ولكن ما ابرقت اسرة هذه الفتاة التي ربيت في مهد الفاقة وشبت فقيرة وما بزغت شمس آمالها حتى فاجأها الطاعون الوبيل وهي تباشر في ثينة خدمة جليلة تستحق بها الثواب الحقيقي فسطت على جسمها جرثومتهُ الخبيثة

ولم يفارق هذا الطبيب الامين تلك الفتاة المطعونة حتى حال دونهُ دنو اجله كما سترى وبينما هو عائد الى غرفتهِ اصابتهُ قشعريرة وارتجف جسمهُ وصرَّت اسنانهُ فخاطب نفسهُ متجلدًا قائلًا « إنْ هذا الّا نتيجة البرد القارس بليالي تشرين الاوّل ». ثم احسَّ بان قواه قد انتهكت كأنهُ مشى طول النهار فناجى نفسهُ قائلا « لا غرو ان اعياني التعب ففي الليالي الاخيرة لم أَنم الّا قليلًا وفي النهار كان حظي انشغال الفكر والقلق »

ولمَّا انتهى الى السلَّم المؤدي الى غرفتهِ ووضع قدمهُ على الدرج كاد يسقط على الارض فاشتكى حينئذٍ قائلًا : « حالة مستغربة وانا لم يصبني الدوار مطلقًا أترى هذا المرض يدهمني انا ». ثم دخل غرفته وفيما هو نازع الى خلع ردائهِ خطر لهُ ان يكتب الى والديهِ تسكينًا لروعهما وجلس على كرسيهِ وكتب مستعجلًا تذكرة قال فيها « من الجبن ان يتنحَّى الطبيب في ظرف حرج كهذا ويتقاعس عن اقام واجبات مهنتهِ ». وكتب ايضًا ان صحَّتهُ على ما يرام وانهُ يرجو ان يراهما باقرب وقت (التتمَّة للعدد القادم)

الوسائط التجاريَّة الخصوصيَّة

للشاب الاديب عبد الله رزق الله شارّ احد مأموري سيَّة ولاية بيروت الجليلة

ذكرنا في ما سبق (٢ : ٤١٥) شيئًا من مسهّلات التجارة ووسائلها العمومية ففي هذه النبذة التالية نورد ما سنح لنا من الوسائط التجاريَّة الخصوصيَّة

١ً (الشركات التجاريَّة) هي ان يجمع اشخاصٌ متعدّدة رأس مالهم واقتدارهم وغيرتهم ومقصدهم في نقطة واحدة للحصول على نتيجة عظمى يعجز عنها كلٌّ لوحدهِ . واصول الشركة وان كانت قديمة العهد لجديرة بان تُعدّ من مخترعات هذا العصر الأنور لبلوغها في يومنا الدرجة القصوى من الكمال والترقي . فأينما سرَّحت النظر ترى منها آثارًا تأخذ بالبصائر والابصار من انشاءات جسيمة واعمال عظيمة لولا الشركات لبقيت بلا شكّ في عالم العدم

ولا ننكر انَّ الاقدمين قد أتوا بالاعمال العظيمة والشروعات الجسيمة دون

الالتجاء الى الشركات كما ترى في الاهرام وابنية بعلبك وتدمر. على انَّ هذه المآثر انَّما كانت نتيجة الظلم والجور يسوق اليها قسرًا ماوكٌ متعتفون ربواتٍ من البشر استعبدوهم لمصالحهم الخاصة وهي لم تُجدِ رعاياهم الَّا النَّفع القليل. وبخلاف ذلك ان حوَّلت النظر الى انشآت زماننا ومشروعاته الخطيرة رأيتَ النَّاس يقبلون عليها جماعاتٍ وعندهم الشغل فيها لقاء الأجر أحلى من الشهد. فيبلغون حيث لم تبلغ الآمال. وهاك القراعنة مثلا قد تكلَّفوا شيب الغُراب لوصل النيل ببحر القلزم لما حال دون عزائمهم من الموانع والعوائق التي رفعتها بسهولةٍ شركة ترعة السويس الحالية

