العدد ٧ من السنة الأولى — يوليه سنة ١٩٤٠

الشؤون الاجتماعية والتعاون

مجلة شهرية تصدرها وزارة الشؤون الاجتماعية

كل ما يتعلق بالنشر والاشتراك يرسل باسم مدير التحرير مباشرة
قيمة الاشتراك فى اثنى عشر عددا ... ... ١٥ قرشا

ليس للمجلة وكلاء ولا محصلون

مدير التحرير : حسن الشريف

إدارة المجلة : بديوان وزارة الشؤون الاجتماعية ، تليفون ٨٥٣١٢

فهرس العدد

الموضوع		صفحة
التاجر المصرى ، عيوبه وأسباب فشله	اسماعيل صدقى باشا	٣
المرأة فى ميادين الحياة	سابا حبشى بك	١١
التعاون : نشأته وتطوره فى مصر	عبد الرحمن الرافعى بك	١٦
الإجرام فى الريف	الدكتور محمد مصطفى القللى	٢٠
نقص تشكيلاتنا الاجتماعية	الأستاذ سيد قطب	٣٠
تنظيم العلاقة بين الملاك وصغار الزارعين	محمد على ناصر بك	٣٤
أثر العمارة فى ابراز المشخصات القومية	الدكتور أحمد فكرى	٣٩
حقوق الجمهور وكيف يحافظ عليها		٤٢
التعاون الزراعى فى مصر	الدكتور ابراهيم رشاد بك	٤٥
نقابات العمال	الأستاذ عبد الحميد عبد الغنى	٥٢
تعليم الأميين ووسائله	الأستاذ سلامه موسى	٥٧
تعاون الجمعيات	الدكتور يحيى أحمد الدرديرى	٦٠
أطعمة الفقراء فى مصر		٦٤
فى المستوقد	الأستاذ م . محمد عبد الكريم	٦٨
حظ الآداب والأخلاق	الأستاذ محمد الجهاوى	٧٣
البيت ليس فندقا ولا مطعما	زوجة	٧٧
الشباب بعد مرحلة التعليم	الأستاذ ابراهيم الفطريفى	٨٣
الانهيار الاجتماعى		٨٩
رابطة الاصلاح الاجتماعى		٩١
الشاى الأسود ، هل هو مادة مضرة بالصحة ؟		٩٤
متفرقات اجتماعية		١٠٧
أخبار الجمعيات التعاونية		١١٢

التاجر المصرى

عيوبه وأسباب فشله

حديث مع حضرة صاحب الدولة اسماعيل صدقى باشا

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

خطر لى هذا الخاطر وخطر لى أن أستفتى فيه أحد كبار الاقتصاديين فى مصر، فقصدت الى حضرة صاحب الدولة اسماعيل صدقى باشا باعتبار كونه الرجل الذى إذا جاز لأحد أن يجادل فى سياسته فستبقى ناحية من نواحى نشاطه الذهنى، وهى ناحية الاقتصاد وعلم سياسة المال، أسمى من أن يرتفع إليها الجدل أو أن تختلف فيها الآراء .

قصدت إليه فاذا هو كما عهده 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 فى رفق وسمو حتى لتظن أن الذى قال : " فلان يقطع ولا يسيل دما " إنما أشار إلى دولته بالذات .

ألقيت عليه سؤالى ففكر مليا ثم قال :

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

ومنافسة من هم أعلم منهم بهذه الأساليب ممن أحكموا نظام أعمالهم وتنبهوا إلى ضرورة اختيار مشترياتهم فى مصادرها لتكون أكثر ملاءمة لأذواق زبائنهم ولكى تجىء أقل كلفة مما لو استوردوها عن طريق الوسطاء .

" يضاف إلى ذلك جهل الأولين بقواعد حساب الكلفة (Prix de Revient) التى لايخفى عليك أنها وليدة الأمس ، بل هى لا تزال فى أول مراحل تطورها . على أن الحياة دول . وإن كنا نأسف على احتجاب أسماء هؤلاء الرجال الذين حملوا لواء التجارة فى وقت من الأوقات فإن لنا من ثقافة الجيل الحاضر وخبرته ما يبشر بآمال طيبة ."

