاد، والآخرين هم إبراهيم سلسلة وأحمد زيدان.

وما أن سمع الناس (سكان مكة) بهذا الجهاز العجيب الذى ينقل لهم أخبار العالم، ومن خلال الصندوق الصغير يسمعون القرآن الكريم، والأحاديث، والطرائف والموسيقى.. إلخ، فكانوا يتزاحمون ويتوافدون للاستماع بما يبثه هذا الجهاز العجيب الغريب «الصندوق الصغير».

وكان الوالد بجانب إجادته لفن التجارة وأعمالها ومعاملاتها، قد أجاد وأتقن مجموعة من الأعمال الفكرية، ومثل الكتابة فى الصحف المحلية وقروض الشعر.

كما أتقن فى نفس الوقت وأجاد الأعمال اليدوية، والتي تتطلب مهارة وقدرة وقوة تحمل، مثل مهنة البناء والتي كان بارعا فيها ويمارسها كأحد أبناء المهنة المجودين. وممارسته لها تمت فى إطار ما يخصه ويمتلكه.. وقد شهد له بذلك كبار البنائين المشهورون الذين عملوا معه فى بناء داره «سكن الأسرة بأجياد».. ولتلك الدار قصة، فعندما قرر بناءها سمع عن وصول أول مهندس معمارى مدنى إلى مكة، وهو «الشريف سرور آل غالب»، وعرف أنه بدأ فى تنفيذ أول أعماله الإنشائية ببناء وتشيد أول عمارة تبنى ويتم تنفيذها بالإسمنت والخرسانة المسلحة.. فسعى الوالد للتعرف عليه وظل يلزمه ليعرف ويستكشف منه أسرار العمل، ودقائق الصنعة الجديدة، وقد عمل متعاوناً يدا بيد وكتفا بكتف، وبدون مقابل بهدف الفهم والتعلم.

وبعد فترة قصيرة استوعب أسرار المهنة بالممارسة وعرف جميع مكوناتها ورموزها ودخائلها، وكان قد انتهى من بناء الدور الأول لداره الجديدة بالحجر الصلد، وهذا البناء كان سائدا بمكة، فاتفق مع المهندس «سرور آل غالب» للإشراف على الأعمال الإسمتية والخرسانية، وتحقق للوالد ما تمناه ورغب فيه وطمح إليه، وهو الانتهاء من بناء ثاني عمارة بمكة تبنى بالحجر الصلد وتشيد سقفها وجسورها بالخرسانة المسلحة والحديد والإسمنت.

ما تم سرده لم تكن قصة كفاح ونجاح وإصرار وعصامية تروى عن واحد من أبناء مكة المشرفة، ولكنها صورة حية مكررة تمثل أسلوب حياة ومنهج وطريقة عمل أغلب أبناء ذلك الجيل المكي والمجتمع بالسويقة، فالنجاح عندهم وليد الجهد المستمر والعمل المخلص، والإرادة القوية الصلبة، والرغبة الأكيدة للتغلب على المصاعب، والعزم الصادق على النجاح والتفوق وتحقيق الذات والسمو والرفعة والرقى.

أو كما قال نابليون : « لا شيء فى الدنيا مستحيل » .. وهكذا كانت تسيير الحياة عبر دروبها، والأصح أنهم كانوا يسبرونها وفق أخلاقياتهم الرفيعة، وعلو همتهم وطموحانهم الشريفة.. حقيقة أنهم بناء الحياة وروادها.. وتستمر الأحداث..

القيمة الحضارية فى المعاملات التجارية

كانت السنة المالية لتجار السويقة، وعموم سكان مكة، تبدأ وتنتهى بانتهاء العاشر من شهر محرم، والمعروف لدى الجميع «بعشرة عاشور»، وبعد هذا التاريخ بأيام قلائل يصدر «الملك» قراراته التى ينتظرها الجميع بشغف، والتى تتعلق بالعقار وحرية العقار، ومقدار القيمة الإيجارية السنوية للمحلات التجارية والدور والمنازل..

