# التجارة فى الكويت
## بين الخبرة والدراسة

ابتدأت الكويت تشق طريقها نحو التقدم الاقتصادى والتجارى ، خلال الحرب العالمية الثانية ، فتوسعت الأعمال وتضخمت رءوس الأموال . وازداد النشاط التجارى بالبلد، وترتب على ذلك ظهور طبقة جديدة من الشباب المغامر، الذى شق طريقه بعصاميته ، وكانت ظروف الحرب التى تعتبر عادة شاذة لتأثيرها العظيم على جميع نواحى الحياة ، قد ساعدتهم ومهدت لهم سبيل النجاح والفوز ؛ ولكن هذه الظروف أخذت تتقلص شيئاً فشيئاً ، وأصبحت الحياة توشك أن تعود إلى مجاريها الأولى ، لانتعاش الصناعة والتجارة فى البلاد الأخرى ، ولإمدادها الأسواق العالمية بالبضائع الكثيرة ، وترتب على ذلك رخص الأسعار - ولو بنسبة ليست كبيرة - وقد لا يمكننا أن نلاحظ هذه الظاهرة بوضوح تام فى الكويت لازدياد النقود المؤدية للتضخم المالى ، ثم لارتفاع الأسعار ، وكذلك لاعتماد الكويت فى جميع حاجياتها على الخارج ولازدياد الأعمال من جراء استمرار تدفق الذهب الأسود من آبارها ولكثرة الهجرة الأجنبية إليها . ويلاحظ أنه إذا كثرت المنافسة الخارجية وإذا ازدادت البضائع وإذا كثر الاستيراد وكانت كمية الطلب على هذه البضائع أو الاستهلاك لها تتقلص تدريجياً فإننا نجد أن نسبة أرباح أصحاب الأعمال والتجار ومن فى حكمهم تقل ولا يمكن الاستمرار بالعمل وتجنب الخسائر إلا للشخص المحصن بأسلحة عدة تمكنه من الاستمرار فى الكفاح وقد لا تكون هذه الأسلحة هى المال وحده ولو أنها العصب الرئيسى ولكن تتبعها الكفاية والقدرة والتمكن من إدارة الأعمال بمساعدة أشخاص لهم من ثقافتهم وتجاربهم ومؤهلاتهم ما يمكنهم من أن يشرفوا على هذا العمل بحكمة ودراية . .

فالتجارة العالمية الخارجية تتطور وتنشط ، ووسائل المواصلات تزداد وتسهل يوماً بعد يوم ، فقد كانت أغلب صادرات الكويت تنقل بواسطة الجمال قبل عشر سنوات فأصبحت السيارة تحل محلها وأصبحت الباخرة فى محل السفينة الشراعية ، وأخذت الشركات التجارية تجد قبولا حسناً لدى الكويتيين . فلا يتأخرون فى المساهمة بها متى وجدوا فكرتها سليمة ، وبيد من يوثق بمركزهم المادى والأدبى ؛ ووجدنا الشيكات تحل محل النقود المعدنية الثقيلة الوزن المعرقلة للعمل ونجح البنك الوحيد الأجنبى بالكويت للأسف ! . نجاحا محسد عليه ووجد التجار أن الاتصال بالأقطار الخارجية البعيدة من السهولة واليسر بحيث لا يعتبر من يطلب بضاعة من أمريكا كأنه أحد المخاطرين بأموالهم ، والكويت مازالت مقبلة على تطور ونمو وازدياد للحركة .

ولكن عند ما ندخل أحد المحلات التجارية الكبيرة عندنا فإننا نرى أن عدم النظام ، والاضطراب ، وعدم الدقة فى توزيع العمل ، تسود المحلات بدرجة لا تحسد عليها هذه البيوتات المالية التى أصبحت بأمس الحاجة إلى أيد متمرنة وعقول مثقفة نيرة تساعد على تخفيف حدة هذه الفوضى ، فالدفاتر المنتظمة النظامية تساعد التاجر على تبين مركزه المالى بدقة فى أى وقت كان ، ومعرفة اللغات تساعد على الاتصال بالخارج بسهولة ويسر ، وعلى طلب وإرسال ما يحتاج له وما يحتاج إليه منها ، وتوزيع العمل وحفظ المستندات والرسائل والبرقيات . مما يوفر وقتاً كبيراً على صاحب المحل ، وأصبحت آلة الطباعة مما لا غنى عنه للمحلات التجاريه فالرسالة أو القائمة المكتوبة على الآلة الطابعة بشكل واضح مرتب نظيف تعطى الناظر إليها صورة صحيحة عن دقة العمل فى ذلك البيت أو المتجر .

وقد أردت بهذه الكلمة أن أبين أننا مازلنا محتاجين فى محلاتنا إلى موظفين مثقفين ثقافة تجارية نظرية وعملية ، يساعدون على إدارة هذه المحلات ولا يمكن القول أنه لا يوجد فى بلدنا منهم أحد مطلقاً ، لا ، ولكن الموجود منهم لا يكفى أولا ، وثانياً ليس لديه إطلاع على سير العمل الحديث ، ولو نظرياً ، لأن التجارة الآن بعكس ما نظن

ليست مجرد الحظ والصدفة بل تقوم على علوم ونظريات وأسس مدروسة ، ولكل فرع أو باب منها تخصص طويل.