قلت : " هذا حسن فيما يتعلق بالماضى . ولكن دولتكم بلا شك قد لاحظتم فى ماشاهدتموه حتى الآن أن التاجر المصرى يبدأ عمله كبيرا ثم يأخذ فى الهبوط فيصغر ويتضاءل حتى يختفى ، بينما التاجر الأجنبى أو الشرقى المتمصر يبدأ عمله صغيرا ثم يظل ينمو وينمو حتى يجعل لنفسه مركزا كبيرا ثابتا ويستقر فيه . فما سبب ذلك ؟ وبعبارة أعم وأوضح : ماأهم العيوب التى تؤثر فى عمل التاجر المصرى وتؤدى إلى الفشل الذى يصيبه ؟ "

وهنا تبسم دولة الباشا وقال : " يظهر أنك تريد أن تثير علىّ جميع مواطنى ، فانك لاتأتى الىّ الا لأحدثك عن عيوبهم . فمنذ شهرين حملتنى على الكلام فى عيوب شبابنا ، واليوم تريد أن أبحث فى عيوب تجارنا ، وقد تجىء غدا لتتحدث فى عيوب نسائنا أو معلمينا ، وهكذا حتى لا تبقى طائفة ولا فئة من الشعب لم نتناولها بسوء . "

قلت : "أظن يا دولة الباشا أن العلاج الصحيح لايكون إلا بعد التشخيص الصحيح ، وأن علاج عيوبنا الاجتماعية لا يتأتى إلا بعد أن نكون قد عرفناها على حقيقتها . ولا خير فى أن نخادع أنفسنا ونتوهم فينا الكمال بينما الداء ينخر فى عظامنا كالسوس ، ولا يمكن أن يتهم رجل من طراز دولتكم ولا مجلة كمجلة الشؤون الاجتماعية بالرغبة فى تجريح الأمة أو التشهير بها . وإنما هى علل اجتماعية وبيلة نحسها جميعا ونحس أعراضها وآثارها فنحاول أن نشخصها ونصف لها العلاج الذى ينجع فيها . وإلا فلو أن قادتنا والمفكرين منا عمدوا إلى التمتمت خوفا من المساس بهذه الطائفة أو بتلك ، لاستمرت حالتنا الاجتماعية على ماهى عليه ، فلا تقدم ولا تحسن ولا شفاء . لذلك أرى من واجب زعمائنا — وهم أطباؤنا الاجتماعيون — أن يصارحونا بحقيقة مرضنا حتى نتنبه له ولا نغفل عنه ، وسواء لديهم فى ذلك أرضينا أم كرهنا . "

وأرسل دولته نظره من خلال النافذة ، واختفت من فوق شفتيه تلك الابتسامة التى تحول بينك وبين أن تقرأ على أسارير وجهه ما يدور فى نفسه ، ففهمت أنه يتردد ، وخشيت

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

" هذا صحيح ... ... عيوبنا كثيرة ويجب ان نتذرع بالحزم عند الأخذ بوسائل العلاج ... ... وبعد فأمتنا كأولادنا يجب أن ننصحها وأن نغلظ لها فى القول وأن نهرها عند اللزوم ... ... وخير لها ولنا أن نقسو عليها أحيانا من أن نبتسم لها وندع حبلها على الغارب ... ... 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 ، و بين المتاجر المصرية الحديثة ما يستحق الثقة و يعتبر مثلا طيبا يبشر بخير النتائج و يطمئننا على مستقبل مصر فى عالم التجارة . وانما أرمى الى تلك الكثرة من التجار الذين و رثوا الأساليب التجارية المعوجة ولم ينظروا الى ما يجرى حولهم فى العالم ليستبدلوا بتلك الأساليب أساليب غيرها تضمن لهم الرقى والنجاح . وأريد أن يكون مفهوما أيضا أنى ألجأ الى التعميم لكى لا أعين أحدا بالذات ، فمثل 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 ، وقلما 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 متلفة تؤدى الى الخراب . ولعل ابرز هذه المظاهر أنه يسرع إلى تشغيل ماله الاحتياطى فى تجارته ، مع أن الاحتياطى إنما جعل لمواجهة الطوارئ والصمود للمفاجآت ، فاذا 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 و بعد النظر . ولكن قليل هم الذين يعملون بها أو الذين لا يغريهم النجاح المؤقت بالانحراف عنها .