وتُصدر القرارات وبعد التأكد من أن حصاد ونتائج موسم الحج كانت خيرا وبركة، والنتائج إيجابية ومثمرة بالنسبة للمواطن، من حيث الدخول المحققة ورواج الأعمال وانتعاش الأسواق.. فالقرار فى هذه الحالة يصدر بالزيادة على معدلات الإيجار السنوية السابقة، وينسب تراوح بين 10.5%، والعكس فى حالة الركود والكساد، فالقرار يصدر بخفضها عن قيمة السنة السابقة وبنفس النسب المشار إليها، أو يبقى الحال كما هو، وهذا مؤشر بتساوى وتعادل مستويات ومعدلات الرواج الاقتصادى والانتعاش التجارى كسابقتهما.. ويصدر القرار «الملكى» يعمل الكل على الالتزام به وتنفيذه، وبدفع ما عليهم من استحقاقات والتزامات مالية تجاه بعضهم البعض بدون ممانعة وتسوية، وعادة ما تدفع القيمة الإيجارية مقدما ولسنة كاملة، وأى استثناء لا يتجاوز طرفى العلاقة.. أما التعامل المالى والتجارى بين أهل السويقة فيتم بصورة ودية حضارية، مستمدة من تعاليم الدين الإسلامى، أما البيع أو الشراء فيعتمد على العرض والطلب، والرواج والركود، والانتعاش والانكماش، وهى قواعد سائدة ومعروفة بين التجار أنفسهم، وقد يتم البيع والشراء بين طرفى العلاقة مباشرة أو عن طريق وسيط، ويعرف فى الوسط التجارى المكى باسم «الدلال»، فالتاجر المستورد بالجملة يعطى عينات البضائع التى يريد تسويقها وبيعها «للدلالين»، الذين لا يتجاوز تعدادهم الخمسة أو الستة.. ويتم البيع إما بالنقد أو بالأجل، وهذا يعتمد على النوعية والأصناف والأسعار، والمواسم، والظروف التجارية السائدة من رواج وركود.. وفى كل الأحوال فالالتزام بين أطراف العلاقة هو العرف والقاعدة والمنهاج، وما شذ نادر الحدوث.

أما المشاكل فقليلة أو قل نادرة الوقوع بين تجار السوق، وإذا وقعت يتدخل أهل الخير دائما لإزالة الخلاف وإذابته وتقريب وجهات النظر وتسوية الأمور، وكانت أغلب التسويات تنتهى بالتنازل والتسامح بين كافة الأطراف المتنازعة.. وفى بعض الحالات يتحمل الوسطاء من أهل الخير والإصلاح العبء الأكبر من نتائج تدخلهم وتوسطهم، سواء كان ماديا أم عينيا أم معنويا.. أما اللجوء إلى الدوائر الحكومية فيحدث عادة فى أضيق الحدود، وذلك بعد نفاذ كافة سبل الإصلاح والتوفيق نتيجة تصلب أحد الأطراف وعناده، أو كما يقال «فلان ركب راسو»، وبالتالي عدم قدرة الوسطاء على الإقناع والتفاهم وتسوية الأمور بين الأطراف المتنازعة بطريق الحسنى والمعروف.

«سالم العادة» أحد تجار السوق فى فرعها الممتد إلى جانب تجارته وأعمالها، يقدم خدمة لأهل السوق وبدون مقابل، وذلك بتزويدهم بالعمالة الوافدة والراغبة فى العمل، لمساعدة أرباب العمل وأصحاب المحلات التجارية فى أعمالهم، وهذه العمالة وافدة من حضرموت الشقيق، ويطلق عليهم لفظ «الصبيان» ومفردها «صبي»، وكانوا يتميزون بالصبر والجلد والعمل الجاد والأمانة.. فإذا احتاج رب العمل لعامل أو مساعد، أو احتاج العامل لعمل فإنه يلجأ «لسالم العادة».. وأفضل وأنسب الأوقات للتزود «بالصبيان» يكون بعد «عشرة عاشور»، فالذى يرغب فى ترك عمله السابق أو الالتحاق بعمل جديد لا يحق له ذلك، لأن عقده سارى المفعول ولمدة عام كامل (من عشرة عاشور إلى عشرة عاشور).. وقد عُرف الأجر السنوى حينذاك «بالجواد السنوى»، ويحسب ويقدر بمقدار الخبرة والكفاءة والممارسة الناجحة لأعمال مماثلة، وهو لا يتجاوز عادة ألف أو ألف ومائتى ريال فضى سنويا.

