

الفصل الثامن

عذاب المخاض

الذين يمرون بالمبني العربي الفاخر بشارع محمد فريد، ويرون فوقه اسم (بنك مصر)، يلمع ويضئ، وكأنه علم فوق سارية، يذكرون طلعت حرب بالخير ويترحمون عليه، ويذكرون له فضل إنشاء هذا الصرح. ويفعلون ذلك، إذا ركبوا طائرة، وذكروا أن أول من أركب المصريين الطائرات هو طلعت حرب، فقد أنشأ شركة مصر للطيران، فارتفع علم مصر، واسمها معاً في الجو، محلّقاً، ولكني لا أظن أن أحداً من المصريين يذكر طلعت حرب، وهو يلبس أحسن الأثواب القطنية الرقيقة، والتي يزرى جمالها، بجمال المنسوجات الأوروبية والأمريكية، مع أن شركة مصر للنسيج والغزل بالمحلة الكبرى، هي الابنة البكر، لبنك مصر، ولو أن شركة أخرى كشركة مطبعة مصر سبقتها، ذلك لأن شركة المحلة الكبرى، هي أكثر شركات بنك مصر نجاحاً، وأعظمها أثراً، وأكثرها التناماً واتساقاً مع اقتصادنا القومي، الذي يقوم أساساً على القطن.

ولكن للأسف الشديد، لم يدر أحد، كيف كابد طلعت حرب، وعانى، وتألّم وسهر، وتعذب، ليقيم هذه الشركة في المحلة.

وقد بدأ العمل فيها بشراء آلات غزل بريطانية قديمة، وربما كانت مستهلكة، وقد ضحك بعض الاقتصاديين، في مصر وفي الخارج، من هذا الرجل الذي يبدأ العمل في شركة جديدة، بآلات قديمة، ولم يرد طلعت حرب على هذا النقد الذي يبدو مقنعاً ولكنه كان يعرف أي عامل سيعمل على هذه الأنوال، إنه فلاح، بعيد كل البعد عن الجو الصناعي، كاره للمواظبة، وللوقوف الطويل أمام الآلة، والصبر عليها، وهي تعمل

وتتحرك، مع أن هذا الفلاح مشهور بأنه صبور، فإنه بعد أن لقي البذرة، عليه أن ينتظر الشهور الطويلة لتحول إلى شجرة، ولتخرج الشجرة ثمرة ولكن هذا الصبر، مصحوب بكسل وراحة وتمطى، وحركة تكاد تكون سكوناً أو جموداً، أما الصناعة: فموعد ثابت فى الصباح الباكر، واتصال حى بآلة شديدة الدوران، سريعة الحركة، تطلب ممن يتعامل معها، انتباهاً وتركيزاً، ومثابرة، وإلا انقطع الخيط، أو تعقد.

لذلك وجد طلعت حرب صعوبة بدت أول الأمر أنها غير قابلة للتذليل، إذ جند من الفلاحين الطلائع الأولى لعمال المحلة، وحينما قبضوا المرتب الشهرى الكبير، كان قبضه حافزاً لهم على أن يعودوا إلى بيوتهم، ليستمتعوا بالراحة، حتى ينفقوا المرتب ثم يعودون إلى العمل، فلما استبدل نظام المرتب الشهرى، بنظام الدفعة الأسبوعية زاد الضرر، أربعة أضعاف، فبعد كل دفعة فى نهاية الأسبوع، يومان أو يوم على الأقل من الانقطاع عن العمل.

وأبى طلعت حرب، الخبير بمواطنيه، بوصفه فلاحاً لم ينسلك من إهاب الفلاحين - أبى أن يلجأ إلى أسلوب العقاب، كوسيلة لتقويم مرض التغيب والانقطاع عن العمل، فقد كان يعلم أن هؤلاء الفلاحين الذين يتحولون إلى عمال، لا يدركون بالضبط آثار عدم المواظبة، فالعقاب سينفرهم ولن يصلحهم، وأن الصبر عليهم، وتعويدهم النظام ومحبة الآلة، والفرح بالكسب، والتشبث بالحياة الجديدة، هو وحده الذى سيعلمهم ويلقنهم روح العمال، روح الصناعة.