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

قصيرة، كالمضاربة مثلا. وكثير من تجار تجارنا قد ذهبوا ضحية هذا الطمع، بل ضحية خروجهم عن الطريق المأمون الذى 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 الذى اشتريت به السلع المبيعة، وكسر منه يمثل الربح الصافى . ولكن بعض تجارنا يجرد خزانته آخر النهار أو آخر الأسبوع فيجد أن دخله قد بلغ مبلغ كذا فيغالط نفسه ويحسب كل المبلغ ربحا ، ومن هنا يأتى البذخ والسرف والاتلاف ، ثم لا يمضى طويل 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 مالاحظته فى بعض تجارنا أنه اذا حقق ربحا مرضيا بعد مجهود طال بضع سنين ، أخلد 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 ، فمهما 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 و الإفلاس السريع .

"ويقينى أن فى التاجر المصرى عيبا أساسيا لاأستطيع أن أغفله لشدة أثره فى إخفاق بعض تجارنا . ذلك أن التاجر المصرى — والمسلم بصفة خاصة — يسىء الى حد بعيد فهم روح الدين الاسلامى وإدراك حقيقة تعاليمه السامية . فهو يقول " إن الرزق من عند الله " و إنه " لن يصيبنا إلا ما كتب الله لنا " ثم يفسر ذلك تفسيرا خاطئا ، ويطبقه تطبيقا أخرق . يفسره بأن رزقه ليس من الزبون وأن ما لا يشتريه هذا لابد أن يشتريه غيره، وانه إن لم يبع هذه السلعة اليوم فسيبيعها غدا ، وأن رزقه سوف يأتيه مهما حالت دونه الموانع . ومن هنا تلك المنجهية التى نشاهدها فى بعض تجارنا كبارهم وصغارهم حتى الباعة المتجولين . فبينما ترى التاجر الأجنبى أو الشرقى المتمصر يتلطف معك ويتأدب بين يديك ويتملقك ويجهد نفسه ليرضيك ويبذل شيئا من عزته ليكسبك ويتغاضى عن غطرستك ويبتسم لغضبك ويهش لضجرك ، ترى فى التاجر المصرى المسلم شيئا من الصلف وضيق الصدر وحدة المزاج . تراه لا يصبر ولا يتحمل ولا يخفض جناحه ولا يداهن 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 لاتمطر الناس ذهبا ولا فضة كما قال عمر بن الخطاب ، والزبون هو الوسيط فى الرزق ، وحسن الخلق وسيلة الى كسب الزبون . فاذا ساء خلق التاجر ساءت تجارته وقل رزقه . ولا تنس ان العمال البائعين يتخلقون بأخلاق صاحب المحل ويسيرون فى معاملة الزبائن على الأسلوب الذى يأخذونه عنه . ولا يخفى عليك مايترتب من النتائج إذا اشتهر محل تجارى بسوء معاملة زبائنه .

"ولتاجر أوروبا وأمريكا شعار معروف وهو "أن الزبون على حق دائما" ، ومعنى ذلك أن الزبون اذا غضب من عامل أو اشتكى عاملا فهو محق فى 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 الثائرين والمتعاملين ما لا يخفى .

"كنت أعرف تاجرا كبيرا من الشرقيين المتمصرين 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 ويشترى . فأين هذا مما نشاهده فى المحلات المصرية الكبيرة عند ما نرى صاحبها — اذا صادفناه فى محله — يجلس أمام مكتبه فى كثير من العظمة والخيلاء وينظر الى ما يحدث حوله نظر المتفرج الذى لا يعنيه من الأمر شىء فلا يسرع الى فض خلاف ولا يتدخل لتيسير صفقة ؟

"ثم الجمود الذى يحول بين التاجر وبين تعرف الأذواق وتتبع تطوراتها وتقلباتها ، ويحد من نشاطه فى ارتياد منابع الابتكار ومصادر الاختراع والاستحداث . 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 شىء فى حينه . وهو يرجع الى الاحصائيات ليعرف حظ الصنف فى السوق والكميات الموجودة منه فيرتب مشترياته على ذلك .