وتجمع الريالات الفضة، وهى حصيلة الدخول وفق الخطة والبرنامج المالى والتجارى المعد من قبل التاجر، برصها فيما يطلق عليه «المنقل»، وهو لوح خشبى له ثلاث جوانب ويرتفع كل جانب بمقدار عشرة سنتيمتر، وترص الريالات كل عشرين ريالا على حدة بطريقة متساوية ومتجانسة، ليصبح فى النهاية ما يحتويه «المنقل» ألف ريال فضة، ثم توضع تلك الريالات الفضية فى أكياس خيش، فى كل كيس ألف ريال، ومن ثم توزع.. فتذهب دفعة من تلك الحصيلة سدادا لبعض

الالتزامات، ويرسل جزء آخر للصراف لتحويله إلى وكيل التاجر المعتمد.. وعادة ما يكون الوكيل من تجار مدينة جدة، يتولى عن موكله متابعة أعماله مع البنوك الموجودة بجدة وإدارة الجمارك.. إلخ.. والبنوك الموجودة بجدة حينذاك، حسب علمي أو بالأحرى حسب ما ترسب، وبقي في ذاكرتي، «بنك الاندونيشين» والمعروف حاليا «بالبنك السعودي الهولندي»، و«البنك البريطاني عبر الشرق الأقصى»، وهو الآن «البنك السعودي البريطاني»، هذان البنكان كان الوحيدان اللذان يقدمان الخدمات البنكية والمصرفية، مثل فتح الاعتمادات المستندية، واستلام الأوراق المستندية، وقبول الودائع وإجراء التحويلات الخارجية، وإصدار الشيكات.. إلخ.. أما الأعمال المصرفية الأخرى، مثل الحوالات المحلية الداخلية بين مدن الحجاز، وتغيير العملات الأجنبية الورقية والذهبية والفضية، فكانت تتم عبر الصرافين المتواجدين بمكة، وتقع محلاتهم ومكاتبهم بالمسعى الجارة القريبة من السوق، وأشهر الصرافين بالمسعى بمكة «عبد العزيز وصالح وموسى كعكي» «وصالح صيرفي وإخوانه».. ولتسهيل التعامل مع تجار السوق يقوم «صبيان» الصرافين بالتحرك والتجوال داخل السوق لمساعدة تجارها لتغيير ما لديهم من عملات أجنبية، أو معاونتهم لإجراء الحوالات الداخلية، وغير ذلك من أعمال الصرافة الأخرى.. هكذا كانت تسير الأمور بالسوق ببساطة ويسر ومرونة، بعيدا عن الروتين والبروقراطية.

آراء وتعليقات

سأستعرض فى مقال هذا العدد تعليقات وآراء بعض الأخوة الأحبة الذين التقيت بهم، أو هاتفونى، أو كتبوا إلىّ، وأعتبر كل ما قرأت أو سمعت إثراء حقيقيا وإضافة ثمرة.

* **الأستاذ محمود الشاولى**: كتب معلومة عن المكتبات فى باب السلام، ملخصها: «أغلب المكتبات فى مكة المكرمة كانت فى باب السلام الكبير والصغير، وقد بنى فى عهد السلطان سليم خان عام 979 هـ وأكمل البناء فى عهد ابنه السلطان مراد خان عام 984 هـ وأغرق مكتبة كانت للشيخ ماجد كردى، وله مطبعة أيضا نشر من خلالها كثير من الرسائل والكتب لكبار العلماء.. مكتبات باب السلام، كانت تضم مكتبة الشيخ عبد الفتاح فدا شيخ المكتبية، مكتبة الشيخ عبد الصمد فدا، مكتبة الشيخ عبد الله فدا، ومكتبة الشيخ عبد الكريم فدا.

عبد الحليم الصمان أسس مع صالح جمال وأحمد ملائكة «مكتبة الثقافة»، ومكتبة أحمد الباز وعبد الكريم الباز، ومكتبة المعارف للشيخ عمر عبد الجبار، ومكتبة أحمد السنارى، ومكتبة على النهارى، وكان يبيع المصاحف وصور الكعبة والمدينة المنورة».

* **الأستاذ محمد ولى خان**: اتصل بى هاتفيا، وفى صوته نشوة صارخة، معبرا لى عن عظيم فرحته بما طرحته فى حلقات جوهرة الأسواق «السويقة»، التى نقلته إلى أجمل سنوات حياته التى قضاها بين المسعى وسويقة وما حولها من مراتع الصبا والشباب.

* **الأستاذ منصور عبد الله طاشنكندى**: التقيت به فى إحدى المناسبات السعيدة بمكة المكرمة، وكان جل حوارنا يدور حول السويقة والمسعى، خصوصا المسعى،

ذلك المكان الذى ولد فى رحابه وعاش صباه وشبابه بين جنباته، وأخبرنى أنه بعد «ماكيت» متكامل بصور ويجسد المسعى القديم، بمبانيه ومحلاته ودكاكينه، ومداخله ومخارجه، ونحن له منتظرون.