فالشركات التجاريَّة اذن على اختلاف انواعها(١ من اهمّ اركان المدنية الحاضرة واقوى عامليها. وعليه فما بالُ اغنيائنا لا يتناصرون على المشروعات الخيريَّة. ولا يتضافرون على تأليف الشركات التجارية. احياء لمنسوجاتنا الحريرية. وتوفيرًا لوسائل الزراعة والصناعة الوطنية. ولا يعجز القوم اذا تعاونوا. فناشدتك الله ماذا ينقصنا لنأتي مثل هذه الاعمال. أليست بلادنا هي هي تلك البلاد التي لم تدرّ قطّ لبنًا وعسلًا بل درَّت على سكَّانها الاوَّلين فضَّةً وذهبًا. ألسنا نحن ورثة الفينيقيين واحفاد العرب الخلّدي الشهرة وعلى الخلَف حفظ ميراث السلَف. فالعجلَ العجلَ يا قوم لنشر ما انطوى من مناقب اسلافنا الغراء قبل ان تُدرس آثارها وتُطمس اعلامها. والبدارَ البدارَ للحاق بالامم المترقية قبل ان تتراخى المسافة وينظم البون بيننا وبينها فنعود بخُفَّي حُنين وينحني علينا الفرنج باللائمة. وفي ذلك عبرة لأُولي الابصار

٢ً (روَّاد التجارة) اعتاد تجار الغرب ان يرسلوا أناسًا من قبلهم الى اسواق التجارة ليجلبوا الرغبة العمومية الى مصنوعات معاملهم ومحصولات أراضيهم يدعوهم الفرنج Commis-voyageurs فيتخيَّرونهم من اشدّ الرجال قوَّةً واوسعهم روايةً والطفهم صحبةً ومؤانسةً حتى اذا ما خالطوا القوم وجاذبوهم اطراف الحديث يأخذون بمجامع لبّهم ويستميلون افكارهم. فيعرضون لهم حينئذٍ انموذجات معاملهم ويصفونها بما طاب وراق باسلوب ظريف ولسان بليغ. وكثيرًا ما يتكبَّدون النفقات العظيمة فيقيمون الولائم ويتخذون المآدب ذريعةً الى بغيتهم ووسيلةً الى مطلوبهم

---

١) للشركات انواع ضربنا عن تعدادها وتعريفها صفحًا خشية الاسهاب

٣ً (المصارف) خدمات المصارف للتجارة وارباحها اشهر من ان تُذكر . تُقطع سفاتج التجار وسنداتهم وتقدّمهم عنـد الحاجة بالنقود وتُحصّل لهم لقاء اجرة طفيفة ديونهم او تؤديها سواء كان في البلدة التي يقيمون فيها او غيرها من البلاد الشاسعة فتفيهم بذلك من النفقات الطائلة والغوائل العديدة . وكثيرًا ما تسهّل المعاملات التجارية بين الذين لهم معها حسابات جارية . فيشتري زيدٌ من عمرو سلعًا . فتؤدي المصارف لهذا قيمة السلع بإلغاء معاملة حسابية في وقتها دون ان يتجشم التاجران أدنى مشقّة فضـلًا عن اقتصاد الوقت

٤ً (اوصياء التجارة) ويُقال لهم ايضًا عملاء (Commissionnaires) لمن المعلوم ان موقعيّة التاجر منوطة احيانًا بكتم اسمهِ عن الصانع واخفاء مطلبهِ عن وصفائهِ حتى لا يُرَدّ في طلبهِ من ذلك لعدم اعتبارهِ (Crédit) ولا يُزاحم من هؤلاء في بضائعهِ . فاذا عهد مُشترى السلع التي يريد جلبها من الخارج الى شخصٍ ثالث وجب توكيل هذا الشخص حسبما يقتضيهِ النظام فيخشى سرّهُ ويضيع معظم وقتهِ . امّا اوصياء التجارة فبراء قانونًا من هذه التكلّفات والمشقّات يجلبون باسمهم وعلى حسابهم مطالب التجار فيقتصد هؤلاء الوقت ويخفون ما نووا كتمانه

٥ً (الاعلانات) ما من أحدٍ ينكر خدمة هذه الواسطة الفعّالة للتجارة وفوائدها الكثيرة . وقد تفنّن فيها الغربيّون وخصوصًا الاميركان تفنّنًا عجيبًا . فما يمرُّ يوم الّا وتتحفنا الجرائد بغرائب الاخبار . من مباحث تستلفت الانظار . وتصاوير تخطف بالأبصـار . واعلاناتٍ تُضحك الثكلى وتُزيل الاكدار