وقد ظهرت فعلاً وجهة رأى طلعت حرب، فإن العمال حينما جوزوا على الغياب بدءوا يخربون فى الآلات التى يعملون أماسها، حتى يرتفع مسئولية الخطأ عن أكتافهم لتلقى على عاتق الآلات والمغازل.

ثم رأى اشراك العمال فى ثمار انتاجهم، فالأجر يدفع لهم عيناً، غزلاً مما ينتجون، أو نسيجاً مما يخرجون.

وهكذا طالت فترة المخاض، السابقة على ميلاد شركة المحلّة، التى كانت الجوهرة اللامعة فى تاج بنك مصر، ثم التى كانت بعد ذلك الجوهرة فى تاج الصناعة المصرية، حتى اليوم ولم تكن مشقة إنشاء الألفة بين العمال الفلاحين والآلة، هى كل آلام المخاض، بل كانت الكوارث، غير المتعمدة، والمتعمدة، مثل حريق، أو انهيار بناء، أو تحطم آلة، عقبات تهمز الوليد الجديد، وهو أصلاً يهتز على طريق الطفولة إلى الصبا ثم الشباب. وكان كبار الموظفين، فى الشركة، لا يجدون غيرهم، ليكافح هذه الكوارث فإذا شب الحريق خرج عبد اللطيف محرم بنفسه، ولبس الحذاء ذا الرقبة الطويلة وأمسك بالخرطوم، ومعه كل معاونيه، ليضيّقوا الخناق على النار، شريط كفاح جميل، لم يجد بعد، من يسجل خطواته، وينظم لقطاته، ويكتب له التعليق، ليعرف كل صبي فى الجيل الجديد، كيف بذرت بذور الصناعة فى وطنه..

ولم يكن هذا الوليد، ليشب عن الطوق، ولو لم يكن أبوه، قريباً منه يرعاه رعاية حذب وخوف وإشفاق.

لذلك أنشأ طلعت حرب لنفسه استراحة صغيرة متواضعة فى المحلّة الكبرى ليبيت فيها ليلة كل جمعة مساء الخميس، ويقضى يوم الجمعة كله فى عنابر الشركة، مع الآلات والعمال والموظفين الغنيين ثم يقرأ بنفسه كل صفحة فى كل دفتر من دفاتر الحسابات، مراجعاً، ومدققاً. ولم يرفع طلعت حرب، أذنه عن صدر الشركة، ليطمئن إلى أن القلب، يدق فى الصدر دقات الصحة والشباب.

ولكن ما كان الإنتاج الأول، تظهر، حتى دهم الشركة خطر، كان كفيلاً بأن يقضى على حياتها، وأن يجعل كل هذه الجهود، هباءً متطاًيراً

فى الهواء. فبان منسوجات اليابان الرخيصة، المعتمدة على سياسة (الإغراق) الكاسحة والمدمرة، كادت تطرد منتجات شركة المحلة من السوق. كان سعر المتر اليابانى، نصف سعر المتر المصرى تقريباً، وضعف القوة الشرائية عند المستهلك المصرى، ترميه رمياً فى أحضان الإنتاج اليابانى، ولم يجد طلعت حرب، نفعاً أن يبين فى أحاديثه، وخطبه أن قوة احتمال المنسوجات المصرية، ضعف أو أكثر من ضعف قوة احتمال المنسوجات اليابانية..

قال مثلاً: وآية ذلك ما شاهده وزراء الدولة وعظماؤها بأعينهم يوم زيارتهم القرية لمصنع شركة مصر للغزل والنسيج بالمحلة الكبرى من أن القماش اليابانى يبدأ بالتمزق إذا وصل احتمالاه إلى درجة ٧٠ رطلاً بينما لا يتمزق قماشنا المصرى إلا بعد أن تصل درجة احتمالاه إلى ٤٢٠ رطلاً.