فلم تكن الدراسة التجارية لدينا معروفة إلا على نطاق ضيق ومحدود جداً فقد كانت هناك كما أظن مدرستان أو مدرسة تعلم بعض مبادىء التجارة كالآلة الطابعة العربية والإنجليزية ومسك الدفاتر وبعض الحساب واللغة الإنجليزية ، ولم تكن الدراسة بها مستمرة أو منظمة ولم تعرف قيمة شهادتها ويمكن القول أن جميع ماسكي الدفاتر عندنا تعلموه بالاطلاع الطويل وبالتمرين المستمر . وقد فتحت إدارة المعارف فصلا تجارياً قبل عدة سنين ، ولكن لم يصادفه النجاح فأغلق . ولا أعرف هل هناك سبب غير هذا . ويمكن أن نقول إن الدكاكين أو المحلات التجارية عندنا هي المدرسة التجارية ولو بصورة ناقصة ولكن أساتذتها حازوا على شهاداتهم بالخبرة الطويلة فقط وقد لاتنجح نظرياتهم دائماً .

ونعم ما عملت إدارة المعارف هذا العام بفتحها فصولا تجارية متوسطة . ولقد كان الإقبال عليها شديداً ، مما حدا إدارة ومجلس المعارف لأن تفكر جدياً في فتح مدرسة متوسطة للتجارة ، وهذه الفكرة واجبة التنفيذ والإخراج والنمو بسرعة ، لأن هذا الإقبال يدل على تطور فكرة التجارة عندنا وندرة الموظفين المثقفين أو قل زيادة الطلب عليهم ، واحتياج صاحب العمل لثقافة تجارية تساعده على النجاح في مشروعاته . إني أقترح أن تكون هناك دراسة مسائية تجارية في صف واحد لمدة ساعتين أو ثلاث ساعات كل ليلة تدرس بها ، مثلا ، طريقة مسك الدفاتر والآلة الكاتبة باللغتين وبعض مبادىء الاقتصاد ، والجغرافيا الاقتصادية . واللغة الإنجليزية . مما لاغنى لكل تاجر عنه . فهذه الصفوف الليلية سوف تتسع لمن يرغب في الدراسة ولكن لايسمح وقته خلال النهار للالتحاق بهذه المدرسة .

وحبذا لو كانت الدراسة في هذه المدرسة لمدة سنتين بعد إحراز الشهادة الابتدائية ووجه المنهج توجيهاً عملياً ، أكثر مما هو نظريا على شرط الاهتمام باللغات الأجنبية لأنها من أسس التجارة الخارجية مع ملاحظة توجيه العناية الكافية أثناء تدريس العلوم التجارية لبيئة البلد ومركزها التجاري . ونوع النشاط التجاري الموجود فيها .

**يعقوب الحمد**

# ثلاث سنين في بيت الكويت

لما كنت أعرف ، قبل أن أعمل في بيت الكويت ، شيئا عن هذه الإمارة الكريمة ، إلا النزر اليسير . وباختلاطي بأبنائها الذين جاءوا لطلب العلم في مصر أدركت الكثير عن هذا الشعب الصغير ، ولاحظت في بيت الكويت الكثير من العلامات التي تدل على نفسية هذا الشعب ، فهناك الدقة والنظام ، والدأب على العمل ، وتقدير الوقت والحرص على الزمن ، فكأن شعار الطلبة هي الحكمة القائلة « الزمن أنفع صديق لمن حرص عليه ، وأضر عدو لمن فرط فيه » لذلك ترى الجميع يتسابقون إلى أداء أعمالهم التي جاءوا إلى مصر من أجلها ، تاركين الأهل والديار ، مقدرين ما عليهم من مسئولية وما تنتظره بلادهم من الخير على أيديهم . فلا غرابة بعد ذلك أن نرى هذه النسبة العالية في النجاح بينهم ، والتي نأمل أن تزداد إلى حد الكمال في الأعوام المقبلة إن شاء الله . ولعل من أبرز الصفات ما لاحظته من الأخوة المتبادلة بين جميع الكويتيين لافرق بين كبير وصغير ورئيس ومرءوس .

ولعلك تبتسم أيها القارىء حينما تعلم أني أصبحت بحكم العشرة والاتصال الطويل ، كويتي اللهجة ، كويتي الميول والأغراض ، وكثيراً ما أذهب إلى الدواوين الحكومية لأداء بعض الواجبات التي تخص البيت ، أو أجلس مع زوار البيت ، فتحملهم لهجتي التي تبدو غريبة عليهم على اعتقاد أني كويتي . فيسألونني في غير تردد : هل أنت كويتي أم مصري ؟ . وعندئذ يدهشهم الجواب « أنا مصري الجنسية ، كويتي اللهجة ، أبلغ من العمر ثلاث سنوات ! » وقد أقع أحياناً في مأزق من جراء بعض الغلطات التي توقعني بها لهجتي تثير الكثير من الضحك .

هذا وقد سعدت بمعرفة وبمراسلة كثير من رجال الكويت ، فكان هذا مما زادني إيمانا بأن الثمار التي لدينا من شباب الكويت هي من غرس هؤلاء الأبطال . وما هذا الشبل إلا من ذاك الأسد .

ولعل ما تشعر به نفسي من الحنين لزيارة الكويت ، هو أقل ما ينتظر من رجل أحبها فتحرق شوقاً لرؤية وطنه الثاني ، فإذا ما تحققت هذه الفكرة فإنني أكون قد أصبت الهدف ونلت عظيم الشرف .. فإلى الكويت .. »

**محمد السروي**