"ولقد كنت أنت شخصيا موظفا بمصلحة الاحصاء ولا شك أنك لاحظت كثرة استخدام الشركات الأجنبية والتجار الأجانب للإحصائيات المختلفة وشدة إلحاحهم فى طلبها بينما تجارنا المصريون لا يعنى أغلبهم بها بل ولا يطلعون عليها

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

الإعلان بنفقات نظنها باهظة بل جنونية وهى فى الواقع خير وسيلة لتعريف الصنف وجذب المشترين إليه . "ولعلك لا تجهل كيف أن أحد مصانع السيارات فى باريس يستخدم برج إيفل فى الاعلان عن نفسه .

"كما أن حسن العرض بتنسيق واجهات المحلات التجارية عمل يحتاج إلى مهارة ينقصنا منها بعض الشيء فاستلفات نظر المارة إلى الصنف بطريقة تجذبهم إليه ورغبهم فيه أمر لا يستهان به ، حتى أن بعض المتاجر فى المدن الامريكية لم يكتف بالاعلانات المتحركة فعمد إلى استخدام الأشخاص الأحياء يضعهم وراء الواجهة البلورية ويجعلهم يأتون بحركات آلية تشير إلى جودة الصنف وتبين فوائده والمزايا التى تميزه على غيره من المنتجات التى تخرجها محلات أخرى .

" بقى أن أحدثك عن مسألة الذمة التجارية . وهذه مسألة لها خطرها فى نجاح التجارة وفشلها .

"دعنى من التاجر الذى يبنى عمله على الغش 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 الرواج والاقبال سيدومان حتى ولو أدخل الزيف على بضاعته .

" هذا النوع من التجار كثير فى مصر : تجده فى الصيدلى الذى ينقصه هذا العُقّار أو ذاك فلا يكلف نفسه شراءه من مخزن أدوية ، وإنما يستعيض عنه عند تركيب الدواء بعقار آخر يظنه من نوعه أو قريبا منه ، وبذلك يفسد التركيب الذى أمر به الطبيب . وتجده فى بائع الحلوى والفطائر الذى إذا ارتفعت أثمان مواده الأولية لم يعمد إلى رفع ثمن بضاعته أو تصغير حجم فطائره . بل يعمد إلى استخدام مواد أولية من نوع رديء بثمن أرخص لكيلا يصدم زبائنه بتغيير 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 الحميلة خشب من نوع لو عرفته لأعرضت عنه . وتجده فى البقال الذى يعز عليه أن يعدم كمية من بضاعة أتلفها القدم ، خصوصا إذا كانت محفوظة فى علب ، فيبيعك 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 حسنة الصنع والتفصيل ولكنه لا يتورع عن أن يحشوها فى أجزائها الباطنة بشعر أو تيل رخيص لا يلبث أثره أن يظهر فى هندامك . ولقد أذهب فأعتد لك أفراد هذا النوع من التجار فلا أنتهى ، فحسبك هذا القدر لا للحصر بل للتمثيل .

" وفى عالم التجارة المصرية مشهد عجيب لا تجد له شبيها فى غير مصر . ذلك هو مشهد الباعة المتجولين وطريقتهم فى المناداة على بضائعهم والمساومة فيها . اخرج إلى الشارع أو خذ مقعدك فى مقهى وراقبهم ساعة أو بعض ساعة ، فانك ترى من أمرهم العجب وتنتهى الى أن تعتقد أن الغش والخداع والتزييف يجرى فى دمائهم أو أنه هو القاعدة التى يسيرون عليها فى معاملاتهم.