وفى المعرض الزراعى الصناعى بالجزيرة، وضع أمام رواد المعرض آلة لجذب القماش المصرى ثم القماش اليابانى لقبين أن الأخير يتمزق عند ثقل ٧٠ رطلاً فى حين أن القماش المصرى، لا يتمزق إلا عند ثقل ٤٢٠ رطلاً لكن كل ذلك لا ينفع فى إقناع المشتري الفقير الذى لا يجد فى جيبه من القروش إلا ما يشتري به البضاعة الرخيصة، وقد يشتريها وهو يعلم أنها أقل احتمالاً، ولكن ماذا يفعل وهو عار، ويريد أن يدفع عن نفسه عادية البرد، وأن يستر عورته: القماش اليابانى الرخيص، هو السلعة المفضلة.

وراح طلعت حرب يحاول إقناع الحكومة المصرية بفرض حماية جمركية على الإنتاج المصرى الوليد، وأبى رئيس الوزراء إسماعيل صدقى فى ذلك الحين، مع أنه من دعاة إنشاء الصناعة فى مصر، وأنه أكثر المصريين تنبهاً إلى عيوب الاقتصاد المعتمد على محصول زراعى فقط، وعلى محصول زراعى وحيد، ولكن كان دون الموافقة على طلب طلعت حرب ثلاثة عوامل:

الأولى : ضغط المصالح الاقتصادية البريطانية والأجنبية عمومًا، فالحماية الجمركية إذ تتقرر من حيث المبدأ، ولو كانت ستستعمل بادئ ذي بدء ضد المنتجات اليابانية إلا أن تقريرها، سيكسب الصناعة المصرية الحق في أن تدفع عن نفسها خطر الواردات الأجنبية أيا كان مصدرها، وقد تدور الدائرة على المنتجات البريطانية والفرنسية والإيطالية والأمريكية وهكذا..

الثانية : أن الدوائر الاقتصادية الغربية، وعلى رأسها الدائرة البريطانية، كانت تنظر بخوف إلى استقرار فكرة الصناعة المصرية، وكانت لا تحب لهذه الصناعة الوليدة النجاح، وإن كانت قد سكتت على محاولة طلعت حرب فلأنها كانت تطمع في أن تخور عزمته أما العقبات الأولى، فيكون فشله درسًا طبيعيًا يتعظ به كل من تسول له نفسه هذه المحاولة من جديد، هذا من جهة، ومن جهة ثانية، كانت هذه الدوائر، مضطرة إلى إفساح بعض المجال للصناعة المصرية فقد كانت تخشى من عواقب تراكم آثار البطالة في مصر، ولاسيما في الريف، الذي كان أقرب ما يكون من حالة مجاعة.

ومن جهة ثالثة، كانت هذه الدوائر كلها، تتمنى أن يكون إنشاء صناعة غزل مصرية بدائية، متنفسا لصناعة الآلات في بريطانيا، وفرصة للتخلص من الآلات القديمة ومن تصدير الخبرة البريطانية في الغزل والنسيج إلى مصر، دون أن يلحق الاقتصاد البريطاني ضرر ذو خطر.

كل هذا، كان سيكون عناصر العقبة الثانية من العقبات القائمة في وجه فرض الحماية الجمركية لصالح إنتاج شركة المحلّة.

أما العقبة الثالثة، فقد كانت خوف رئيس الوزراء من أن تؤدي هذه الحماية إلى رفع سعر الأقمشة الشعبية، التي تعتمد عليها الأغلبية الساحقة للشعب، وقد كان العالم يمر في تلك السنين، سنين ١٩٢٩ - ١٩٣٣، في أزمة خانقة ولذلك كان حرصه على عدم استثارة غضب المستهلك المصري

الذى لا يفكر فى الآثار البعيدة لإنشاء صناعة غزل ونسج مصرية ولو بشىء من التضحية.

وترنحت شركة المحلة تحت ضربات المنافسة غير المتكافئة، وكادت تودع الحياة، لولا أن طلعت حرب استطاع أن يدور حول قلعة الوزارة، وأن يتصل بالسراى الملكية ويفضل التنافس الأيدى الطبيعى، والذى تخلقه بريطانيا، بفضل هذا التنافس بين الوزارة والسراى، وافقت السراى على أن تمنح شركة المحلة، الحماية الجمركية المشروعة، والتي لم تكن بحاجة إلى هذا الجهد كله، لتتحرر لولا الظروف السياسية التي كانت تعيش مصر فى ظلها.