٦ً (المستودعات) ان خدمة المستودعات (Dépôts, docks) للتجار وخصوصًا القليلي راس المال منهم لخليقة بالذكر وحريّة بالاعتبار . ذلك ان رأس مال زيد يبلغ الفي ليرة فيشتري بها مثلًا قطنًا . فان لم يبعهُ في الحال وقف دولاب تجارتهِ ريثما تنفق بضاعتهُ . على انّ ارباح التجارة ما تعدّدت معاملاتها . وعليهِ يضع زيدٌ قطنهُ باجرةٍ جزئيّة في إحدى مستودعات بلدتهِ ويأخذ لقاءهُ من اصحابها سفتجةً بقيمة الف وثمانمائة ليرة ويُرسلها في الحال الى عميلهِ في مرسيليا مثلًا فيشتري لهُ هذا لقاءها صوفًا . فاذا جاءهُ الصوف وضعهُ ايضًا في المستودع وأخذ من صاحبهِ سفتجـةً بقيمة الف وخمسمائة ليرة يبتاع بها شيئًا آخر بينما يظهر مشترى لسلعهِ الاولى وهكذا يُعدّد المعاملة بنفس رأس

المال. وقد اكثر الغربيّون من انشاء هذه المستودعات المفيدة في بلدانهم التجارية وصرفوا عنايتهم الى تنظيم شؤونها

على انّ هذه الوسائط كلّها لا تجدي نفعاً لولا الصدق والاستقامة. ولا ريب انّ هاتين الفضيلتين مبدأ كل نجاح من سلك جدّدهما آمن العثار. ومن زاغ عنهما طاش سهمهُ وانتقضت وسائله فكان مصيرهُ الى البوار. وربما يغشّ التاجرُ الكذوب الناسَ اوّلاً وثانياً فيربح قليلا ولكن لا يلبث حتى ينكشف سرّه وينجلي أمره. فيعرض عنهُ الناس ويخذلونهُ فيندم ندامةَ الكسعيّ. هذا قلّ من كثر الوسائط التي يتذرعها التجار لترويج تجارتهم في اقطار العالم. ويشهد الحق انهم سعوا فذللوا اشمّ الحوائل. وهوّنوا صعاب المشاكل. فقرّبوا متنال حوائج ضرورية كانت أبعد من بيض الأنوق وأعزّ من الابلق العقوق. وليس للانسان الّا ما سعى

مأثرة برمكية

اقتطفها الاب لويس شيخو اليسوعي

من كتاب احسن المسالك لاخبار البرامك ليوسف بن محمد البلويّ

انّ الكتاب الذي اخذت عنهُ هذه الرواية محفوظ في خزانة كُتب باريس بين المخطوطات العربية عدده ٧١٠ (Ms Arabes de Paris, Suppl. 710) . وقد جاء في هذا الكتاب عدّة حكايات غاية في اللطف والرقّة فاخترنا منها واحدة تفكيهاً للخواطر وهي الى اليوم لم تُرَ في الكتب المطبوعة. وردت في الصفحة ٥٦ من الاصل

ذُكر في قطب السرور عن عمرو بن مسعدة قال: وقع الى المأمون محمّدُ بن عبدالله رُقعةٌ يتمّ فيها بجرمة ويزعم انّهُ من صنائع البرامكة وانّهُ مولى ليحيى بن خالد وقد كانت لهُ نعمة واسعة وضيعة وأنّ ضيعتهُ قُبضت فيما قُبض للبرامكة وزالت نعمتهُ بحلول النقمة بهم ودفعها الى المأمون فدفعها المأمون الى احمد بن ابي خالد وامرهُ بُضيّه اليهِ والاجراء عليهِ. فصلحت حال محمّد بن عبد الله بذلك وتراجع اليهِ امرهُ فكان ينادم احمد بن ابي خالد لا يفارقهُ فتأخّر عنهُ يوماً لمولود وُلد لهُ فبعث اليهِ فاحتجب عنهُ فغضب عليهِ بسبب ذلك فحبسهُ وقيّدهُ والبسهُ جبّة صوف. فمكث كذلك أياماً فسألهُ المأمون عنهُ يوماً فذكر لهُ ما هو فيهِ من الضّلف والتيه والافتخار بالبرامكة وانّهُ لا يزال يذكرهم ويترحّم عليهم. فامر باحضارهِ فأُحضر على تلك الحال واقبل عليهِ بالتوبيخ مسفّهاً