"إنهم يعرضون عليك سلعهم بغير أثمانها ، فالترمس لوز ، والجميز تين ، والتين قراصية ، والسمك النيلى بحرى ، والحرير النباتى طبيعى وهكذا . وهم ينسبون سلعهم إلى مصادر غير مصادرها ، فالمشمش البلدى حموى ، والتفاح الإيطالى أمريكانى ، والكرز الشامى إيطالى ، والبرتقال البلدى يافاوى ، والبطيخ الصعيدى صاحاوى وهكذا . ثم يجعلون لكل شىء ثمنا مبدئيا ، وهو فى العادة ثلاثة أو أربعة أضعاف الثمن الذى يرضون أن ينزلوا اليه فى النهاية. ويعززون تضاليلهم فى الكذب بمحرجات الإيمان . فلا يدعون الها ولا نبيا ولا وليا ولا أبا ولا ولدا إلا يقسمون به ليؤكدوا صدقهم ، وهم يعلمون أنهم كاذبون ويعلمون أنك تعلم أنهم كاذبون . فكأن محاولة الغش والسرقة أمر مسلم به بل كأنها أصل من أصول التجارة ووسيلة من وسائلها المشروعة فلا حياء منها ولا تجمل وما على الشارى الا أن يحترس ويحتاط ويدافع عن نفسه. واذا سألت أحدهم لماذا كان يحاول أن يبيعك الشىء بعشرين قرشا وهو لا يساوى أكثر من ثلاثة ، تبسم فى سذاجة مروعة وقال : " نعمل ايه . . الدنيا عايزه كده " .

هذه الطائفة من التجار خزى متنقل فى شوارع المدن ، وعار متجول فى 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 الى بلادهم عنا صورا وأحاديث لا تشرف أمة تريد ان تحظى بمكانة محترمة بين الأمم . فلتبدأ الحكومة العلاج بأن تحتم على الباعة المتجولين تحديد الأثمان على بطاقات تحملها بضائعهم ، وأن تتخذ لذلك ما ينبغى من الاحتياط الذى لا يسمح لهم بالتلاعب والتغيير . ويجب على الجمهور نفسه أن يعاون الحكومة على تحقيق هذا الغرض فلا يشترى إلا من البائع الذى يخضع لهذا النظام ، ولا يتسامح مع أى بائع يحاول ادخال الغش عليه . وليكن من الجمهور أفراد يرشدون هؤلاء الباعة إلى ما فى مساوماتهم الطويلة من إضاعة وقت كانوا يستفيدون منه فى عقد صفقات كثيرة لو أنهم راعوا فى تجاراتهم ما تقضى به الذمة وما يقضى به النظام " .

وسكت دولة الباشا وتنهد من أعماق صدره وقال : " وماذا أقول لك أيضا ؟ " .

قلت : " فى هذا الكفاية ولكن ما العلاج ؟ "

فاندفع دولته فى تحمس وقال : " العلاج ؟ ... العلاج هو الزمن الذى يربينا ويعلمنا ... العلاج هو التجارب القاسية التى تمر بنا وتعلمنا ... العلاج هو المثل التى نتلقاها من الأجانب

هنا وفى الخارج ... العلاج هو بحث الأسباب التى أدت بكبار تجارنا الى الإفلاس وتدبر هذه الأسباب على ضوء الحقائق الماثلة أمام أعيننا ... العلاج هو التربية الى جانب التعليم فى معاهدنا ... لا يكفى أن يقال للجمهور : أقبل على التاجر الوطنى والمصنوعات الوطنية ، بل يجب أن يقال للتاجر : اعمل ما من شأنه أن يقبل الجمهور عليك. فاذا كانت على الجمهور واجبات فإن له حقوقا يجب أن ترعى وأن تصان " .

وأردت أن أشكر لدولة الباشا تفضله بالإجابة على أسئلتى وتطوعه لهذه الافاضة فى الحديث رغم مشاغله الجمة وعمله الكثير ، فقاطعنى قائلا : " هذا واجب قومى نشترك فى أدائه فلا موجب للشكر عليه " ومد يده مسلما وهو يقول : " أرجو مرة أخرى أن يتبين إخواننا التجار المصريون ما فى كلامى من إخلاص فى النصح وصدق فى النقد ، وألا يروا فيه غير ما قصدت من إصلاح " .

حسن الشريف

بلاغة القرآن

مر الإمام على ابن أبى طالب بأطلال الحيرة — عاصمة بنى المنذر — فسمع أحد أصحابه يرثى ذلك المجد الدارس بهذه الأبيات البليغة المؤثرة :

ماذا أؤمل بعد آل محرِّق ... تركوا منازلهم وبعد إياد

أهل الخورنق والسدير وبارق ... والقصر ذى الشرفات من سنداد

جرت الرياح على كريم ديارهم ... فكأنما كانوا على ميعاد

فاذا النعيم وكل ما يُلهى به ... يوما يصير الى بلًى 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 " .