وقد يكون من الطريف أن نذكر هنا، أن رئيس الوزراء فى ذلك الحين، أرسل من يطلب من طلعت حرب أن يجد لزوج ابنته عملاً لائقاً فى إحدى شركات بنك مصر، فما كان من طلعت حرب إلا أن قال: نحن لا ندفع رشوة! نحن لا نطلب إلا حقاً.

ولما تقررت الحماية الجمركية، ولم يعد طلعت حرب فى حاجة إلى عطف رئيس الوزراء، عين له زوج ابنته مديراً لشركة السياحة، ولعل لسان حاله كان يقول: نحن لا ندفع رشواى، ولكننا لا نسعى إلى كسب العداوات، فإن الذى سيدفع ثمن هذه العداوات هو البنك، ولست أنا..

وبهذه الروح، تناول طلعت حرب، كل مسائل ومشكلات إنشاء الصناعة فى مصر، ومما قد يروى فى هذا الصدد، أن الحكومة قررت اعتماداً للسلف الصناعية، وتركت لطلعت حرب أى لبنك مصر دراسة السلفة من الناحية المصرفية والصناعية، وللحكومة الجوانب الأخرى. فكان من أول الذين تقدموا لطلب سلفة صناعية (محمد السيد ياسين) لإنشاء مصنع زجاج فى شبرا. وكانت السلفة التى طلبها ٨٠ ألفاً من الجنيهات، ودرست الإدارة القانونية لهذا القرض، ورأت أنه كبير، وأنه يكاد يكون قرضاً على

المكشوف، إذ لم تقدم له الضمانات الكافية. وكتبت المذكرة بهذا المعنى، وقدمت لطلعت حرب فنادى كاتبها - وهو صديقي الأستاذ محمد كامل أحمد الذى شغل منصب سكرتير عام بنك مصر بعد ذلك وقال له: يا خويا.. ما هذا الذى تقولونه.. إن هذا الرجل باع كل ما يملك، وقد كانت له قطعة أرض فى بلده باعها، وسيارات ركاب فى القاهرة باعها، وعربات مؤجرة لمصلحة المجارى.. والمشروع مدروس وله مستقبل ولست أدرى كيف تبدأ الصناعة إلا بمجازفة مدروسة.. لا.. لا.. تعطى له السلفة».

وأعطيت السلفة، ولكن هل قنع طلعت حرب بهذه الدراسة المكتبية، وأحس أنه أرضى ضميره، وأنه أدى واجبه..

أبدا..

لقد كان لمحمد سيد ياسين، منشى صناعة الزجاج فى مصر، زميلان، فدعاها وقال لهما أنا لا أود أن أتدخل فى أعمال هذا الرجل، ولكنى أحب أن أطمئن.. فأرجوكما أن تتقدما إلى برجاء زيارة المصنع مرة كل أسبوع، وأن تلحا فى الرجاء، وسأقبل رجاءكما فى تمنع، حتى لا أخرج إحساسه، ولا أخيفه منى.

وتمت هذه المسرحية الفاضلة، دعى طلعت حرب، وتمنع، وأجاب، وواظب على الزيارة ناصحا، ودارسا، ومشرفا، على صناعة الزجاج وهى تتكون وتولد..

مثل ثالث، تزغ بنك مصر، عمارات وأرض أحد مدينتيه ويدعى بيطار، وكانت العمارات والأرض، فى أجمل المواقع، وأعظمها صنعا: ميدان الأوبرا، وفكر طلعت حرب فى أن يقيم على هذه الأرض، فندقا عالميا. وأجرى مسابقة عالمية لوضع تصميم هذا الفندق، وتقدمت التصميمات

وحصل على مكافأة الجائزة الأولى، أبو بكر خيرت المعماري المصري، وتهيأ بنك مصر، لإنشاء الفندق، وأرسل بعض شبان البنك لدراسة صناعة الفنادق ثم أخذ يدرس جانب التسويق من المشروع: كم سائحاً يصلون إلى مصر؟ كم فندقاً في مصر؟ كم سيحقق الفندق من أرباح وكم سيخسر في السنين الأولى؟. ثم أسفرت الدراسة أن الربح، ولو بعد سنين غير مضمون، فطوى أوراق المشروع وهو حزين وآسف وكاسف الباك، فقد كان يداعب خياله، أن يقيم في ميدان الأوبرا فندقاً عالمياً بحق، على مرمى حجر من فندق شبرد الشهير، وفندق الكونتنتال الذي يأتي بعده في المرتبة مباشرة.