* **الدكتور ياسين صالح اندرقيري**، التقيته فى أظهر بقعة على وجه الأرض بمكة المكرمة، وحدثنى كثيرا عن السويقة وارتباطه بها، خصوصا وأن بيت الأسرة والنشأة فى حى القراره، القريب والملاصق للسويقة، وأخبرنى معلومة عن والدى، وهو أحد تجار السويقة، بأنه أول من جلب قماش الأثواب المشهور حينذاك باسم «فخر الموجود»، وكذلك القماش الحرير أبو غزال وطير، والعديد من الأقمشة الصوفية والقطنية.

* **الأستاذ حسن محمد على طيب**، التقيته صدفة فكان لقاء حارا، استعدنا فيه ذكرياتنا عن إدارة التدريب بالخطوط السعودية، والتي عملنا بها سويا فترة طويلة، وتطرت ذكرياتنا النشرة الشقافية ومجلة الجناح الأخضر.. أول مجلة ملونة جامعة تصدرها شركة طيران عربية، وأكمل الأخ حسن الطيب حديثه معى بأنه يتابع ما كتبه فى مجلة «الأسواق»، عن جوهرة الأسواق السويقة، وذكرنى بمعلومة كانت غائبة عنى، فهو ابن من أبناء السويقة، له فيها ذكريات ومعاشات، وقد وعدنى بأنه سيوافينى بكل ما يكتبه ويخطه ويرسله لى، وأنا والقراء الأعزاء فى الانتظار.

* وأختم هذا المقال بمقتطفات من مقالة الأستاذ عبد الله عمر خياط، والتي نشرت بجريدة عكاظ، انتقل إلى رحمة الله تعالى الشيخ أسعد هاشم، آخر أعيان تجار سويقة بمكة المكرمة، إنى لا أذكرى ولا أنعمى، وإنما أرثى حسن الخلق وصدق التعامل، والتيسير على الناس، الذى كان يتحلى به تجار سويقة، يوم كان هذا السوق فى مكة هو المركز التجارى لعموم مدن المنطقة الغربية، بمن فيهم من رجالات مكة الذين تشكل منهم البيوت التجارية منها (اعتمادا على ما تبقى فى ذاكرتى التى شاخت) بيت البوتيرية - بيت السندى - بيت الدهلوية - بيت الرمضانى - بيت العطار - بيت الفارس - بيت الألفى - بيت البشاورى - بيت

مطر - بيت الجسستية - بيت قربان - بيت أبو راشد - بيت جمال - بيت
إسماعيل - بيت حجب - بيت الأشموني - بيت الطيب - بيت قطب - بيت
ناظر - بيت السقاف - بيت القامة - بيت نور - بيت رفيع - بيت عاشور -
بيت قدس - بيت خونده - بيت المشاط - بيت باناعمة - بيت بافيل - بيت
العادة - وصبحى الأعمى - وسعيد عرب هاشم - وسعيد الشواء - وبيت
القرزاز.

وكانت هذه البيوت وغيرها فى سوق رمز التجارة ومركز التسويق، الذى يغذى
جمع الأسواق فى كل من مكة المكرمة والمدينة المنورة وجدة والطائف وما حولها.

وكان أسلوب البيع هو إعطاء التجار ما يسترزقون به من البضائع، وفى ضحى
يوم الجمعة من كل أسبوع ينتظر التجار فى «سوقة» المتعاملين معهم من مدينة جدة
وغیرها، للوفاء وتسديد قيمة المباع، وأخذ المزيد من البضائع، أما فى العصر فكانوا
يستحصلون أقيام المباع من تجار مكة - وكان الشيخ أسعد هاشم، رحم الله الجميع،
من أولئك الذين يدورون على التجار لاستيفاء ما تيسر من المتعاملين معه، لأنه على
ثقة بأنه ما من تاجر إلا ويحرص على التسديد، وفاء للثقة، وحرصا على
الاستقرار..

أعود للسوقة وتجارها.. وأسأل: هل بقى فى سوق التجارة اليوم من أمثال أولئك
الذين ضربوا المثل فى حسن التعامل - كما كان المتعاملون معهم مثلا للأمانة؟

أدعو جميع الأحبة الذين يحتفظون فى ذاكرتهم، ومكتباتهم، وفى أرشيف
معلوماتهم، خبرا أو معلومة، أو مخطوطة أو صورة، عن السوقة ورجالاتهم،
وأعمالهم وتجارهم أن يكتب معلوماته ويرسلها إلى.