كان يمني نفسه أن يكون الفندق، معهداً سياحياً للشبان المصريين، وخطوة أولى في ميدان السياحة والفنادق، ولكن الآمال لم تكن قادرة على أن تدير رأس طلعت حرب مهما كانت عذبة وجميلة ومضمونة.

وهذا لون آخر من ألوان العذاب المخاضى.

أن تقول (نعم)، وتتحمل آلام (نعم) هذا عذاب.

وأن تقول (لا) وتتحمل آلام (لا) هذا عذاب أشد هولاً.

ومن هذين اللونين من العذاب، تكون عظمة طلعت حرب.

من آلام فترة المخاض أيضاً، لا أن تقول (لا)، ولا أن تقول (نعم)، ولكن أن يقول معك الآخرون، وإلا بقيت طليعة، بلا قلب، ولا جناحين، ولا ساقين..

ولذلك كان لابد، أن يدفع القائد الثمن، ثم سيق الآخريين ليلحق به الآخرون، ولم يتردد طلعت حرب فى أن يدفع هذا الثمن.

فمثلاً، جاء الطيار (محمد حاذق) من أوروبا، على طائرته الصغيرة، وكان من مبعوثى شركة مصر للطيران، ليتعلم الطيران، وذهب طلعت حرب ليستقبله، ويحتفى بعودته، وقد كان اهتمامه بالطيران كافيًا وحده،

ليثبت كم هو متقدم، وكم هو سابق لعهده، وأن يذهب لاستقبال الطائر المصرى العائد، فتلك خطوة أخرى ولكن الخطوة المطلوبة، هى فوق الاثنين معاً، أن ينزع الخوف من قلوب المصريين من الطائرة، وفى هذا الصدد، لا ينفع كلام، فعمل طلعت حرب العمل المطلوب فى صمت: طلب من حانق أن يأخذه فى جولة حول القاهرة أمام المستقبلين وهم فاغرى الأفواه، مشدوهين، وتمت الجولة، ونزل طلعت حرب هادئاً ساكناً، ثم دعا زوج ابنته وكان محامياً فى البنك، وزميلاً آخر له. ليركبا الطائرة فى جولة أخرى، وسقط قلبا الشابين إلى حذاءيهما - كما يقولون - ولكنهما لم يستطعا أن يترددا، فقول الشيخ الحاسم، لم يصدر ليناقش.. وصعدا إلى الطائرة، وعادا بها، وأحدهما على الأقل كانت ملابسه تعصر، من عرق الخوف.

وعرف فى مدينة القاهرة فى نفس الليلة، أن الثلاثة من المصريين ركبوا الطائرة، ونظروا منها إلى المدينة، واستمتعا بالرحلة، وأن أحد الثلاثة كان طلعت حرب.. فخف الخوف، وزادت الرغبة فى ركوب الطائرة. وانتهز طلعت حرب فرصة أخرى، وهى فرصة سفره بالطائرة إلى جدة فى ٩ يناير سنة ١٩٣٦، ثم تحدته إلى المصريين فى الإذاعة عن رحلته هذه إليها، فقال:

«بارحنا القاهرة الساعة ٦.٣٥ يوم الخميس ١٤ شوال سنة ١٣٥٤هـ (الموافق ٩ يناير سنة ١٩٣٦) على متن الطائرة مصر الجديدة إحدى طائرات شركة مصر للطيران، وكان يقودها الطيار محمد صدقى، فوصلنا جدة الساعة الرابعة بعد الظهر من اليوم نفسه، بعد أن استرحنا فى الطور وفى ينبع أكثر من ساعتين ولسنا فى حاجة إلى أن نذكر لكم أن السفر بالطائرة مريح للغاية ولكن حسبنا أن نقول: إن من يجرب الطائرة فى أسفاره، لا يعود مرة ثانية إلى تضييع وقته باستعمال وسائل السفر الأخرى»..